Utjecaj globalizacije na trgovinu i razvoj ljudskih potencijala

Balen, Krešimir

Professional thesis / Završni specijalistički

2018

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **Josip Juraj Strossmayer University of Osijek, Faculty of Economics in Osijek / Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku, Ekonomski fakultet u Osijeku**

Permanent link / Trajna poveznica: https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:145:570118

Rights / Prava: In copyright / Zaštićeno autorskim pravom.

Download date / Datum preuzimanja: **2024-03-29**

Repository / Repozitorij:

EFOS REPOSITORY - Repository of the Faculty of Economics in Osijek

Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku
Ekonomski fakultet u Osijeku
Poslijediplomski specijalistički studij Organizacija i management

Krešimir Balen

UTJECAJ GLOBALIZACIJE NA TRGOVINU I RAZVOJ LJUDSKIH POTENCIJALA

Završni rad poslijediplomskog specijalističkog studija

Osijek, 2018.g.
Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku

Ekonomski fakultet u Osijeku

Poslijediplomski specijalistički studij Organizacija i management

Krešimir Balen

UTJECAJ GLOBALIZACIJE NA TRGOVINU I RAZVOJ LJUDSKIH POTENCIJALA

Završni rad poslijediplomskog specijalističkog studija

JMBAG: 1149

e-mail: kresimir.balen@gmail.com

Mentor: doc.dr.sc. Jerko Glavaš

Osijek, 2018.g.

Josip Juraj Strossmayer University of Osijek
Faculty of Economics in Osijek
Postgraduate Specialist Study Organization and Management

Krešimir Balen

THE IMPACT OF GLOBALIZATIONS IN TRADE AND DEVELOPMENT OF HUMAN RESOURCES

Postgraduate final paper

Osijek, 2018.year

IZJAVA

O AKADEMSKOJ ČESTITOSTI, PRAVU PRIJENOSA INTELEKTUALNOG VLASNIŠTVA, SUGLASNOSTI ZA OBJAVU U INSTITUCIJSKIM REPOZITORIJIMA I ISTOVJETNOSTI DIGITALNE I TISKANE VERZIJE RADA

1. Kojom izjavljujem i svojim potpisom potvrđujem da je specijalistički (navesti vrstu rada: završni / diplomski / specijalistički / doktorski) rad isključivo rezultat osobnoga rada koji se temelji na mojim istraživanjima i oslanja se na objavljenu literaturu. Potvrđujem poštivanje nepovredivosti autorstva te točno citiranje radova drugih autora i referiranje na njih.
2. Kojom izjavljujem da je Ekonomski fakultet u Osijeku, bez naknade u vremenski i teritorijalno neograničenom opsegu, nositelj svih prava intelektualnoga vlasništva u odnosu na navedeni rad pod licencom Creative Commons Imenovanje – Nekomercijalno – Dijeli pod istim uvjetima 3.0 Hrvatska.
3. Kojom izjavljujem da sam suglasan/suglasna da se trajno pohrani i objavi moj rad u institucijskom digitalnom repozitoriju Ekonomskoga fakulteta u Osijeku, repozitoriju Sveučilišta Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku te javno dostupnom repozitoriju Nacionalne i sveučilišne knjižnice u Zagrebu (u skladu s odredbama Zakona o znanstvenoj djelatnosti i visokom obrazovanju, NN br. 123/03, 198/03, 105/04, 174/04, 02/07, 46/07, 45/09, 63/11, 94/13, 139/13, 101/14, 60/15).
4. izjavljujem da sam autor/autorica predanog rada i da je sadržaj predane elektroničke datoteke u potpunosti istovjetan sa dovršenom tiskanom verzijom rada predanom u svrhu obrane istog.

Ime i prezime studenta/studentice: Krešimir Balen
JMBAG: 1149
OIB: 63838474114
e-mail za kontakt: kresimir.balen@gmail.com
Naziv studija: Poslijediplomski specijalistički studij Organizacija i management
Naslov rada: UTJECAJ GLOBALIZACIJE NA TRGOVINU I RAZVOJ LJUDSKIH POTENCIJALA
Mentor/mentorica rada: doc.dr.sc. Jerko Glavaš

U Osijeku, 02.07.2018. godine

Potpis _____

Utjecaj globalizacije na trgovinu i razvoj ljudskih potencijala

SAŽETAK

U ovom radu opisan je utjecaj globalizacije na trgovinu. Prikazano je kako globalizacija utječe na poslovni svijet i tvrtke koje posluju na globalnom tržištu. Veliki utjecaj na globalizaciju u posljednjim godinama izazvalo je razvoj modernih komunikacijskih uređaja te time povezan razvoj interneta. Dostupnost interneta i pametni telefoni ukinuli su granicu između privatnog i poslovnog, budući da poslovni ljudi postaju dostupni bilo gdje i bilo kada. Ubrzanim promjenama moraju se prilagoditi svi oni koje žele opstati u poslovnom okruženju, a osobito oni koji žele ostvariti nešto više. Fleksibilnost i prihvaćanje novih znanja te cjeloživotno obrazovanje karakteristike su zaposlenika što globalno tržište danas od njih zahtijeva.

Globalno tržište omogućilo je multinacionalnim kompanijama preseljenje proizvodnje u dijelove svijeta gdje je jeftinija radna snaga te je na taj način izravnim stranim ulaganjem omogućen postepeni razvitak i boljitak nerazvijenih zemalja.

Povezivanje tržišta različitih zemalja, potpisivanjem trgovinskih sporazuma omogućilo je nastajanje jednog jedinstvenog globalnog tržišta koje pozitivno, ali i negativno djeluje na poremećaje. Jedan od primjera negativnog poremećaja je kriza koja je prije desetak godina zahvatila SAD i prenijela se na Europsku uniju i ostale zemlje.

Globalno tržište omogućilo je transfer znanja, tehnologije, kapitala ali i radne snage.

Posljedica transfera radne snage ulaskom Hrvatske u Europsku uniju je nedostatak kvalitetnih i obrazovanih radnika, koji su se zbog boljih radnih uvjeta te većih i sigurnijih primanja odlučili na odlazak iz Hrvatske.

Ključne riječi: globalizacija, trgovina, BDP, likvidnost, iseljavanje

The impact of globalizations in trade and development of human resources

ABSTRACT

This theses describes the impact of globalization on trade. It shows how globalization affects the business world and businesses that operate in the global marketplace. A great influence on globalization in recent years has caused the development of modern communication devices connected with the development of the Internet. The availability of the Internet and smart phones have removed the boundary between private and business, as business people become available anywhere and anytime. Fast changes must be adjust to those who want to survive in the business environment, especially those who want to achieve something more. Flexibility and acceptance of new knowledge and lifelong learning are the characteristics that demands the global market today.

The global market has enabled multinational companies to relocate production to parts of the world where the work force is cheaper and the direct foreign investment enables gradual development and prosperity of underdeveloped countries.

The market connection of different countries, by signing trade agreements, has enabled the emergence of a single global market that affects positively but also negatively the disorder. One example of a negative disorder is the crises that started about ten years ago in the United States and transmitted to the European Union and other countries.

The global market has enabled the transfer of knowledge, technology, capital and work force. The consequence of the transfer of work force through Croatia's accession to the European Union is a lack of high quality and educated workers who due to better working conditions and greater and safer benefits decided to leave Croatia.

Keywords: globalization, trade, GDP, liquidity, emigration

S A D R Ž A J

1. Uvod 1

1.1. Predmet i cilj rada 1

1.2. Izvori podataka i metode prikupljanja 1

1.3. Sadržaj i struktura rada 1

2. Ekonomska globalizacija 2

2.1. Globalizacija 2

2.2. Ekonomska globalizacija 3

3. Trgovina 6

3.1. Trgovina općenito 6

3.2. Trgovina u Hrvatskoj 8

4. Globalizacija i Internet 9

4.1. Suvremene tehnologije 9

4.2. Globalizacija i marketing 11

5. Globalizacija i trgovina industrijskom opremom 13

5.1. Globalizacija trgovine 13

6. Širenje i utjecaj krize na hrvatsko gospodarstvo 21

6.1. Ekonomska kriza-recesija 21

6.2. Recesija u Hrvatskoj 21

6.3. Kretanje BDP-a u RH 22

6.4. Nelikvidnost 24

6.5. Stanje nelikvidnosti 25

7. Poremećaji u trgovini industrijske opreme 33

7.1. Naplata potraživanja 33

7.2. Usluga naplate potraživanja stanje nelikvidnosti 36

7.3. Osiguranje potraživanja 36

7.4. Faktoring 37

7.5. Razvoj portala za financijsku kontrolu 39

7.6. Poslovna.hr 40

7.7. Analiza postojećih poslovnih partnera 40

7.8. Pronalaženje novih poslovnih partnera 41

7.9. Predstavljanje svojih usluga 41

7.10. Analiza konkurencije 42

7.11. Korištenje portala Poslovna.hr 43

8. Globalizacija i ljudski potencijali 44

8.1. Menadžment ljudskih potencijala 44

8.2. Poslovni i ekonomski ciljevi i socijalni ciljevi 44

8.3. Ciljevi fleksibilnosti i stalnih promjena 44

8.4. Utjecaj globalizacije na menadžment ljudskih potencijala 45

8.5. Međunarodni menadžment ljudskih potencijala ≠ globalni menadžment ljudskih potencijala 46

8.6. Odrednice nove paradigme menadžmenta ljudskih potencijala 47

8.7. Čimbenici koji utječu na međunarodni menadžment ljudskih potencijala 47

8.8. Posljedice globalizacije na pojedinca 49

9. Nedostatak kvalitetne radne snage u Hrvatskoj 50

9.1. Pristupanje Republike Hrvatske u članstvo Europske unije 50

9.2. Odlazak radne snage 51

9.3. Crne brojke 51

9.3. Izumire Slavonija 54

10. Zaključak 58

Literatura 61

Popis slika i tablicaiteratura 65

1. Uvod

1.1. Predmet i cilj rada

U završnom radu obrađena je tema „Utjecaj globalizacije na trgovinu“. Globalizacija pod utjecajem modernih informacijsko komunikacijskih tehnologija djelovala je na sve sfere života, a posebno na trgovinu. Svijet pod utjecajem globalizacije postaje jedno tržište. Moderni načini prijenosa informacija omogućili su dostupnost informacija bilo gdje u svijetu. Upravljanje kvalitetnim i pravovremenim informacija osigurava komparativnu prednost nad konkurencijom posebno gledano u sektoru trgovine. Promijene cijena na jednom tržištu brzo utječu na promjenu cijena na globalnom svjetskom tržištu. Globalno tržište izaziva međusobnu ekonomsku povezanost različitih nacionalnih gospodarstava i sa time povezanog kretanja ljudi, roba, usluga, tehnologije i kapitala.

1.2. Izvori podataka i metode prikupljanja

Prikupljanje podataka proizlazi iz analize globalizacije i proučavanja elemenata koji su utjecali stvaranje globalnog tržišta, te ovisnosti trgovine o što kvalitetnijim i jeftinijim proizvodima. Dio podataka i informacija proizlazi iz osobnog iskustva autora rada kao djelatnika u tvrtki koja se bavi uvozom i izvozom roba iz svih dijelova svijeta.

1.3. Sadržaj i struktura rada

U prvom dijelu rada prikazan je razvoj ekonomske globalizacije i njezin utjecaj na trgovinu, na koju je posebno utjecao razvoj modernih komunikacijskih uređaja i internet. Globalizacija i povezanost tržišta djelovalo je i na hrvatsko gospodarstvo, posebno unazad posljednjih deset godina, kada je svjetska kriza ostavila duboke tragove u gospodarskom sustavu od kojih se Hrvatska i danas oporavlja.
U završnom dijelu prikazan je utjecaj globalizacije na ljudske potencijale i probleme sa kojima se Hrvatska susreće odlaskom radne snage u druge razvijenije dijelove Europske unije i svijeta općenito.

2. Ekonomska globalizacija

2.1. Globalizacija

Globalizacija je postala dio života i njezin razvoj neupitno djeluje na sve sfere kako privatnog tako i društvenog života. Širenje globalnih utjecaja i ideja potpomognuto je razvojem moderne informacijske i komunikacijske tehnologije.

Početak globalizacije može se vezati za početke trgovine i razmijene roba i usluga. Globalizacija predstavlja nezaustavljivi proces ukidanja prepreka slobodnom toku informacija, a samim time povezanog toka roba, kapitala, radne snage, tehnologije i općenito razvoja društva kao cjeline.

Uska povezanost globalizacije sa trgovinom i kapitalom ukazuje na to da je globalizacija prvenstveno ekonomski proces. Uz ekonomski proces globalizaciju se zasigurno može prikazivati kao društveni ali i socijalni proces.

Ukidanje granica u svim aspektima života gotovo cijelog svijeta povezano sa slobodnim tržištem osnova je današnje globalizacije.

Razvoj globalizacije pod velikim je utjecajem potrošačke ideologije odnosno razvojem potrošačkog društva te s time povezanog ostvarivanja profita.

Danas globalizaciju ne možemo gledati samo sa aspekta širenja tržišta, već ju moramo gledati sa aspekta širenja kulturoloških ideja i širenja znanja. Zajednička suradnja znanstvenika iz različitih dijelova svijeta u smislu postizanja boljih rješenja udruživanjem ideja i razmišljanja, omogućena modernom tehnologijom također predstavljaju globalizaciju.

Razvoj globalne komunikacijske mreže interneta i različitih platformi i portala za komunikaciju omogućio je upoznavanje i komunikaciju ljudi iz različitih dijelova svijeta. Na taj način omogućeno je upoznavanje različitih kultura, a time se stvara mogućnost boljeg suživota temeljenog na prihvaćanju svijesti o različitosti.

Razvoj pojma globalizacije veže se uz Veliku Britaniju i razvoj kolonijalnog gospodarstva.

Spoznaja o mogućnosti širenja trgovine u svojim kolonijama i sa time povezana dostupnost jeftinih prirodnih i druga bogatstva u kolonijama osnova je planiranog i na zakonima temeljenog širenja gospodarstva a time i globalizacije.

Pokazatelj globalizacije u prošlosti i danas zasigurno je rast trgovine na svjetskoj razini i time povezana strana ulaganja. Svako strano ulaganje kapitala u razvoj proizvodnje uvjetuje i

intenziviranje razmjenu tehnologije. Nove tehnologije zahtijevaju nova znanja i time se osigurava da putem stranih ulaganja dolazi i do otvaranja novih školskih ustanova, a to se može prikazati kao izravan utjecaj globalizacije na društvo općenito.
Brz rast financijskog kapitala i naglo povećanje globalne ekonomske međuovisnosti osnova je današnje globalizacije.
Dostupnost informacija i time povezano proširivanje tržišta utjecalo je na razvoj nerazvijenih krajeva. Seljenje proizvodnih pogona u zemlje gdje je jeftinija radna snaga potaklo je razvoj tih krajeva u gospodarskom, kulturnom i obrazovnom smislu.

2.2. Ekonomska globalizacija

Stvaranje jedinstvenog svjetskog tržišta na kojem se potiče razvoj i konkurencija predstavljaju ekonomsku globalizaciju. Ta ekonomska globalizacija potaknuta je širenjem multinacionalnih kompanija i njihovom težnjom za preuzimanjem tržišta, ali i seljenje proizvodnje u dijelove svijeta gdje je jeftinija radna snaga. Da bi premještanje proizvodnje bilo izvodivo i isplativo potrebno je osigurati slobodan protok robe i kapitala, odnosno stvoriti uvijete slobodnog tržišta.
Ekonomska globalizacija uvjetovala je međusobnu ekonomsku povezanost različitih nacionalnih gospodarstava i sa time povezanog kretanja ljudi, roba, usluga, tehnologije i kapitala.
Razvitak znanosti i tehnologije te dostupnost i protok informacija vezanih za njih odlika su ekonomske globalizacije.
Poticaj razvoju ekonomske globalizacije zasigurno su različiti trgovinski sporazumi koji su osnova za ukidanje trgovinskih barijera između država.
Uređeno tržište kojim se regulira protok roba ima za cilj poticanje konkurencije i s tim povezan razvoj tehnologije i društva u cjelini.

„Poticaji globalizaciji:

1. Međunarodni sporazumi
   - Standardizacija proizvoda
   - Standardizacija transportnih dokumenata
   - Standardizacija platnog prometa

- Dogovori o smanjenu trgovačkih prepreka (GATT, WTO)
- Liberalizacija kapitalnog računa

2. Nestajanje socijalističkog bloka
3. Zaštita privatnog vlasništva
4. Globalno djelovanje globalnih organizacija
5. Kapitalistički način proizvodnje“ (Jurčić, Lj., 2012:8-10)



Slika 2.1. Kapitalistički način proizvodnje (Jurčić, Lj., 2012:10)

Odlika ekonomske globalizacije je dostupnost tržišta svim korisnicima. Globalna ekonomija nastala je iz promjena u svijetu i težnje za ostvarivanje što većeg profita povezanog sa snižavanjem troškova i povećanjem broja kupaca.

Pozitivna posljedica ekonomske globalizacije je razvoj nerazvijenih zemalja kao direktna posljedica stranih ulaganja u proizvodnju i infrastrukturu. Ulaganje u proizvodnu i infrastrukturu rezultira zapošljavanjem i obrazovanjem lokalnog stanovništva što u konačnici dovodi do rasta standarda i potrošnje u tim zemljama. Na taj način nerazvijene zemlje postaju potrošači, primjer toga je Kina koja je postala jedan od najvećih proizvođača ali i potrošača.

Izjednačavanje standarda nerazvijenih sa standardom razvijenih zemalja direktna je posljedica ekonomske globalizacije

Veliki poticaj ekonomskoj globalizaciji i povezivanju tržišta dali su trgovinski sporazumi GATT(General Agreement on Tariffs and Trade) koji je kasnije prešao u WTO (World Trade Organisation)

Trgovinski sporazum GATT sklopljen je između 23 zemlje 1948. godine u Ženevi i predstavlja opći sporazum o carinama trgovini sa ciljem poticanja međunarodne trgovine i smanjivanja i ukidanja diskriminacije u međunarodnoj trgovini. Poticaj razvoju trgovine između zemalja potpisnica je smanjivanje međusobnih carina te na taj način osigurano trgovinsko povezivanje te liberalizacija sa ciljem ukidanja protekcionizma.

GATT-om se nastojalo regulirati međudržavne trgovačke probleme. Pregovori unutar GATTA odvijali su se održavanjem krugova pregovora i na taj način uvodile su se postupno nove mjere koje su u konačnici završile stvaranjem Svjetske trgovinske organizacije WTO (World Trade Organization) Urugvajskom rundom pregovora koji završavaju 1994. godine.
Službeni početak rada WTO-a je 1. siječnja 1995. godine sa sjedištem u Ženevi.
Uređenje međunarodne trgovine na globalnoj razini i provođenje postignutih dogovora zadaća je WTO-a. Vođenje svjetske ekonomske politike kroz održivi razvoj i rast gospodarstva te zajednička suradnja svih zemalja osnovni je cilj politike WTO-a.
„Djelovanje WTO usredotočeno je na stvaranje: otvorenog i ravnopravnog sustava trgovinskih pravila, progresivne liberalizacije i eliminacije carinskih i necarinskih prepreka trgovini robama i uslugama, uklanjanje svih oblika protekcionističkih mjera i diskriminatornih tretmana u međunarodnim trgovinskim odnosima, integraciju nerazvijenih i zemalja u razvoju, te tranzicijskih zemalja u multilateralni sustav i postizanje maksimalno mogućeg stupnja transparentnosti trgovinskog multilateralnog sustava.
WTO sporazumi sadrže nekoliko osnovnih načela kojima je cilj stvaranje multilateralnog liberalnog trgovinskog sustava i obuhvaćaju:

- načelo nediskriminacije
  - princip Najpovlaštenije-Nacije - NPN (Most-Favored-Nation / MFN) i
  - princip Nacionalnog Tretmana - NT (National Treatment / NT);
- načelo liberalizacije trgovine, poticanja konkurencije i dodatne pomoći nerazvijenim zemljama.“ (RH,MVEP, 2017)

Ekonomska globalizacija i povezivanje nacionalnih tržišta u jedno veliko tržište sa uređenim pravilima potaklo je razvoj nerazvijenih zemalja. Nekad ekonomski i tehnološki nerazvijene zemlje otvaranjem svjetskog tržišta postaju tako zvani globalni divovi uzor drugim zemljama, kako prihvatiti promijene i uključiti se u globalne tokove.

3. Trgovina

3.1. Trgovina općenito

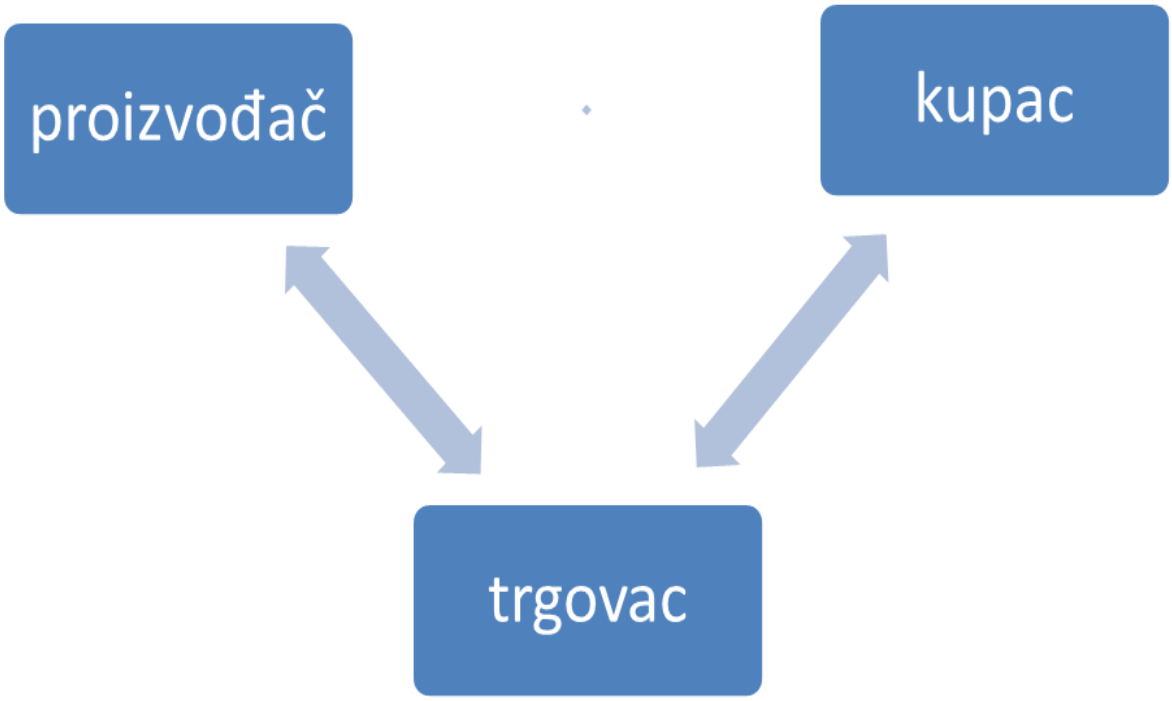
„Trgovina, gospodarstvena djelatnost koja se sastoji u razmjeni proizvoda za proizvode (naturalna trgovina) ili za novac na temelju uzajamnih potreba ugovarača – razmjenjivača; osnovna je svrha kupnja i prodaja robe. U trgovini se isprepleću i neke druge djelatnosti, kao što su prijevoz, uskladištavanje, sortiranje, pakiranje, doradba i sl. Postoji više vrsta trgovine: unutrašnja i vanjska; stalna, putujuća, pokretna i sajamska; specijalizirana i mješovita; na veliko i na malo; izravna i posrednička i dr.“ (Hrvatski leksikon, 2017)

Osnovna svrha trgovine je kupovina robe radi daljnje prodaje potrošačima sa svrhom ostvarivanja profita, odnosno razlike u cijeni. Trgovina je gospodarska djelatnost koja služi kao posrednik u spajanju između proizvođača i potrošača. U tom svom djelovanju trgovina premošćuje i ukida vremenski razmak između proizvodnje i potrošnje, dopremom, skladištenjem, pakiranjem i isporukom spram potreba potrošača.

Trgovina kao i ostale djelatnosti izložena je konkurenciji koja djeluje na njezin razvoji i prilagođava ju kao potrebama proizvođača tako i potrebama krajnjih korisnika odnosno kupaca. Razvijena informacijsko komunikacijska tehnologija zasigurno je utjecala na trgovinu kao ključnu gospodarsku granu.

Uloga posrednika u trgovini očituje se kroz:

- Bolja informiranost i lakši pristup informacijama
- Lakši pristup proizvodima putem skladištenja u blizini krajnjeg korisnika
- Skladištenje za potrebe kupaca i isporuka u kratkom vremenu
- Osiguravanje dovoljnih količina proizvoda na skladištu u svrhu skraćivanja vremena između početka proizvodnje proizvoda i potrebe za korištenjem proizvoda.
- Prilagodba pakiranja potrebama različitih korisnika
- Kreditiranje daljnje prodaje i proizvodnje (odgoda plaćanja)



Slika 3.1. Postupak pregovaranja (izrada autor rada, 2017)

Trgovina je oduvijek bila dinamičan posao koji se je zasnivao na pregovaranju kako sa proizvođačima tako i sa potrošačima.

Ostale aktivnosti vezane za trgovinu kao što je doprema, utovar, istovar, kontrola skladištenje također se baziraju na pregovaranju i postizanju što kvalitetnijih i povoljnih uvjeta.

Trgovina se u današnje vrijeme može definirati i kao postupak neprekidnog traženja novih izvora različitih roba kroz proces nabave i proces neprekidnog pronalaženja novih kupaca kroz proces prodaje. Zbog toga za trgovinu možemo reći da je postupak povezivanja proizvođača sa potrošačima.

Postupak pregovaranja u trgovini treba prilagoditi tržištu i sudionicima u pregovorima. Krajnji cilj je potpisivanje trgovinskog ugovora kojim se definiraju svi bitni dijelovi posla kao što su cijena, rokovi isporuke, valuta plaćanja, garancije i slično.

Osnovana podjela trgovine se može prikazati kao:

- Trgovina na malo
- Trgovina na veliko

Trgovina na malo je prodaja robe krajnjim korisnicima, stanovništvu sa ciljem zadovoljenja osobnih potreba ili potreba kućanstva.

Trgovina na veliko je prodaja robe koja je namijenjena daljnjoj preradi ili prodaji i vrši se prema drugim tvrtkama ili gospodarskim subjektima radi obavljanja njihove djelatnosti.

Trgovinu na veliko možemo podijeliti na:

- Unutrašnju trgovinu na veliko
- Vanjsku trgovinu na veliko

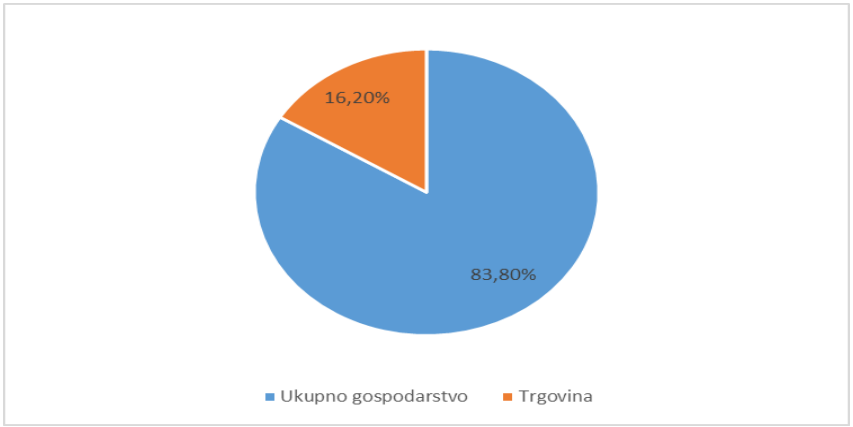
Unutrašnja trgovina na veliko podrazumijeva kupovinu i prodaju robe koja se koristi za potrebe obavljanja redovnog poslovanja kupaca, a obavlja se unutar nacionalnih granica te podliježe nacionalnim zakonima.

Vanjka trgovina na veliko je kupovina i prodaja roba izvan nacionalnih granica i podliježe zakonima zemalja u kojima se trgovina odvija.

Vanjska trgovina veoma je važna za ukupno gospodarstvo pojedine zemlje. Vanjska trgovina osigurava opskrbu onim sirovinama i proizvodima koji se na lokanom tržištu ne mogu pronaći ili je njihova proizvodnja preskupa i nedostatna za zadovoljenje potreba potrošača. Vanjska trgovina i njezin razvoj putem globalizacije utjecao je na smanjivanje stvaranja monopola i diktiranja visokih cijena. Pozitivan utjecaj razvoja konkurencije putem vanjske trgovine manifestira se većom kvalitetom proizvoda i zadovoljstvom krajnjih kupaca.

3.2. Trgovina u Hrvatskoj

Trgovina u Hrvatskom gospodarstvu zauzima vrlo bitno mjesto. Prema podatcima koje je objavila Hrvatska gospodarska komora za 2016. godinu, prema kriteriju udjela u ukupnom broju registriranih pravnih osoba na distributivnu trgovinu otpada dio od 20,3% , a zaposleno je 16,2% od ukupno zaposlenih.



Slika 3.2. Zaposleni prema djelatnostima u 2016 (HGK, 2017)

4. Globalizacija i Internet

4.1. Suvremene tehnologije

Razvoj suvremenih tehnologija zasigurno je ostavio veliki utjecaj na globalizaciju i odrazio se na promjene u načinu života ljudi, pojedinaca, tvrtki, država i društva u cjelini. Promjene se osjete na svim razinama.



Slika 4.1. Djeca i mobilni telefoni (Portal sretnodijete.net, 2017)

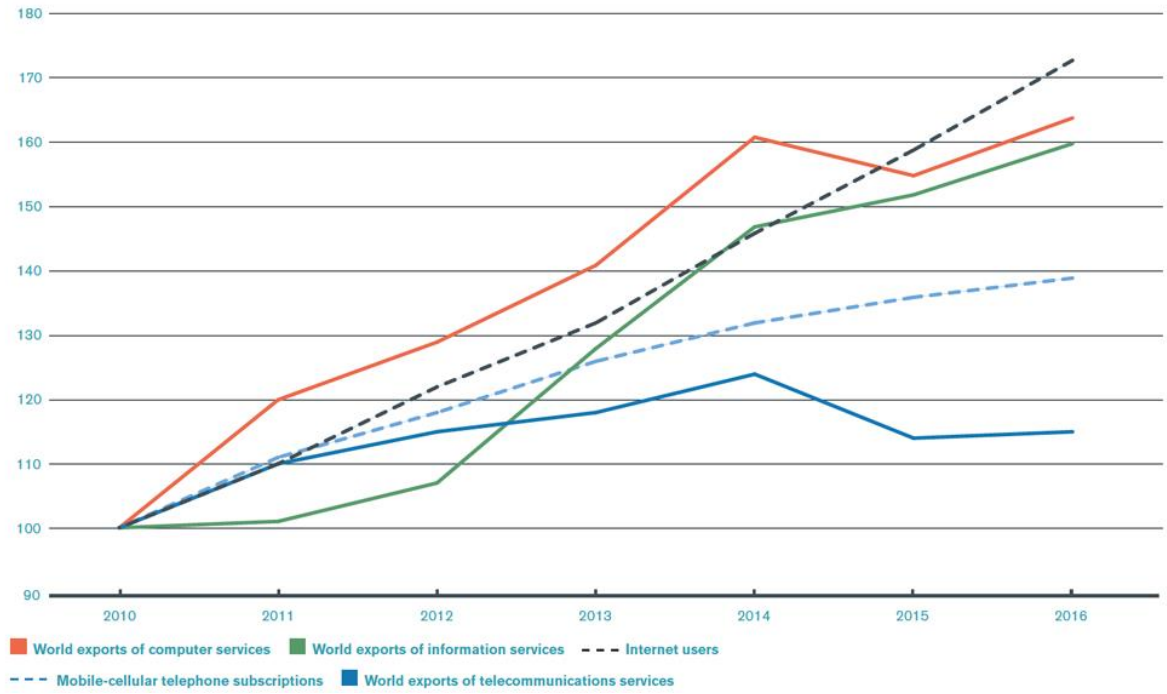
Snižavanje cijena moderne tehnologije napravilo je revoluciju u svijetu komunikacije posebno mobilnih uređaja – pametnih telefona.

Pogledamo li djecu oko nas, način njihove igre i međusobne komunikacije bitno se promijenio unazad deset do petnaest godina. Način njihove igre mijenja i odnos roditelja i djece.

Različite informacije koje se nalaze na internetu putem pametnih telefona postaju dostupne djeci, a veliki broj tih informacija otežava roditeljima odgoj. Često se događa da djeca više vjeruju informacijama sa internta nego znanju roditelja, a često su informacije na internetu ne točne i ne provjerene.

Dostupnost informacija na internetu sa jedne strane je pozitivna dok sa druge strane pogotovo neobrazovani ljudi smatraju da je informacija na internetu točna i da može zamijeniti formalno obrazovanje i znanstveno dokazane teze.

Veliki broj informacija koji postaje dostupan gotovo svima, promijenio je i način poslovanja, ali i života zaposlenika. Informacija dostupna putem interneta postaje nezaobilazno sredstvo u poslovanju. Razvoj interneta promijenio je i olakšao poslovnu komunikaciju.



Slika 4.2. Svjetski izvoz I CT usluga, korisnici Interneta i mobilne telefonske pretplate (WTO, 2017:41)

Oglašavanje proizvoda i usluga postalo je puno jednostavnije i brže i odvija se u realnom vremenu. U par minuta na internetu moguće je uz pomoć tražilice poput Google pronaći bilo koji proizvod i saznati njegovu cijenu i osnovne tehničke karakteristike. Tržište cijelog svijeta ili globalno tržište putem interneta postaje dostupno dvadeset četiri sata na dan.

Internet je promijenio odnose ponude i potražnje. Cijena proizvoda u Europi diktirana je cijenom tog proizvoda u Kini i obrnuto. Na taj način došlo je do promjena unutar svjetske ekonomije.

Prije tridesetak godina za kupovinu određenog artikla potrebno je bilo posjedovati katalog proizvođača tog proizvoda i njegov kontakt, na isporuku je trebalo čekati i po par mjeseci.

Danas taj isti dio možemo pronaći na internetu i putem jeftine brze dostave dobiti ga unutar par dana.

Online prevoditelji koji su dostupni na internetu premošćuju jezične barijere i uvelike olakšavaju i u ubrzavaju pretraživanje i pregovaranje.

Dostupnost jeftinih proizvoda čija je isporuka u par dana promijenila je tržište i ubrzala i promjenila globalno tržište .

4.2. Globalizacija i marketing

Globalizacija i ubrzani razvoj informacijsko komunikacijske tehnologije utjecao je na promjene u načinu kako doći do novih kupaca i kako prezentirati nove proizvode i općenito u trgovini kako povećati prodaju. Razvoj globalne ekonomije utjecao je na marketing koji je izložen stalnim promjenama. Stari načini oglašavanja kao što je izlaganje na sajmovima, izrada i podjela letaka bili su načini pristupa lokalnom tržištu. Danas marketing mora pronaći zadovoljavajući način pristupa golemom globalnom tržištu.

Poslovni kontakti i traženje robe zanimljivih proizvođača i dobavljača danas se obavlja putem Interneta da bi ostali konkurentni na tržištu. Gotovo svi gospodarski subjekti moraju imati uređenu web stranicu koja omogućava prezentaciju subjekta na tržištu. Kvalitetno uređene web stranice omogućavaju korištenje na više svjetskih jezika čime se podiže konkurentnost i dostupnost širem auditoriju. Moderna sučelja web stranica omogućavaju web operateru praćenje i analizu pregleda web stranice u realnom vremenu. Operateru su dostupne informacije tko pregledava stranicu, dobiva se podatak gdje se nalazi osoba koja pregledava stranicu, koliko puta i koji ponuđeni artikl je potencijalni kupac pogledao. Također mogućnost direktne komunikacije sa kupcem putem chat aplikacije ili email-a osigurava uspostavljanje dvosmjerne komunikacije koja olakšava kupcu pristup potrebnim informacijama.

Oglašavanje putem servisa poput web stranica, društvenih mreža kao facebook-a, twitter, instagram, linkedin osigurava pristup tržištu bilo gdje u svijetu i to dvadeset četiri sata na dan.

Veliki razvoj društvenih mreža na internetu posljedica je suštine čovječanstava. Budući da su ljudi društvena bića imaju potrebu za druženjem, za kontaktom sa svojom obitelji i prijateljima, za upoznavanjem novih ljudi. Pametni telefoni kontinuirano spojeni na internet omogućavaju ljudima sve više vremena da provode na društvenim mrežama. Marketinški stručnjaci su to uočili i danas najveća ulaganja u marketingu i oglašavanju odvija se na internetu i društvenim mrežama.

Oglašavanje putem interneta razvilo je novi oblik marketinga, tzv. E-marketing ili internet marketing. Internet marketing izložen je stalnim promjenama na tržištu i promjenama praćenih ubrzanim razvojem tehnologije.

U prošlosti je komunikacija sa kupcima bila ograničena na određene medije poput novina, radija, televizije, ili oglasnih panoa. Ta komunikacija nije bila dvosmjerna, marketing je prenosio određenu poruku kupcu i ta je poruka bila usmjerena samo na ciljanu skupinu bez uspostave dvosmjernog toka informacija. Smatralo se da kupca treba nagovoriti na kupnju i nakon toga stvorit naviku kod kupca da kupuje isti proizvod, odnosno da se veže za određeni brend. Danas marketing, da bi bio uspješan, prije svega mora biti fleksibilan i prilagođavati se potrebama i zahtjevima kupca. Današnji kupci imaju veliki izbor i jednostavan pristup informacijama i na taj način oni postaju upućeni i znaju točno što žele. Zbog toga, marketing treba biti orijentiran prema njihovim željama i nastojati postići zadovoljstvo kupca. Jedino se zadovoljan kupac ponovno vraća i na taj način stječe naviku lojalnosti i ponovne kupnje. Danas marketing nema samo zadaću da proda robu, već da uspostavi kontakt kako sa kupcima tako i sa dobavljačima, proizvodnjom i distribucijom.

5. Globalizacija i trgovina industrijskom opremom

5.1. Globalizacija trgovine

Ekonomska globalizacije utjecala je na sve sfere života. Tako je utjecala i na trgovinu industrijskom opremom. Globalno tržište prisutno je u svim kako trgovačkim tako i proizvodnim tvrtkama. Stalne promijene na tržištu utječu na promišljanje menadžera i prilagođavanje njihovih strategija na taj način da cijela tvrtka mora biti usmjerena razvijanju dobrih poslovnih odnosa sa dobavljačima i kupcima. Menadžment tvrtke mora biti usmjeren ka promjenama, a te promijene se odvijaju u svim dijelovima tvrtke. Svaka promjena ako nije dobro pripremljena i objašnjena od strane menadžmenta izaziva protest kod radnika i potencijalni sukob koji doprinosi stagnaciji i neuspjehu u borbi sa konkurencijom.

Dostupnost informacija o proizvodima i proizvođačima industrijske opreme uvelike olakšava posao kako nabave tako i prodaje. Prilikom prikupljanja informacija o proizvodima potrebno je uvijek napraviti analizu i usporediti proizvode više proizvođača te na taj način izdvojiti ponudu koja daje optimalno rješenje u tehničkom ali i u ekonomskom smislu.

Globalizacija i internet omogućili su da trgovina industrijskom opremom postane vrlo transparentna i dostupna. Ugovaranje poslova i poslovna suradnja sa tvrtkama u svi dijelovima svijeta znatno je olakšana jer je globalizacija djelovala i na usluge transporta i dopreme robe.

Globalizacija i razvoj konkurencije djelovao je na taj način da su se mnoge male tvrtke koje su se bavile isključivo cestovnim transportom udružile sa brodarima, željeznicom i avio prijevoznicima te zajedno nastupaju na tržištu nudeći kompletnu uslugu od praga do praga. Trgovci prilikom ugovaranja poslova vezano za transport sada su u mogućnosti dobiti veliki broj ponuda i izabrati si optimalno rješenje.
Veliki broj transportnih tvrtki nudi i svoje usluge prilikom carinjenja robe te na taj način uvelike ubrzava i pomaže prilikom procesa carinjenja.
Snižavanje cijena avionskih karata i snižavanjem cijena avio transporta uvelike ulaskom nisko budžetnih aviokompanija na tržište promijenilo je globalnu trgovinu industrijskom opremom.

U prošlosti, da bi trgovci industrijskom opremom bili konkurentni, morali su imati velika skladišta na kojima su se nalazili artikli iz različitih dijelova svijeta spremni za direktnu isporuku kupcima. Kupci industrijske opreme budući da su direktno vezani za proizvodnju imaju često potrebu za industrijskom opremom i dijelovima čiju potrošnju ne mogu unaprijed predvidjeti. Često se događa da traže od trgovaca isporuku u vrlo kratkom vremenu.

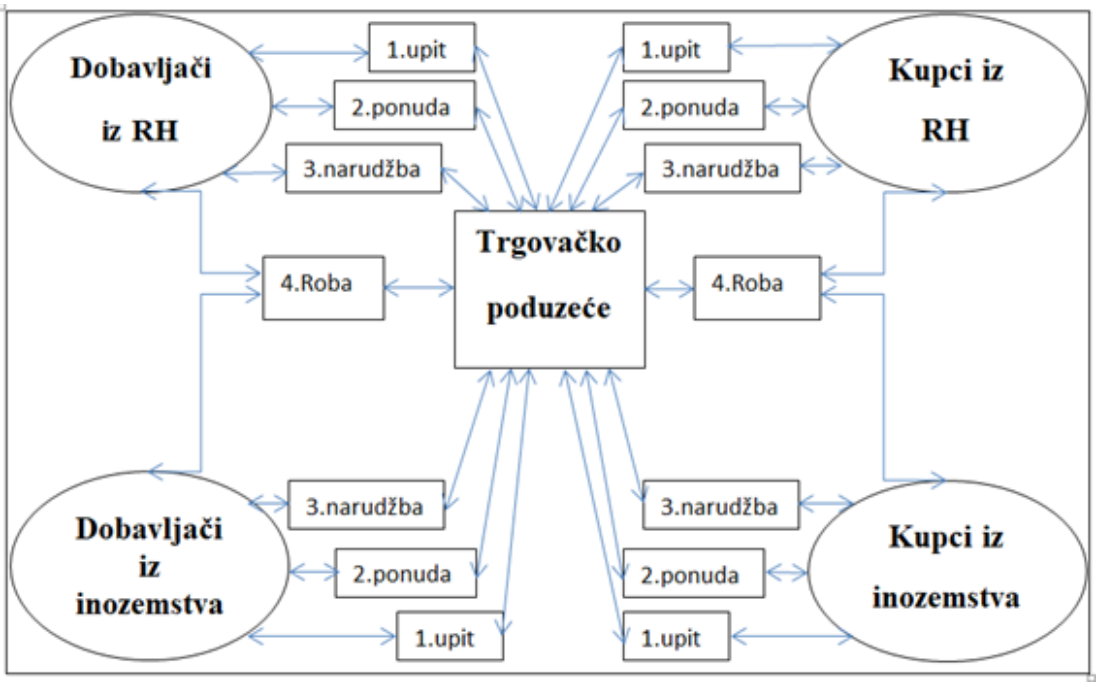
Česta potreba za hitnom i brzom isporukom proizlazi dijelom iz nebrige kupaca, a i dijelom iz njihove želje za smanjenjem troškova nabave kroz smanjenje troškova vlastitog skladišta i oslanjanjem na svog dobavljača.

U prošlosti držanje velikih količina robe na skladištu trgovaca bilo je povezano sa visokim troškovima dopreme robe i dugačkim rokom isporuke. Da bi se snizio trošak transporta osobito roba iz prekooceanskih zemalja potrebno je bilo robu naručivati u velikim količinama (napuniti cijeli kontejner) te na taj način sniziti trošak transporta.

Robu i dijelove koje je prije trgovac morao držati na svome skladištu i time imao povezane visoke troškove glomaznog skladišta, danas zamjenjuje roba koju je moguće naručiti bilo gdje u svijetu i dopremiti unutar dva do tri dana avionskim prijevozom.

Zahvaljujući ekonomskoj globalizaciji trgovina industrijskom opremom funkcionira na način koji u prošlosti nije bio zamisliv. Trgovina je u prošlosti uvelike bila ograničena na lokalno tržište kako u segmentu nabave tako i u segmentu prodaje. Cijene industrijske opreme u prošlosti bile su znatno više. Dijelom ta visoka cijena bila je povezana sa malom konkurencijom i činjenicom da se veliki dio robe nabavljao od lokalnih ili proizvođača iz susjednih zemalja.

Trgovina se razvija dvosmjerno odnosno trgovci su u mogućnost lako i jednostavno kupovati robu u svijetu ali i plasirati svoju robu na strana tržišta, osobito razvojem partnerskih odnosa sa dobavljačima ali i sa kupcima. Događa se da dobavljači postaju kupci, a kupci dobavljači.



Slika 5.1. Tokovi informacija i roba u trgovačkom poduzeću (izrada autor rada, 2017)

Odlika suvremene informacijsko komunikacijske tehnike je niska cijena i dostupnost. Na taj način ona je sveprisutna i putem globalizacije djeluje da je cijeli svijet postao jedinstveni sustav, jedno oblikovano i svjetsko tržište. Poremećaji i krize iz jednog dijela svijeta prenose se i odražavaju na tržišta u ostalim dijelovima svijeta.

Brzi prijenos informacija osigurava komunikaciju u realnom vremenu i osnova je modernog poslovanja, ponašanja i samim tim načina života.

Dostupnost interneta i GSM signala omogućilo je poslovni kontakt dvadeset četiri sata na dan. Poslovni kontakt koji je u prošlosti završavao krajem radnog vremena danas postaje sastavni dio života i većina poslovnih ljudi mora biti dostupna svojim klijentima jer jedino na taj način uspijevaju zadržati prednost nad konkurencijom.

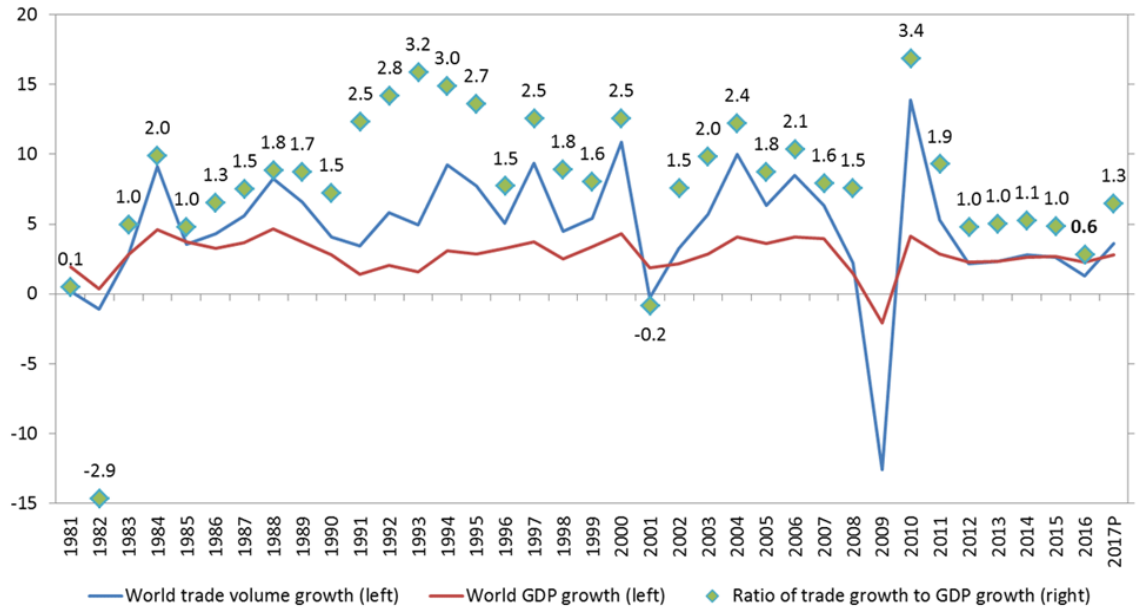
Internet postaje pokretač i temelj razvoja u cjelini. Brza reakcija i odgovaranje na promijene kao stalni kontakt sa okolinom osnova su konkurentnosti na tržištu u današnje vrijeme.

Moderna tehnologija i globalizacija omogućila je tvrtkama da izmjeste svoje proizvodne pogone po cijelom svijetu. Proizvodnja se seli na mjesta gdje su povoljniji mikro i makroekonomski uvjeti za to. Česti su primjeri da multinacionalne tvrtke kupuju proizvodne tvrtke u zemljama i područjima gdje njihova roba nije prisutna i na taj način šire svoj utjecaj i kontroliraju lakše tržište. Danas je upravljanje i kontrola nad tim tvrtkama znatno

jednostavnija nego u prošlosti budući da menadžeri ne moraju više fizički biti prisutni u tim tvrtkama već kolegije i radne sastanke obavljaju putem video konferencija, a same procese proizvodnje mogu pratiti putem video kamera. Snimke video kamera se spremaju i u svakom trenutku su dostupne za slučaj da dođe do neke problematične situacije za koju se ne zna uzrok.

Trgovina i ekonomska globalizacija osnova su stvaranja partnerstva i suradnje između zemalja koje su u prošlosti bile nezamislive.

Ubrzani tehnološki razvoj i povezivanje tržišta razlog su što je ekonomski rast bio niži u odnosu na rast globalne trgovine.



Slika 5.2. Godišnje promjene globalne trgovine i realnog globalnog BDP-a, 1981-2017 (WTO, 2017)

Iz grafa je vidljivo da je globalni rast svjetske trgovine bio veći u odnosu rast globalnog BDP-a sve do početka velike svjetske krize u 2008. godini. Recesija koja se proširila iz SAD-a najviše je utjecala na pad svjetske trgovine koji je bio veći od pada realnog BDP-a.

Kratkotrajan oporavak svjetske trgovine i visoki rast u odnosu na rast BDP-a uočljiv je u 2010. i 2011. godini. Taj oporavak trajao je svega dvije godine i nakon toga se izjednačava sa realnim rastom BDP-a sve do 2015. godine nakon koje lagano pada u odnosu na realni svjetski BDP.

„Lagani pad rasta globalne trgovine u 2016. godini posljedica je slabljenja globalne ekonomije pod utjecajem smanjenih aktivnosti u zemljama u razvoju i razvijenim zemljama. Posljedica je to dubljih strukturalnih promjena koje se odnose na slabljenje investicija u Kini i SAD-u te okretanje njihovih gospodarstava od ulaganja u investicije i pokretanje potrošnje. Unatoč laganom porastu globalne trgovine u 2016. godini, ukupna vrijednost trgovačke robe se smanjila uslijed pada cijena roba koje se izvoze i uvoze.

Najveći pad izvoza roba u 2016. Godini je zabilježen u Commonwealth-u, -16,2% a najmanji u Europi, -0,3%. Jedino je Europa imala lagani porast uvoza roba, 0,2% dok su ostale regije sve bilježila pad uvoza. „ (WTO, 2017)

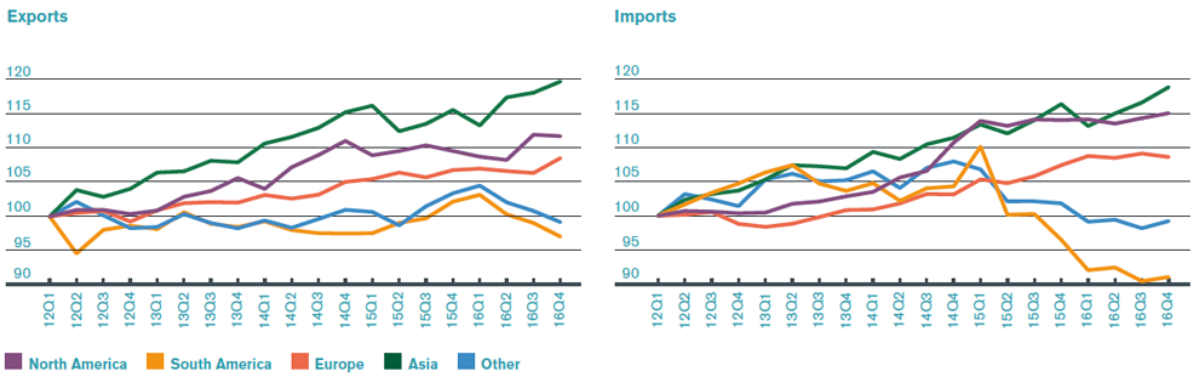


Slika 5.3. Obujam robnog izvoza i uvoza po razinama razvoja (WTO, 2017:22)

Niska stopa rasta svjetske trgovine od 1,3% u 2016. godini posljedica je smanjenog uvoza visoko razvijenih, a pogotovo zemalja u razvoju. Kao što je vidljivo na prethodnom grafu. (vidi Grafikon 5.3.).

Veliki pad uvoza razvijenih zemalja vidljiv je u prvom kvartalu 2016. godine ali do kraja godine uvoz u razvijenim zemljama porastao na uobičajenu razinu iz prethodnih perioda.

Izvoz u 2016. godini u razvijenim zemljama pokazuje mali rast od 1,4%, a u zemljama u razvoju on je 1,3%.



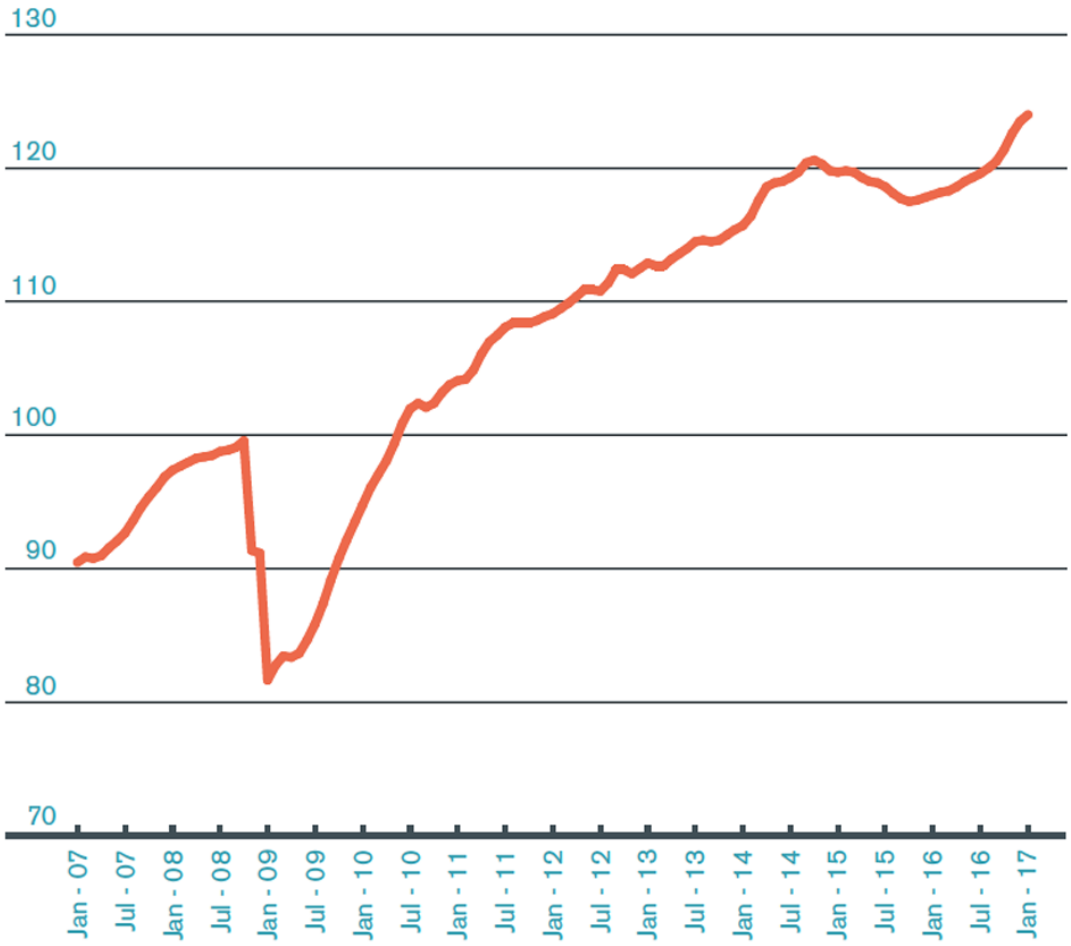
Slika 5.4. Obujam robnog izvoza i uvoza po regijama, (WTO, 2017:22)

Pogledamo svjetsku trgovinu i trgovinu pojedinih regija vidljivo je da pojedina tržišta različito reagiraju.

Izraziti pad vidljiv je kod zemalja Južne Amerike i zemalja Afrike, Bliskog istoka te zemalja Commonwealth-a. Uzrok tome padu uvelike je pad ciljana roba, a u Južnoj Americi posljedica je nestabilnosti u Brazilu koji ostao zakvačen recesijom. Područje Azije i Europe jedino bilježi rast i na području izvoza i uvoza roba. (WTO, 2017:22)

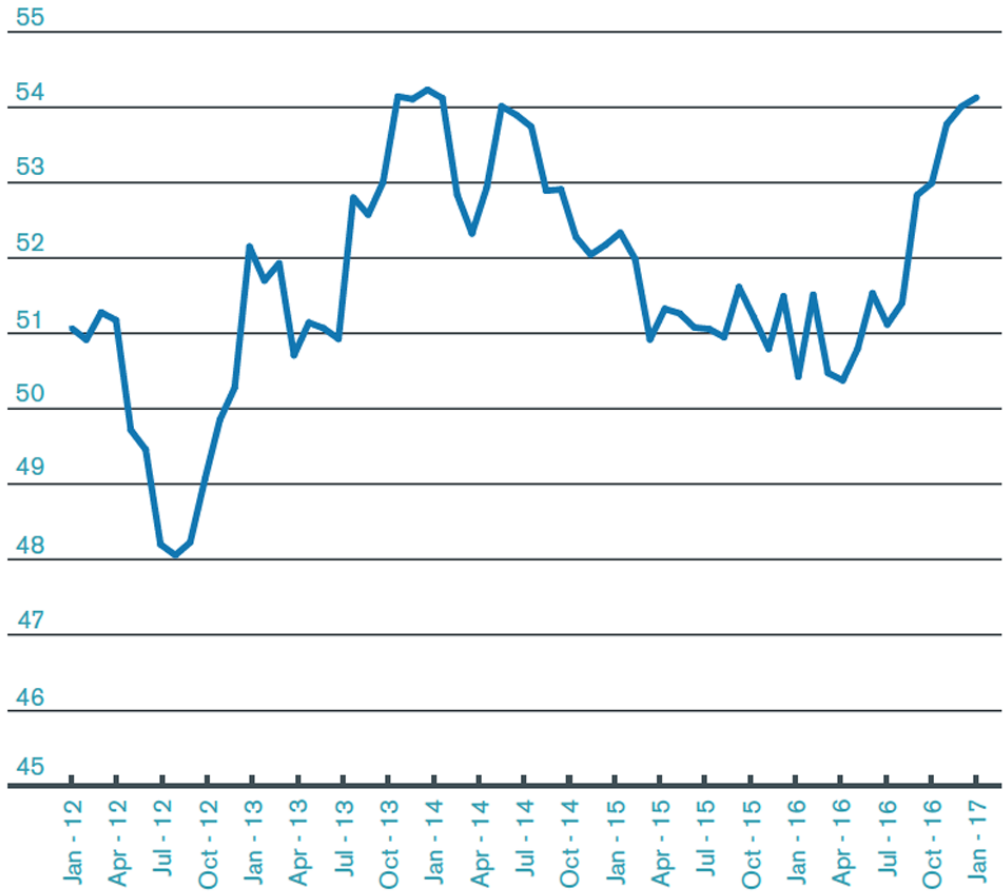
Pad porasta svjetske trgovine u posljednjih par godina posljedica je niza faktora koji utječu na svjetsku trgovinu. Jedan od njih zasigurno je smanjeni obim investicija povezan sa globalnom nesigurnošću i smanjenim korištenjem kapaciteta te već ranije spomenuto sniženje cijena koje zasigurno ostavlja veliki trag.

Niska cijena nafte i pad ulaganja u energetskom sektoru razlozi su niskoj razini rasta trgovine u Sjevernoj Americi u 2016. godini.



Slika 5.5. Indeks propusnosti transporta kontejnera,Siječanj 2007 - veljača 2017 (WTO, 2017:25)

Prema podatcima koje navodi WTO početak 2017. godine obilježavaju pozitivni pokazatelji rasta svjetske trgovine. Jedan od tih pokazatelja je indeks propusnosti transportnih kontejnera u lukama. U prva dva mjeseca 2017. godine porast je iznosio 5,2% na godišnjoj razini.



Slika 5.6. Nove izvozne narudžbe na globalnoj razini, Siječanj 2012 - veljača 2017 (WTO, 2017:25)

Drugi pokazatelj je porast broja izvoznih narudžbi što također navještava rast svjetske trgovine. Naravno da ti pokazatelji nisu jedini koji mogu utjecati na rast ili pad trgovine. Trgovina je uvelike podložna različitim faktorima koji mogu promijeniti odnose na tržištu i izazvati neizvjesnost. Tako u narednim godinama veliku neizvjesnost izaziva odvajanje Velike Britanije od Europske unije. Isto tako pojava neočekivane inflacije i padovi tečaja valuta mogu izazvati poremećaje u svjetskoj trgovini.

6. Širenje i utjecaj krize na hrvatsko gospodarstvo

6.1. Ekonomska kriza-recesija

„Recesija (lat. recessio: uzmicanje), blaže opadanje ekon. aktivnosti. Mjeri se opadanjem realnoga bruto nacionalnog proizvoda. Recesijom se smatra svako lagano opadanje realnoga bruto nacionalnog proizvoda u dva ili više uzastopnih kvartala.“ (Leksikografski zavod Miroslav Krleža, 2018)

„Ponavlja se u razdobljima od po nekoliko godina, uobičajeno započinje u jednoj zemlji i treba joj određen broj mjeseci, odnosno godišnjih kvartala da se preseli u druge.

Tri su osnovna obilježja (three D/S) recesije: trajanje (duration) – vremenska dužina, dubina (depth) – koliko duboko zadire, difuzija (diffusion) – koliko se široko rasprostire. Potrošači na recesiju odgovaraju promjenom ponašanja u potrošnji, tj. troše pažljivije, a za konkurentnu marketinšku akciju poslovnih subjekata u vrijeme recesije neophodna je analiza navedenih obilježja.“ (WMD , 2018)

6.2. Recesija u Hrvatskoj

Pojava krize u Hrvatskoj javlja se sa određenim zakašnjenjem u odnosu na pojavu krize u drugim zapadnim zemljama. Prvi simptomi gospodarske krize u Hrvatskoj javljaju se 2009. godini. Budući da je i Hrvatska dio globalnog tržišta, a jedna od karakteristika globalnog tržišta povezanog modernom tehnologijom je i da tržište reagira na promijene u bilo kojem dijelu svijeta, tako je i Hrvatsko tržište reagiralo na krizu. Početak krize pripisuje se padu američkih investicijskih banaka izazvanih krahom američkog tržišta nekretnina. Nesigurnost i pad jednog tržišta izazvao je lančanu reakciju i odrazio se na ostala tržišta.
Kriza je ukazala na probleme globalnog tržišta i izloženosti ulaganja, na taj način pojedine Europske banke koje su bile izložene kreditiranju rizičnih hipotekarnih kredita u SAD prenijele su krizu u Europu.

Kriza u svijetu očitala se u smanjivanju investicija, padu potrošnje, otpuštanju velikog broja radnika, smanjenoj likvidnosti i otkazivanju velikih narudžbi.

Institucije razvijenih zemalja nastojale su brzo djelovati i promijeniti tok krize uvođenjem niza mjera za pokretanje posrnulog investicijskog i gospodarskog tijeka. Brzu reakciju na krizu napravile su i institucije Europske unije i na taj način djelomično su umanjili štetu. Europsko gospodarstvo se je relativno brzo oporavilo i krenulo ostvarivati rast, za razliku od Hrvatskog gospodarstva gdje kriza djelovala puno dublje i ostavila velike tragove.

Kriza u Hrvatskoj bi se manifestirala vjerojatno i puno dublje da nije bilo turizma koji se je značajno razvio u posljednjih sedam do deset godina od kako je eskalirala kriza u zemljama Sredozemlja potaknuta takozvanim Arapskim proljećem i širenjem vala prosvjeda i nemira od Tunisa do Bliskog istoka i Sjeverne Afrike, te nemirima u Grčkoj izazvanih krizom i nametnutim mjerama štednje radi velike prezaduženosti.

6.3. Kretanje BDP-a u RH

U Hrvatskoj kriza se u 2008. godini naglo manifestirala zaustavljanjem i padom gospodarskog rasta, padom potrošnje i proizvodnje. Od ulaska u krizu pa sve do 2014. godine Hrvatsko gospodarstvo bilježi veliki pad BDP-a.



Slika 6.1. Kretanje BDP-a 2009. - 2017. g. Hrvatka-EU (HGK, 2017:7)

Na pad BDP u Hrvatskoj najviše je utjecalo pad robnog izvoza praćen smanjivanjem osobne potrošnje praćene smanjenjem investicija.

Velika izloženost Hrvatskog gospodarstva kreditima koji su dolazili iz inozemstva i podizanjem kreditnog rizika, time i velikog porasta kamata uvjetovali su smanjivanje uvoza ali i izvoza i s time punjenje državnog proračuna.

„U šest godina realnog pada BDP-a (2009.-2015.) Hrvatska je izgubila 11% njegove realne vrijed-nosti, prema čemu je bila sedma država na svijetu s najdubljom recesijom, a snažniju od nje imale su uglavnom države iz sasvim drugog dijela svijeta i/ili gospodarsko-političkoga konteksta, osim Grčke (Libija, Jemen, Srednjoafrička Republika, Ukrajina, Ekvatorijalna Gvineja i San Marino). Kriza u Hrvatskoj manifestirala se je i kroz zatvaranje radnih mjesta i otpuštanje radnika.“ (HGK, 2016:2)

Pozitivni pomaci i smanjenje pada BDP javljaju se u 2014. kada je na kraju godine zabilježen pad od 0.4% BDP-a. Usporedimo li sa podatcima iz 2012. godine pad je mani za 2.2 %, a ako se napravi usporedba sa 2013. godinom vidi se pad od 0.9%. Smanjenje realnog pada BDP posljedica su oporavka dijela svjetskog tržišta i posebno Europskog tržišta i samim tim povezane povećane potražnje.

Prema izvješću koje donosi Hrvatska gospodarska komora realna vrijednost BDP-a u 2014. godini bila je 12,6% manja nego u 2008. godini nakon koje počinje kriza.

Krajem 2014. godine po prvi puta od početka krize primjetan je rast BDP-a od 0.3%. Taj rast BDP-a može se zahvaliti ulasku Hrvatske u Europsku Uniju i sa tim povezanim porastom izvoza roba i usluga. Na oporavak i rast BDP-a zasigurno je djelovao pad cijena sirove nafte i sa time povezan pad cijena naftnih derivata koji je za posljedicu imao snižavanje troškova poslovanja. Pad cijena naftnih derivata djelovao je i na osobnu potrošnju budući da su troškovi prijevoza nešto pali i omogućili preusmjeravanje potrošnje na robu i usluge.

U 2015. pod utjecajem pada cijena sirove nafte i ostalih energenata došlo je do pada opće razine cijena. To je uvjetovalo stabilizaciju tržišta i na taj način djelovalo na potrošnju. Pokretanje investicija i povećanje potrošnje na Europskom tržištu odrazilo se je povoljno na Hrvatski izvoz. Promjena poreza na dohodak odrazila se na povećanje neto plača. Sve to praćeno dobrom turističkom sezonom podiglo je Hrvatski BDP te je realna stopa rasta BDP-a do kraja godine iznosila 2,2 % u odnosu 2014. godinu kako se navodi u izvješću HGK.

Rastom potražnje i porastom proizvodnje u 2016. godini ostvaren je daljini rast neto plaća koji je povećao sklonost potrošnji. Poduzetnici su potaknuti povlačenjem sredstava iz europskih fondova u 2016. godini povećali udio investicija, a i turistička sezona je oborila

rekorde. Iako je robni izvoz smanjen pod utjecajem smanjene realizacije izvoza brodova, ostvaren je rast BDP-a za 2,9 % u odnosu na 2015. godinu.

Rast BDP- nastavlja se i u 2017 godini. Kako se navodi u izvještaju HGK u drugom kvartalu 2017. godine zabilježen je rast BDP-a od 2.8%.

„Najveći je utjecaj na takav rast imao daljnji oporavak osobne potrošnje, čija je realna stopa rasta bila najveća od prvog kvartala 2008. godine, ali je rast zabilježen i kod svih ostalih kategorija potrošnje. Međutim, u drugom je kvartalu bio prisutan i osjetan porast vrijednosti uvoza, što je usporilo rast BDP-a u odnosu na dinamiku rasta ukupne potražnje.

Premda je i u prvih šest mjeseci domaća potražnja više poticala rast BDP-a od inozemne, pojedinačno je izvoz roba i usluga ipak najviše pridonio rastu BDP-a.

Pri tome je učinak rasta robnog izvoza bio znatno veći jer je zabilježen njegov realan rast od 9,3%, u odnosu na porast izvoza usluga za 2,4%. Kao što podaci o kretanju robnog izvoza pokazuju, najveći je utjecaj na rast robnog izvoza imao izvoz naftnih derivata te farmaceutska industrija. Rast osobne potrošnje istodobno je najviše potaknut izmjenama poreza na dohodak s početka ove godine, zbog kojih je iznos prosječne mjesečne neto plaće na godišnjoj razini povećan za 5,0% nominalno, a zabilježeni su i blago pozitivni trendovi u kretanju zaposlenosti te daljnji oporavak sklonosti potrošnji.„ (HGK, 2017:7)

Općenito, sagledamo li gospodarsku situaciju u 2017 godini uočljiv je oporavak gospodarstva. Pozitivni pomaci vide se na tržištu rada kroz povećanje broja zaposlenih osoba iako je smanjen obujam industrijske proizvodnje i građevinskih radova, također poslovni optimizam zadržan je na zadovoljavajućoj razini.

„U trećem tromjesečju u Hrvatskoj je bilo 1,68 milijuna zaposlenih, što je 54 tisuće osoba više nego u istom razdoblju lani, dok je broj nezaposlenih pao za 34 tisuće, na 166 tisuća, pokazuju podaci iz Ankete o radnoj snazi koje je objavio Državni zavod za statistiku (DZS).“ (Vlada RH, 2017)

6.4. Nelikvidnost

Pri spominjanju pojma nelikvidnost bitno je naglasiti razliku između kašnjenja u plaćanju kao nelikvidnosti i odgode plaćanja te insolventnosti- dugovi koji neće biti plačni.

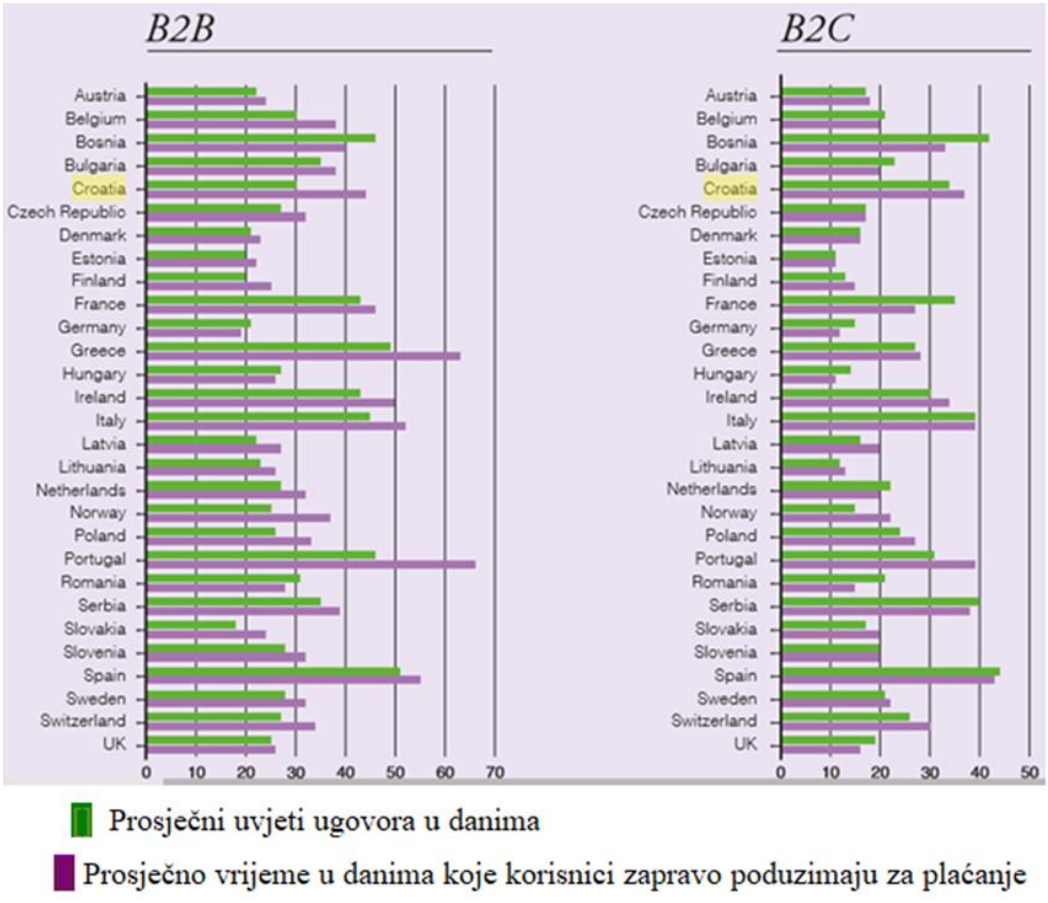
Za nelikvidnost se može reći da je zastoj u tokovima faktora poslovanja odnosno pretvorbe materijalnih sredstva i usluga u novčana sredstva i obrnuto.

Slučaj trajne nelikvidnosti naziva se insolventnost.

Problem nelikvidnosti potrebno je rješavati u svim segmentima društva. Država treba utjecati na zakonsku regulativu i uređenje sustava podmirenja i izvršavanja obveza. Lakša dostupnost informacija te bolja zaštita vjerovnika zasigurno doprinose smanjenu nelikvidnosti društva općenito.

6.5. Stanje nelikvidnosti

Veliki problem koji muči hrvatsko gospodarstvo i hrvatske poduzetnike je problem nelikvidnosti. Niti jedna vlada od osnutka samostalne Republike Hrvatske nije se ozbiljno pozabavila problemom nelikvidnosti i neplaćanja. Pozitivni pomaci se vide ali i dalje nije ponuđen model koji bi osigurao poslovanje u smislu uvođenja reda među neplatiše.



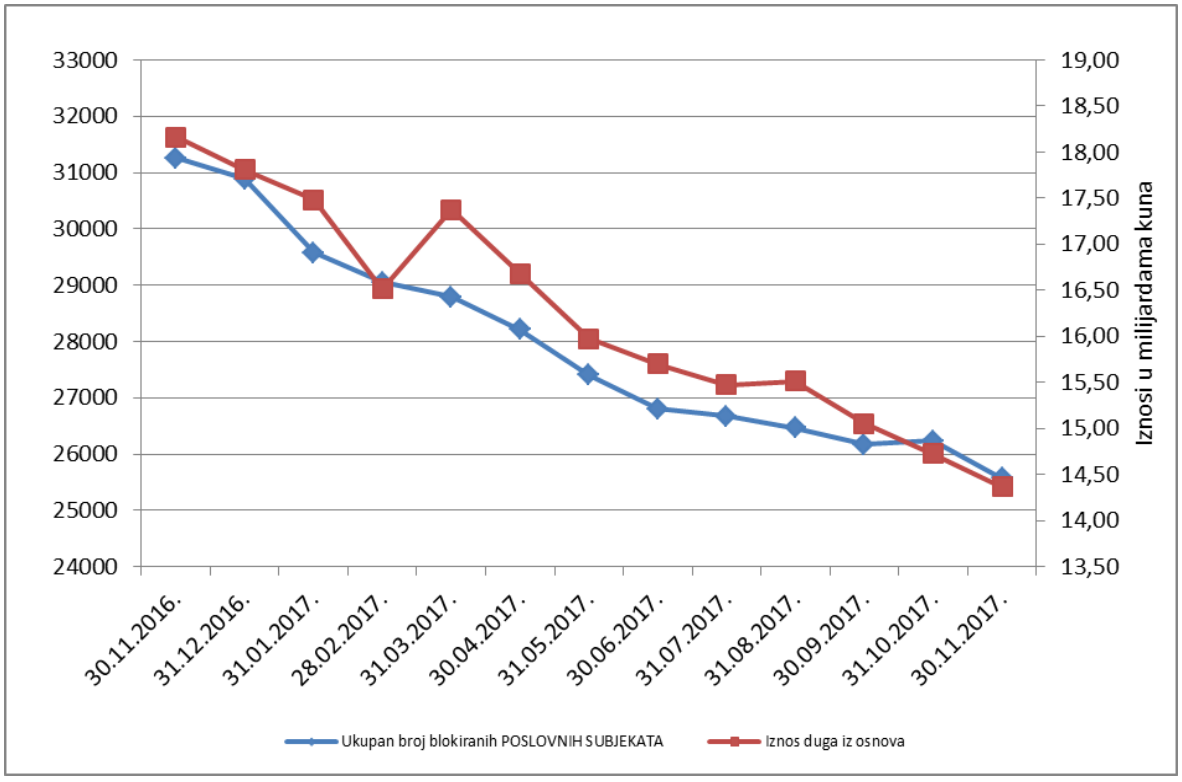
Slika 6.2. Prosječni uvjeti plaćanja i vrijeme koje klijenti zapravo plaćaju u danima (Intrum Justitia, 2017:14)

Pogledamo li podatke iz europskog izviješća za 2017. godinu o plaćanju, koje je izrađeno na osnovu ispitivanja u 29 Europskih zemalja u periodu 01.veljače i 29. ožujka 2017. godine vidljivo je da je Hrvatska i dalje u odnosu na zemlje unutar EU spada u zemlje u kojima se ugovara vrlo velika odgoda plaćanja i da i dalje postoji veliko prekoračenje valute plaćanja u odnosu na ugovorene uvijete.

U sklopu svog poslovanja Financijska agencija FINA prikuplja, prati i prezentira podatke o neizvršenim dospjelim obvezama za plaćanje tvrtki i građanstva.

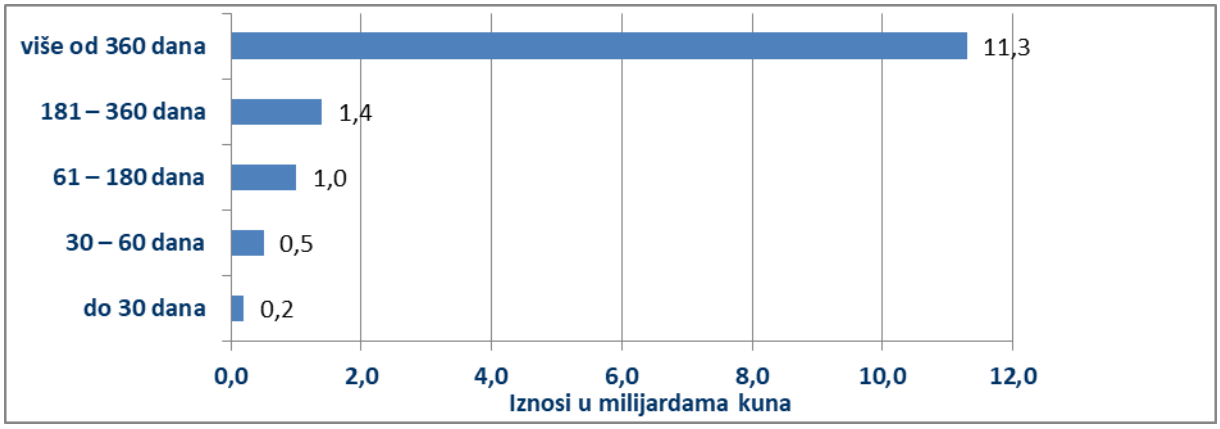
Prema izvješću koje je objavila FINA 30. studenog 2017.godine zbog neizvršenih obveza plaćanja bilo je blokirano 25 566 poslovnih subjekata što je pad od 2,6% u odnosu na mjesec dana prije. Dobar rezultat vidljiv je i ako se pogleda ukupan iznos koji je smanjen za 2,4% i iznosi 14,37 milijardi kuna.

Kada pogledamo ove podatke i usporedimo sa podatcima objavljenim u 2016.godini smanjenje je 18,2% ili 5686 manje blokiranih poslovnih subjekata. Gledamo li to kroz ukupnu vrijednost onda je ona smanjena za 3,79 milijardi kuna ili 20,9%.

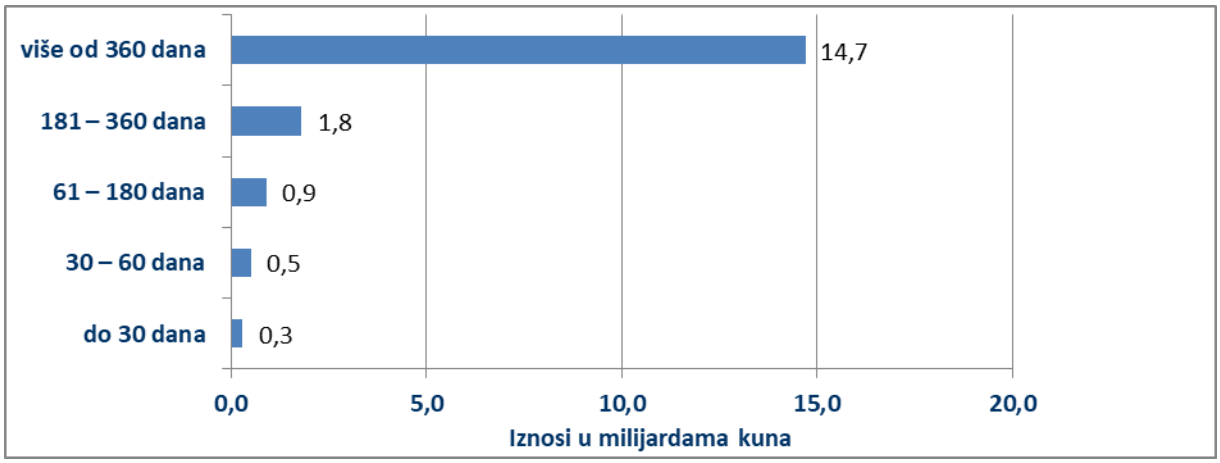


Slika 6.3. Broj blokiranih poslovnih subjekata i iznos duga iz osnova tijekom 2016. i početkom 2017. g. (FINA, 2017:1)

Pogledamo li broj blokiranih poslovnih subjekata u blokadi do 60 dana on je iznosio 2909 poslovnih subjekata sa ukupnim iznosom duga za nepodmirene obveze u iznosu od 691,4 milijuna kuna.



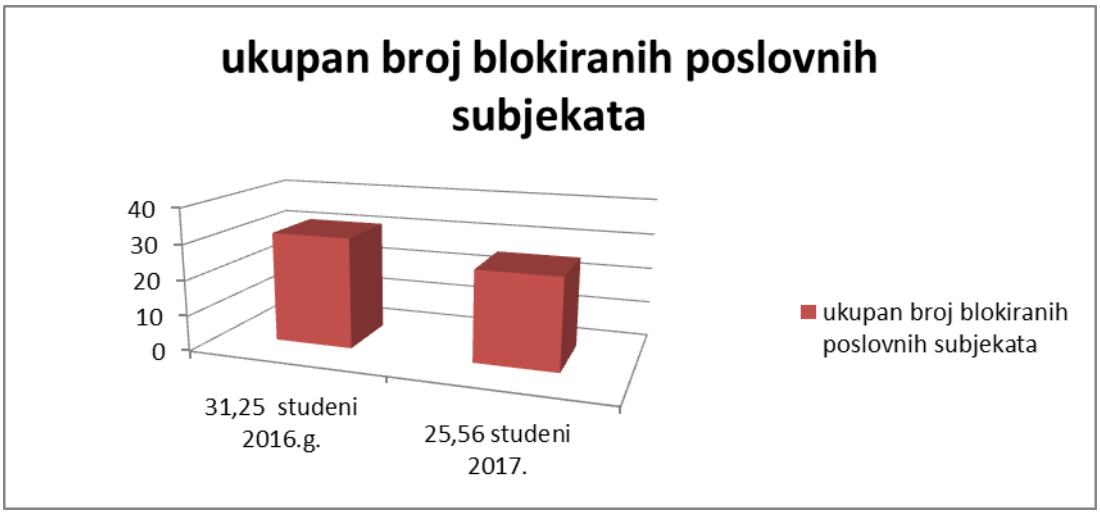
Slika 6.4. Iznos dospjelih neizvršenih osnova za plaćanje po ročnosti stanje 30. studenoga 2017. (FINA, 2017:2)



Slika 6.5. Iznos dospjelih neizvršenih osnova za plaćanje po ročnosti stanje 30. Studenoga 2016. (FINA,2016:2)

U isto vrijeme u 2016.godini broj poslovnih subjekata u blokadi do 60 dana iznosio je 4164 poslovna subjekta što je 30% više. A ukupni iznos duga nepodmirenih dospjelih obveza tih poslovnih subjekata iznosio je 841,5 milijuna kuna odnosno 17,8% više.

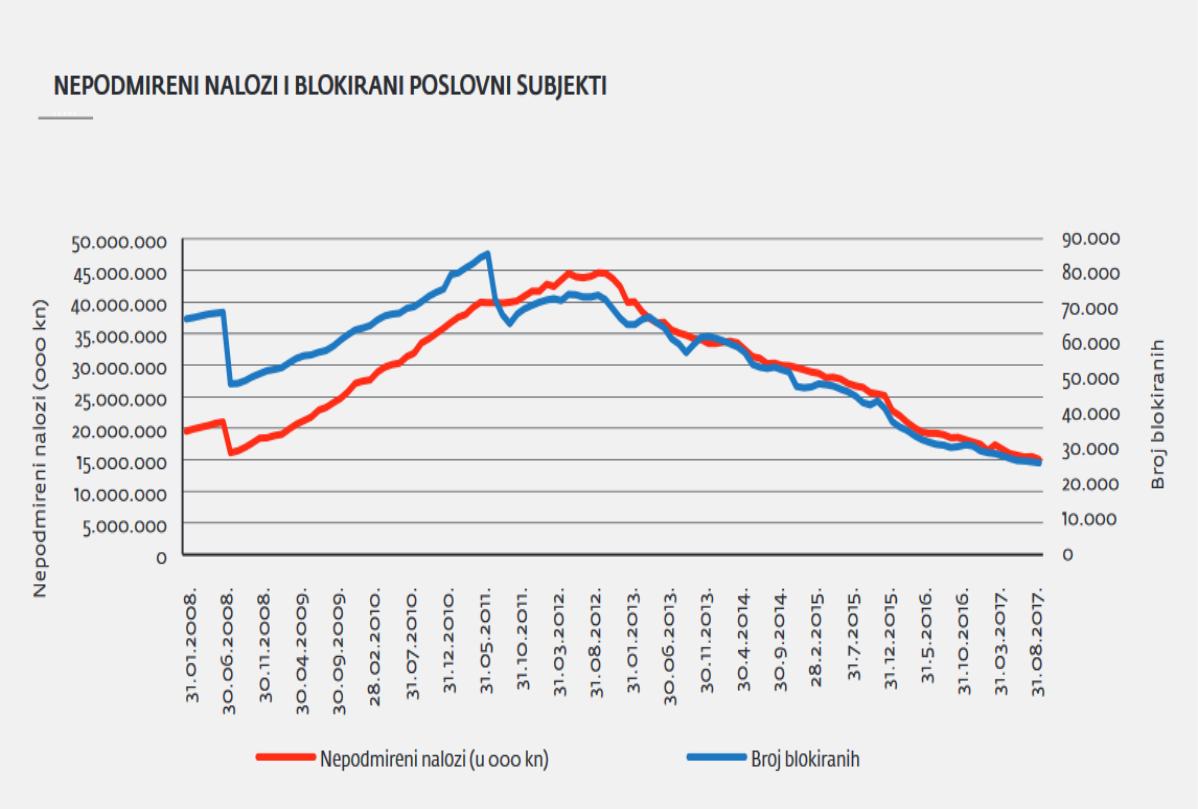
Podatak da i dalje u dugotrajnoj blokadi dominiraju poslovni subjekti koji su blokirani više od 360 dana godinama se ne mijenja, iako je u tom segmentu vidljiv pomak u pozitivnom smislu, došlo je do smanjenja broja subjekata.



Slika 6.6. Dijagram ukupan broj blokiranih poslovnih subjekata (izrada autor rada, 2017)

Smanjenje je vidljivo i ako pogledamo ukupan broj blokiranih poslovnih subjekata koji je 30.studenog 2016.godine iznosio 31252 subjekta, a u studenom 2017.godine taj broj je smanjen na 25566 subjekta što je smanjenje od 5686 subjekata ili 18,2% , gledano u iznosu neizvršenih obveza 20,9 %.

Problem nepodmirivanja dospjelih dugovanja prisutan je stalno ali je kulminirao sa početkom i manifestacijom krize u Hrvatskom gospodarstvu i dosegao je svoj maksimum krajem 2012. i početkom 2013. godine.

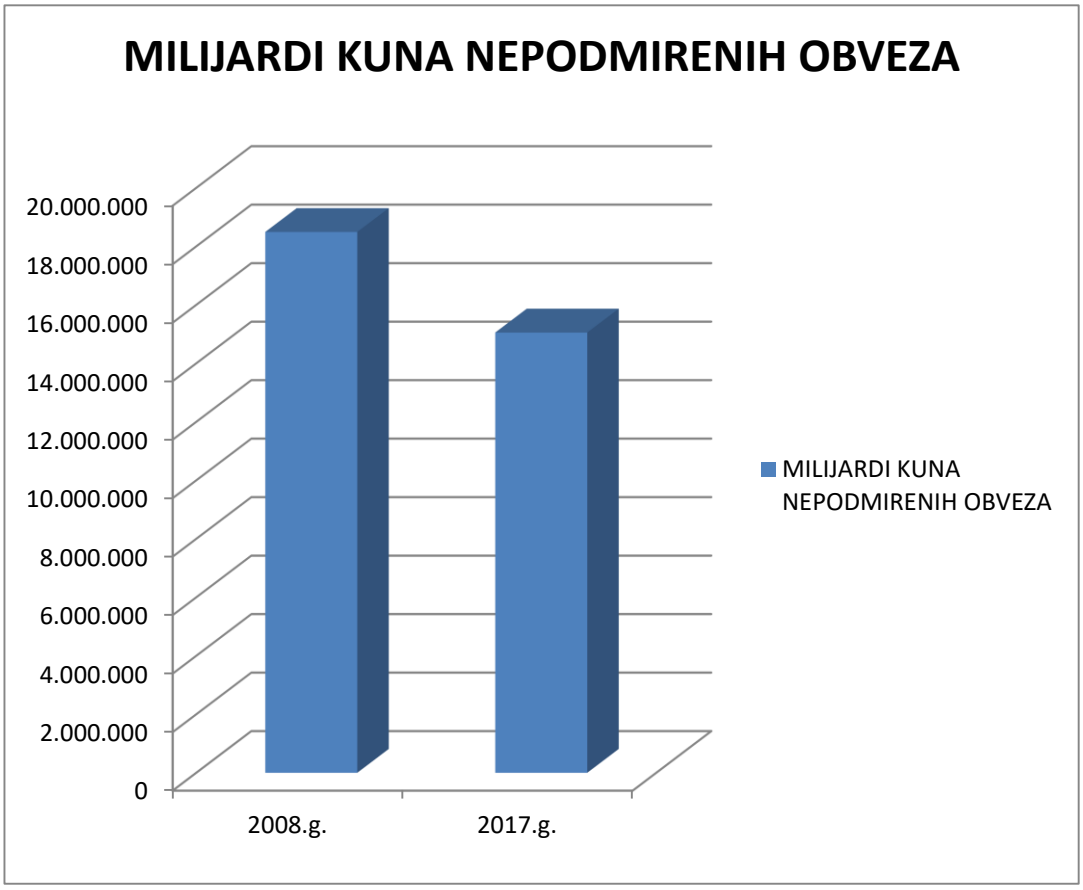


Izvor: FINA, obrada HGK

Slika 6.7. (Ne)likvidnosti realnog sektora vrijednosti neizvršenih osnova za plaćanje poslovnih subjekata (HGK, 2017:22)

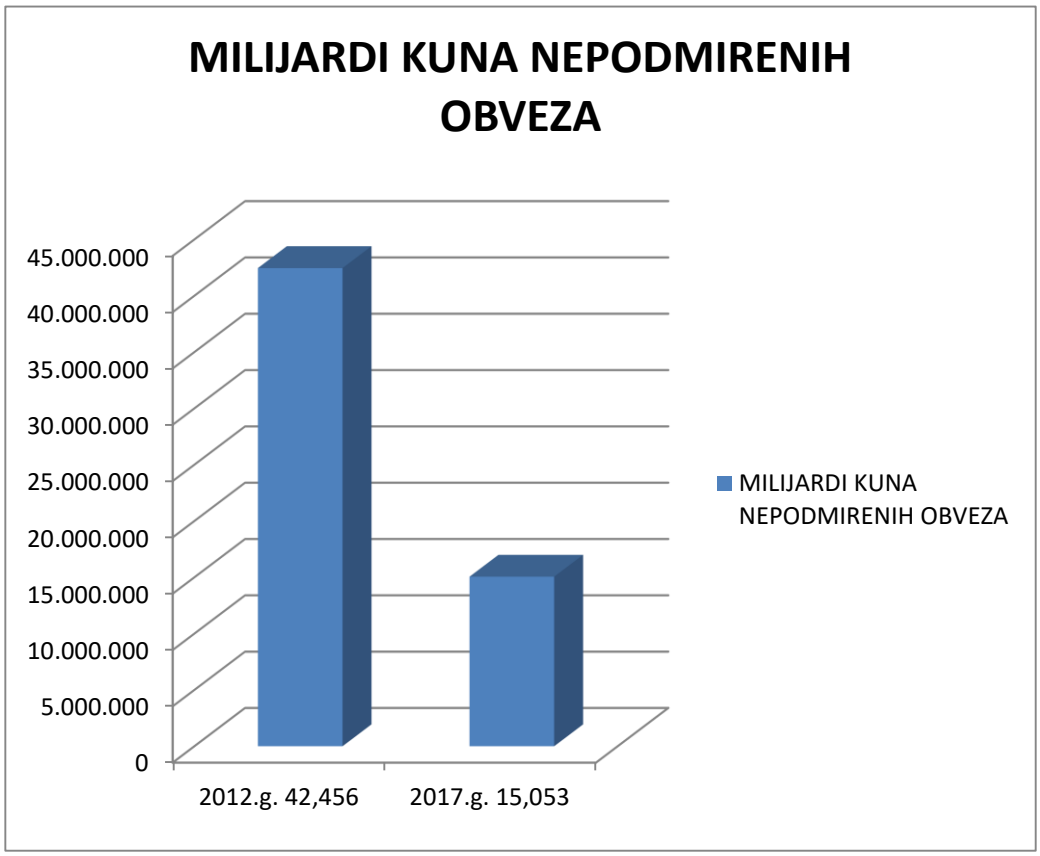
Postepenim izlaskom iz krize i otvaranjem europskog tržišta dolazi i postepenog smanjenja ukupnog broja blokiranih subjekata i smanjenja iznosa nepodmirenih potraživanja. Bolje poslovanje tvrtki, i sa time povezana bolja naplata, posljedica je lakšeg poslovanja sa Europskim tržištem koje je uređenije, a i povećanje konkurencije i lakšeg plasmana roba zasigurno je utjecalo na mnoge tvrtke da počnu bolje poslovati.

Ulaskom Hrvatske u Europsku uniju omogućeno je Hrvatskim tvrtkama da lakše konkuriraju u dobivanju direktnih poslova unutar zemalja EU, te na taj način izbjegnu posrednike u ugovaranju poslova. U prošlosti često se događalo da hrvatske tvrtke koje su krajnji izvođači poslova u inozemstvu te poslove dobivaju od posrednika koji su naplaćivali svoja potraživanja na vrijeme, a kasnili su sa isplatom krajnjim izvođačima.



Slika 6.8. Dijagram nepodmirene obaveze registriranih poduzeća i obrtnika (izrada autor rada, 2017)

Usporedimo li iznose nepodmirenih obveza u realnom sektoru za predkriznu 2008.godinu i kraj 2017.godine vidljivo je da su se te obveze približile iznosu iz 2008.godine i manje su za 2,89 milijardi kuna.



Slika 6.9. Dijagram nepodmirene obaveze registriranih poduzeća i obrtnika (izrada autor rada, 2017)

Na prethodnom dijagramu vidljivo je da su posljednjih pet godina postignuti značajni pomaci i da su dospjele nepodmirene obveze umanjene za više od duplo odnosno za 27,40 milijardi kuna.

Smanjivanje kamata na kredite i dostupnost sredstava iz EU fondova poboljšalo je i ubrzalo financijske tokove između tvrtki. Tvrtke više nisu bile prisiljene svoje poslovanje financirati iz vlastitih sredstava ili sredstava koja su dobivale od svojih dobavljača kroz kreditiranje u robi. Navedeno kreditiranje od strane dobavljača često je u prošlosti završavalo nepoštivanje valuta plaćanja od strane kupaca.

I danas je prisutno kreditiranje kupaca od strane dobavljača, ali tu se primijeti značajni pomaci te je sve manji broj kupaca koji ne podmiruju svoje obveze.

Poboljšanje u naplati potraživanja jednim dijelom je posljedica prisutnosti na tržištu tvrtki koje rade financijske analize i plasiraju bonitetne podatke. Tvrtke poput FINE ili BISNODE

omogućavaju svojim korisnicima pristup svojim bazama podataka o poslovanju tvrtki kako na hrvatskom tržištu tako i na inozemnom tržištu. Dostupnost tih podataka zasigurno je utjecala na poboljšanje naplate potraživanja i s time povezanog općeg stanja likvidnosti realnog sektora.

7. Poremećaji u trgovini industrijske opreme

7.1. Naplata potraživanja

Pojava krize vezana je uz pad industrijske proizvodnje i smanjivanje kako trgovine na veliko tako i trgovine na malo. Smanjena potrošnja dijelu je na taj način da dolazi do gomilanja dijela proizvoda i nemogućnosti daljnje prodaje istih.

Globalno tržište na krizu je djelovalo tako da se kriza proširila gotovo na sva tržišta. U trenutcima dok kriza nije bila opće prisutna, kako na domičem tako i na stranom tržištu, postojala je mogućnost preusmjeravanja robe koja se je nalazila na skladištu na neko drugo tržište.

Globalna kriza izazvana padom i krizom u financijskom sektoru odrazila se je uvelike na trgovinu i tržište općenito. Došlo je do velikih promjena i oscilacija u vrijednosti roba, usluga i imovine.

Utjecaj krize djelovao je i na taj način da su se razlike između pojedinih tržišta bitno povećale. Izrazito su se promijenili odnosi u načinu i cijeni financiranja kako prodaje tako i proizvodnje. Na tržištima bogatih razvijenih zemalja vlade i centralne banke nastojale su u upumpati svježi kapital na tržište i time potaknuti potrošnju i proizvodnju.

Primjer za to je njemačka vlada koja je početkom krize, da bi spasila posrnulu njemačku auto industriju, omogućila sufinanciranje i prodaju novih vozila na način da je vršila otkup starih vozila u slučaju kupovine novog vozila.

Bogate zemlje putem svojih centralnih banaka snižavale su kamatne stope i omogućile svojim gospodarstvima lakše funkcioniranje putem jeftinijeg financiranja poslovnih subjekata. Postoji velika razlika u gospodarstvima razvijenih i nerazvijeni zemalja prilikom ulaska u krizu, a samim time i mogućnošću oporavka i izlaska iz krize. Razlika se javlja u zaduženosti poslovnih subjekata.

Zaduženost poslovnih subjekata i privrede u nerazvijenim zemljama je veća u odnosu na razvijene zemlje gdje udio vlastitog kapitala u poslovanju olakšava i snižava troškove poslovanja i sa time povezani lakši izlazak iz krize.

Gospodarstva tranzicijskih zemlja i zemalja u razvoju bila su ovisna o stranim ulaganjima i financiranju od strane inozemnih banaka po puno nepovoljnijim uvjetima nego što te banke daju na domicilnom tržištu. Tako je bilo i sa hrvatskim gospodarstvom koje je prezaduženo i opterećeno nepovoljnim kreditima.

Strane banke zbog povećanog rizika i velikog broja teško naplativih i rizičnih kredita početkom krize još su više podigle kamatne stope i smanjile na taj način priljev svježeg kapitala te su produbile i produžile trajanje krize.

Jedna od manifestacija krize je pojava problema naplate potraživanja i smanjivanje investicija. Smanjivanje investicija uvjetuje smanjivanje potrošnje i samim time smanjivanje broja kvalitetnih kupaca koji plaćaju na vrijeme. Nesigurnost na tržištu potiče veći oprez na tržištu, pogotovo u bankarskom sektoru, koji postrožuje uvijete financiranja kroz povećanje broja garancija i poskupljenje svojih usluga dizanjem kamata. Potencijalni investitori teže i skuplje dolaze do svježeg kapitala, a to se odražava na trgovinu.

Dolaskom i manifestacijom krize trgovci kao i svi poslovni subjekti moraju svoju pažnju usmjeriti na naplatu potraživanja i time povezan poslovni rizik i opstanak.

Pooštravanje odnosa na tržištu djelovalo je i na promišljanje poslovnih subjekata i promjenu nastupa na krizom opterećenom tržištu.

Smanjivanje razlike u cijeni, tako zvanog RUC-a jedna je od kratkoročnih mjera kojom se može zadržati i privući nove kupce te poboljšati naplatu potraživanja. S ovom mjerom treba biti oprezan i napraviti dobru analizu do koje mjere snižavati cijenu. Dugoročno i neoprezno snižavanje cijena i s time povezani problemi naplate može u konačnici izazvati nerentabilnost poslovanja i ugroziti opstanak tvrtke na tržištu.

Racionalno snižavanje cijena može pozitivno djelovati kroz zadržavanje postojećih i privlačenje novih kupaca te njihovo motiviranje da uredno ispunjavaju svoje obveze, a u isto vrijeme i povećaju potrošnju.

Snižavanje cijena omogućava sa druge strane lakše prilagođavanje kupaca promjenama u načinu osiguranja potraživanja od strane prodavača i samim time povećanja troškova izdavanja tih jamstava.

Poslovanje poslovnih subjekata koji uspiju osigurati naplatu potraživanja daleko je lakše i sigurnije u smislu mogućih gubitaka i visokih troškova u slučaju ne naplate i propadanja dijela potraživanja.

Krizu u Hrvatskom gospodarstvu obilježilo je povećanje teško naplativih potraživanja i s time povećanog broja tvrtki koje se nalaze u poslovnim problemima koji su u konačnici završili stečajem ili predstečajem.

Trgovcima i poslovnim subjektima u krizi sve je teže doći do novca i naplatiti svoja potraživanja te su prisiljeni tražiti načine kako izvršiti naplatu i osigurati si daljnje poslovanje. Potraživanje od kupaca, a samim time i svoja dugovanja prema drugima zatvaraju se putem cesija i višestrukih kompenzacija. Broj sudionika u kompenzacijama sve je veći i trajanje izvršenja kompenzacije je sve duže. Problem ovjere od strane velikog broja sudionika kompenzacije jer da neki od sudionika u nadi da će im neki od dužnika platiti čeka sa ovjerom kompenzacije te u tom čekanju često se zna desiti da neki od sudionika u kompenzaciji odustane, te je potrebno naći novi krug sa novim sudionicima te tako provesti kompenzaciju do kraja.

Tvrtke koje su upale u krizu teško podmiruju svoje obveze te se dugovi prema dobavljačima, radnicima i državi gomilaju. Često ta dugovanja postaju daleko veća od vrijednosti imovine i u slučaju otvaranja stečaja mala je vjerojatnost da će se svi uspjeti naplatiti. U slučaju otvaranja stečaja dobavljači se nalaze u nepovoljnijem položaju od ostalih jer prednost u naplati pred dobavljačima imaju država i radnici.

Gorući problem u krizi naplatu potraživanja na hrvatskom tržištu pokušala je riješiti Hrvatska vlada uvođenjem zakona o financijskom poslovanju i predstečajnim nagodbama. Navedenim zakonom omogućuje se tvrtki koja je zapala u financijske probleme rekonstruiranje poslovanja i reprogramiranje dugovanja, kroz otpis dijela dugovanja vjerovnicima u smislu nastavka poslovanja i zadržavanja dijela radnih mjesta.

U slučaju pokretanja predstečajne nagodbe zaustavljaju se svi sudski procesi i pokrenute ovrhe i prekida se izvršenje donesenih presuda u korist naplate potraživanja vjerovnika putem pljenidbe imovine dužnika.

Predstečajnom nagodbom omogućava da u upravi tvrtke koja je tvrtku dovela u takvo stanje da nastavi upravljanje tvrtkom i zadrži svu imovinu, vjerovnicima se otpisuje dio potraživanja, a preostali dio duga se isplaćuje u ratama kroz određeni period koji je prihvaćen potpisivanjem predstečajne nagodbe. Zagovornici predstečanjih nagodbi hvale postignuto kroz očuvanje radnih mjesta i povrat dijela dugovanja vjerovnicima u tvrtkama koje bi inače otišle u stečaj i vjerojatno se vjerovnici ne bi uopće naplatili.

Ali sa druge strane, kolika je šteta napravljena vjerovnicima, koliko su oni radnika otpustili ili koliko su novih radnika mogli zaposliti da njihovo poslovanje nije bilo ugroženo zbog tuđe nesposobnosti.

Upitan je i broj tvrtki koje će uspjeti uspješno završiti predstečajnu nagodbu i do kraja izvršavati preuzete obveze. Veliki broj njih koji su postigli potpisivanje predstečajne nagodbe završiti će u stečajnom postupku.

7.2. Usluga naplate potraživanja

Kako naći kupca? Kako nagovoriti kupca da kupi našu robu? Koliku cijenu ponuditi? Kakve uvijete plaćanja odobriti? Kada će nam platiti isporučenu robu? Hoće li nam platiti?
Pitanja su koje muče svakog gospodarstvenika koji na tržištu nudi svoju robu.
Problem naplate potraživanja problem je koji muči veliki broj zemalja koje su se našle u poslovnom okruženju načetom krizom. Problem naplate potraživanja u Hrvatskom gospodarstvu prisutan je od osamostaljenja RH i jedan je od gorućih problema koji muči Hrvatske gospodarstvenike i sprječava brži razvoj i oporavak Hrvatskog gospodarstva.
Problem smanjene likvidnosti i naplate potraživanja pogodno je tlo za razvoj tvrtki koje se bave naplatom i osiguranjem potraživanja.
„U stalnom je porastu broj Agencija za naplatu potraživanja. Na našem tržištu trenutačno ih je 20-ak. Banke i telekomunikacijski operatori najveći su im klijenti, odnosno oni im najčešće prodaju dugove svojih dužnika. Samo posljednjih pet godina banke su utjerivačima prodale 20 milijardi kuna duga klijenata. Trećinu problematičnih dugova čine stambeni krediti. Dug je dug i mora se platiti.“ (HRT vijesti ,2017)

7.3. Osiguranje potraživanja

Usluga osiguranja potraživanja jedno je od rješenja problematike naplate potraživanja i smanjivanja rizika poslovanja poslovnih subjekata.
Rizik poslovanja i naplate potraživanja uvijek je bio prisutan te su tvrtke oduvijek morale oprezno prilaziti tom problemu i na taj način upravljati potraživanjima.
Pouzdan kupac, dobar platiša, a odjednom problem. Često se dešava da kupac s kojim postoji dugogodišnja suradnja u jednom trenu zapadne u probleme i prestane plaćati. Rizik takvog

poslovanja moguće je svesti na minimum putem osiguranja potraživanja te na taj način svesti rizik ne naplate potraživanja prebaciti na osiguranje.

Ugovaranjem police osiguranja poslovni subjekt osigurava svoje potraživanje prilikom prodaje robe ili usluga te se na taj način štiti od rizika neplaćanja od strane kupca kao posljedice stečaja, predstečajna ili kašnjenja sa plaćanjem iz nekog drugog razloga.

Osiguranjem potraživanja osiguravatelju se pruža pomoć prilikom odabira i određivanja odgode plaćanja svojim kupcima, te se omogućuje rano otkrivanje mogućih problema sa kreditnom sposobnošću kupaca.

Prema nekim pokazateljima koje navode osiguravatelji potraživanja gotovo 50% ukupno nenaplaćenih potraživanja otpada na potraživanja od kupaca koji su prošlosti bili uzorni platiše.

Jedan od razloga zašto se tvrtke ne odlučuju na ugovaranje osiguranja potraživanja su troškovi i nemogućnost osiguranja kompletnog iznosa potraživanja naime osiguranja isplaćuju samo dio duga, koji je obično oko 90% ukupnog dugovanja. Osiguranja prije ugovaranja police provjeravaju poslovanje i kreditnu sposobnost mogućih kupaca koje se želi osigurati i često se dešava da osiguranje nije u mogućnosti zbog prevelikog rizika osigurati te kupce.

Zasigurno poslovni subjekti početi će učestalije osiguravat svoje poslovanje kao i imovinu u trenutku kada osiguranje prihvate kao investiciju, a ne kao trošak.

7.4. Faktoring

Djelatnost koja se razvila u novije vrijeme, a vezana je uz naplatu potraživanja je faktoring.

„Faktoring“ (engl. factoring, njem. Faktoring), posao kratkoročnog financiranja izvoznog ili uvoznog posla preko faktora kao posebne organizacije.

Prodavaoci, odnosno kupci mogu se financirati posredstvom faktora pod uvjetom da kupac sve narudžbe prije izvršenja isporuke od strane poslodavca mora dati faktoru na odobrenje, te da faktor stalno ispituje kreditnu sposobnost kupaca, prije nego što preuzme bilo kakvo potraživanje.

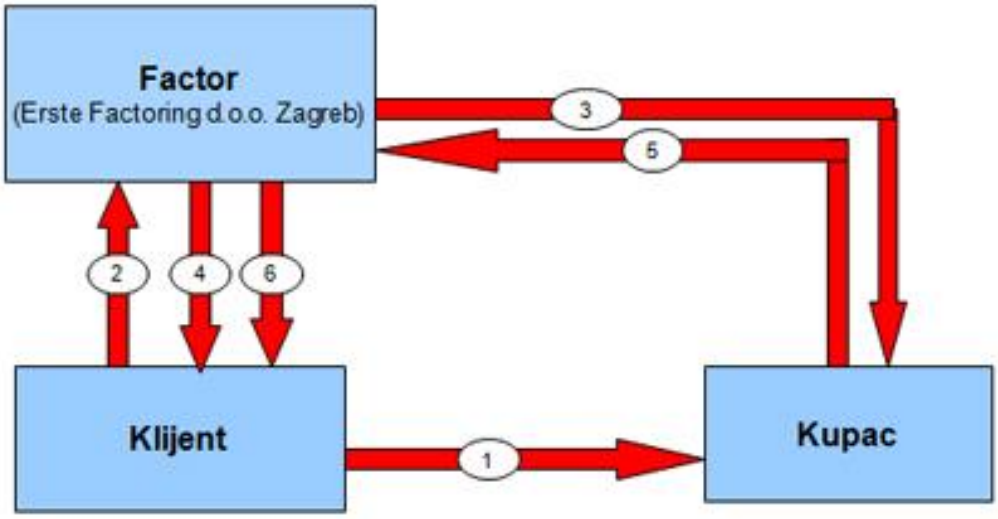
Faktoring je posao kratkoročnog financiranja robnih potraživanja na osnovi fakture i robnih dokumenata. Temelj je ugovor o faktoringu i čini ga globalna cesija budućih potraživanja dobavljača. Cediraju se na osnovi fakture i inkasa tih potraživanja, a može se predvidjeti i

komercijalni rizik i avansiranje vrijednosti ustupljenih potraživanja do izvjesne granice.“ (Večernji list, 2018)

Funkcije faktoringa su:

- osiguranje naplate
- upravljanje kupcima i dobavljačima
- financiranje
- upravljanje potraživanjima i zalihama

Korištenjem usluge faktorinaga nije moguće riješiti sva potraživanja, ali se s njom ubrzava posao naplate i na taj način osigurava priljev novčanih sredstava potrebnih u poslovanju.



Slika 7.1. Shema funkcioniranja faktoringa (Erste factoring ,2018)

„1.Klijent (Vaše društvo) Kupcu isporučuje robu/uslugu i ispostavlja račun

2.Klijent dostavlja factoru (račun/kopiju IOS-a/mjenicu zavisi o predmetu otkupa) zajedno sa Zahtjevom za factoring

3.Factor provjerava bonitet Kupca

4.Factor uplaćuje predujam u visini 80 – 98% nominalne vrijednosti otkupljenog potraživanja na račun Klijenta

5.Po dospijeću potraživanja Kupac izvršava plaćanje na račun Factora

6.Nakon naplate potraživanja Factor isplaćuje Klijentu ostatak glavnice „ (Erste factoring, 2018)

Faktoring u Hrvatskoj reguliran je zakonom o faktoringu.

„Zakon o faktoringu je propis kojim se uređuje djelatnost faktoringa u Republici Hrvatskoj kao i nadležnosti Hanfe u provođenju tog Zakona. Navedeni Zakon uređuje sljedeća područja: uvjete za osnivanje, poslovanje i prestanak rada faktoring društva, ugovor o faktoringu, prava i obveze subjekata u poslovima faktoringa, izvještavanje, nadzor poslovanja faktoring društava, upravljanje rizicima te način i uvjete za prekograničnо obavljanje djelatnosti. Zakon o faktoringu stupio je na snagu 8. kolovoza 2014., dok je Uredbom o izmjeni Zakona o faktoringu, a potom Zakonom o izmjeni Zakona o faktoringu mijenjan rok za usklađenje onih pravnih osoba koje obavljaju poslove faktoringa, a koje imaju namjeru uskladiti se sa Zakonom. Pravne osobe koje su na dan stupanja na snagu Zakona o faktoringu obavljale poslove faktoringa i upisane su u sudski registar nastavljaju poslovati kao faktoring društva, sukladno Zakonu, a dužne su do 31. prosinca 2016. uskladiti se s taksativno navedenim zahtjevima iz odredbi članka 117. stavka 2. Zakona.“ (HANFA ,2018)

7.5. „Razvoj portala za financijsku kontrolu

Veliki problem donošenja kvalitetne odluke na temelju kvalitetne analize tržišta u današnje vrijeme uvelike je olakšao razvoj različitih poslovnih portala koji prikupljaju financijske informacije sa različitih strana i nakon obrade ih daju uz nadoknadu na korištenje svojim pretplatnicima.

Njihov glavni proizvod je poslovna analitika i dostupnost poslovnih i financijskih informacija svojim korisnicima u bilo kojem trenutku.

Prilikom donošenja poslovnih odluka bitno je:

- Imati točne podatke
- Kontinuirano primati informacije o poslovnim partnerima, kupcima, dobavljačima i konkurenciji
- Napraviti analizu stanja
- Proučiti sve moguće poslovne opcije

Prikupljanje podataka i njihova obrada zahtijeva značajna materijalna sredstva uz posjedovanje adekvatnog ljudskog potencijala. Za obavljanje tih poslova potrebno je odvojiti radno vrijeme, a većina tvrtki suočava se sa vremenskim ograničenjima. Prikupljene podatke potrebno je analitički obraditi, jer tek analitički obrađeni podatci predstavljaju pravu vrijednost za korisnike.

Razvojem alata poslovne analitike analiza i prikupljuje podataka postalo je brzo, jednostavno i ono što je najvažnije lako dostupno razvojem pametnih telefona i internata.“ (Balen K., 2017:10)

7.6. „Poslovna.hr

Poslovna.hr je poslovni portal koji omogućava pregled hrvatskog gospodarstva.

To je portal koji pruža obrađene i povezane informacije o više od 750 000 poslovnih subjekata.

Povezivanje i obrada informacija omogućava prikaz veza između pravnih i fizičkih osoba.

Od velikog broja usluga koje nudi Poslovna.hr može se izdvojiti:

- Analiza postojećih poslovnih partnera
- Pronalaženje novih poslovnih partnera
- Predstavljanje svojih usluga
- Analiza konkurencije

Veliki broj podataka na Internetu dostupan je mnogim korisnicima ali je upitna njihova istinitost te je upitno da li su relevantni za donošenje poslovnih odluka.

Informacije koje nudi Poslovna.hr potječu iz legalnih izvora i one su obrađene i daju odgovore na dio pitanja koje si menadžeri prilikom donošenja odluka postavljaju.“ (Balen K., 2017:12)

7.7. „Analiza postojećih poslovnih partnera

Poslujući na tržištu tvrtke su izložene različitim utjecajima kao vanjskim tako i unutrašnjim. Svi ti utjecaji iziskuju poslovne promijene unutar tvrtke. Poslovne promijene uvjetovane su odlukama od strane menadžmenta tvrtke, ponekad te odluke nisu ispravne te mogu dovesti

tvrtku u financijske probleme, a u najgorem slučaju mogu odvesti tvrtku u pred stečaj ili stečaj.

Pri poslovanju sa takvom tvrtkom bitno je pravovremeno dobiti informacije o financijskoj situaciji unutar takve tvrtke te na taj način menadžment može brzo reagirati i donijeti kvalitetne odluke.

Pojedine tvrtke mijenjaju vlasničku strukturu što se također može odraziti na poslovanje te tvrtke te utjecati na poslovne odluke vezane za odnose prema poslovnim partnerima.“ (Balen K.,2017: 12)

7.8. „Pronalaženje novih poslovnih partnera

Jedna od bitnih mogućnosti koju nudi Poslovna.hr svojim partnerima je mogućnost pronalaženja novih poslovnih partnera prema zadanim kriterijima. To mogu biti novi dobavljači, novi kupci , distributeri i mogući kooperanti.

Prilikom pronalaska novih poslovnih partnera na jednom mjestu dostupni su relevantni podatci, kako kontakt podatci tako i podatci o financijskom stanju mogućeg poslovnog partnera.

Pronalaženje novih poslovnih partnera moguće je putem tražilice koja nudi zbor pretrage po djelatnost, sjedištu i makroekonomskim pokazateljima.“ (Balen K., 2017:12)

7.9. „Predstavljanje svojih usluga

Pronalaženje poslovnih partnera je dvosmjeran proces. Tvrtke na tržištu traže nove mogućnosti razvoja i povećanja profita, zato je bitno biti vidljiv na tržištu. Poslovana.hr uz informacije o drugima objavljuje i informacije o vama, te na taj način ona drugim tvrtkama omogućava da dođu do informacija o vašem poslovanju.“ (Balen K., 2017:13)

7.10. „Analiza konkurencije

Jedna od bitnih usluga koju nudi Poslovna.hr je mogućnost praćenja i analize konkurencije. Usluga monitoringa osigurava dostupnost informacija o promjenama vezanim za konkurentske tvrtke i informacije o promjenama šalje na kontakt email.“ (Balen K.,2017: 13)

7.11. „Korištenje portala Poslovna.hr

Korištenje portala Poslovna.hr je jednostavno i prilagođeno potrebama korisnika. Otvaranjem web stranice otvara se izbornik u koji se unosi ime osobe ili ime poslovnog subjekta za koji želimo izvršiti analizu. Tražilica nudi mogućnost izbora između: osobe, subjekti, vijesti ili sve.

Nakon što smo izabrali poslovni subjekt za koji želimo izvršiti analizu,otvara nam se stranica sa brzim pregledom subjekta, gdje su vidljivi osnovni podatci kao što je kontakt adresa, ključne osobe, kratak prikaz poslovanja (prihod, dobit; broj zaposlenih), kvaliteta novčanog tijeka te podatci o povezanim subjektima i sudskim oglasima. Na otvorenoj stranici označena su polja čijim izborom definiramo daljnju pretragu sa detaljnim podatcima između:

- Opis- osnovni podatci,ključne osobe(nadzorni odbor), preuzimanja, povezanost, nagrade te mogući konkurenti.
- Poslovanje- Sažetak, bilanca, račun dobiti i gubitka, novčani tijek, likvidnost, solventnost, aktivnost, profitabilnost, zaposleni, prikazi
- Osobe
- Blokade – poslovni računi, povijest blokada
- Bonitet-financijske ocijene po godinama
- Vijesti –povezane vijesti
- Vremeplov-vremenska crta poslovanja
- Ostalo- pravni odnosi, registrirane djelatnosti i povezani sudski oglasi
- Dioničari
- Natječaji-povezani javni natječaji

Ulaskom u određeno polje izbornika korisniku su dostupni aktualni detaljni podatci, kao na primjer pri izboru polja poslovanje vidljiv je broj zaposlenika i iznos njihove neto plače u kunama.

Velika prednost i olakšanje u poslovanju je što su putem pametnih telefona svi ti podatci dostupni gdje god je dostupan Internet. Dostupni podaci omogućavaju menadžeru da se dobro pripremi za poslovni sastanak , ali i da u toku sastanka provjeri istinitost podataka priloženih od druge strane.“ (Balen K., 2017:13)

8. „Globalizacija i ljudski potencijali

8.1. „Menadžment ljudskih potencijala

Menadžment ljudskih potencijala podrazumijeva niz povezanih aktivnosti i zadaća menadžmenta i organizacije koje su usmjerene prema osiguravanju adekvatnog broja zaposlenih, njihovih znanja, vještina, interesa, motivacije i oblika ponašanja potrebnih za ostvarivanje aktualnih, razvojnih i strategijskih ciljeva organizacije.
Menadžerska funkcija kao funkcija upravljanja ljudskim potencijalima koja ima za cilj osigurati kvalitetne ljude, motivirati ih, trenirati i razvijati kako bi se postigli dobri rezultati i na taj način ostvarili ciljevi poduzeća. Vođenje kao menadžerska funkcija osigurava da se ciljevi postignu pomoću drugih ljudi“ (Balen K., 2017:2)

8.2. „Poslovni, ekonomski ciljevi i socijalni ciljevi

Poslovni ciljevi poduzeća su osigurati uloženu investiciju pomoću pravog broja kvalitetnih djelatnika. Nužno je iskoristiti njihov potencijal za ostvarivanje ciljeva organizacije kako bi se povećala organizacijska konkurentnost i uspješnost.
Ekonomski ciljevi menadžmenta ljudskih potencijala je pomoću djelatnika povećati proizvodnost i profitabilnost, sniziti ukupne troškove i osigurati konkurentsku prednost.
Socijalni ciljevi menadžmenta ljudskih potencijala su da se potrebe, očekivanja i interesi zaposlenih zadovolje. Njihov socioekonomski položaj se mora poboljšati i osigurati im stalnu mogućnost zapošljavanja što bi svim djelatnicima osiguralo bolju kvalitetu života.“ (Balen K., 2017:3)

8.3. „Ciljevi fleksibilnosti i stalnih promjena

Kako bi tvrtka opstala i bila konkurentna potrebno je pratiti promjene i prilagoditi se promjenama okoline. Da bi se organizacija prilagodila promjenama mora ju se njeni zaposlenici prilagoditi i biti maksimalno fleksibilni. Nužno je smanjiti otpor na promjene

kako bi se lakše moglo reagirati na promjene. Općenito se treba povećati svijest o kvantitativnim, kvalitativnim i strukturnim promjenama." (Balen K., 2017:3)

8.4. „Utjecaj globalizacije na menadžment ljudskih potencijala

Menadžment ljudskih potencijala u doba globalizacije susreće se sa velikim izazovom koordinacije, integracije, decentralizacije i prilagodbe aktivnosti kao i ciljeva raznim potrebama, interesima i kulturama širem globusa. Kako bi se postavio pravi djelatnik na pravo mjesto u pravo vrijeme potrebno je sve aktivnosti usmjeriti pribavljanjem i selekcijom, praćenjem i ocjenjivanjem radne uspješnosti, motiviranjem i nagrađivanjem, obrazovanjem i razvoju menadžmenta ljudskih potencijala. U globalizaciji, međutim, pojavljuju se i nove aktivnosti kao što su razvoj globalnih menadžera, međunarodni prijenos znanja, međunarodna koordinacija, standardizacija i integracija aktivnosti. S toga se međunarodni menadžment ljudskih potencijala susreće s problemima institucionalnim i kulturalnim razlikama.

Multinacionalne kompanije imaju veliku ulogu u ekonomskom razvoju i globalizaciji. Ključ njihovog uspjeha je menadžment ljudskih potencijala. Radi kompleksnost globalnog poslovanja poslovne strategije i globalne organizacijske sposobnosti se moraju brzo i efikasno provoditi za što su zaduženi ljudi i njihove sposobnost. Stoga je znanje i sposobnosti menadžmenta ljudskih potencijala odgovorno za uspjeh organizacije na globalnom tržištu. Globalni menadžment ljudskih potencijala prikazuje se kao konkurentska prednost, obzirom na upravljanje ljudskim potencijalima, razvijanjem i primjenom globalnih sustava pribavljanja i selekcije, motiviranja i nagrađivanja, obrazovanja i razvoja. Organizacije koje posluju na globalnom tržištu trebaju globalne menadžere koji upravljaju globalnim načinom mišljenja.

„Globalni menadžment ljudskih potencijala odnosi se, pak, na upravljanje aktivnostima strateškoga međunarodnog menadžmenta ljudskih potencijala primjenom globalnog sustava i strukture pravila koji prenosi značenje između kultura, korištenje globalnim ljudskim potencijalima da se postignu organizacijski ciljevi bez obzira na geografske granice". (Bahtijarević-Šiber, 2014:523) „ (Balen K., 2017:4)

8.5. „Međunarodni menadžment ljudskih potencijala ≠ globalni menadžment ljudskih potencijala

Međunarodni menadžment ljudskih potencijala usmjeren je na upravljanje i vođenje međunarodnom radnom snagom.

Pri tome se oslanja na identificiranje i razumijevanje kako multinacionalne kampanje upravljaju geografski raspršenom radnom snagom te time postignu lokalnu i globalnu konkurentsku prednost.

„Međunarodni menadžment ljudskih potencijala jednostavno se određuje kao posebno područje menadžmenta ljudskih potencijala koje razmatra povećanu kompleksnost što proizlazi iz pribavljanja, selekcije, razvijanja i održavanja, odnosno koordiniranja i upravljanja različitim ljudskim potencijalima“. (Bahtijarević-Šiber, 2014:523)

Također se smatra da se međunarodni menadžment ljudskih potencijala odnosi na upravljanje „zahtjevima da osiguranju međunarodno koherentan i troškovno djelotvoran pristup upravljanju ljudskim potencijalima u svim zemljama koje pokrivaju iz istodobnu prijemljivost za razlike u pretpostavkama i onom što funkcionira na različitim lokacijama.“ (Bahtijarević-Šiber, 2014:523)

Globalni menadžment ljudskih potencijala se odnosi na upravljanje aktivnostima strateškog međunarodnog menadžmenta ljudskih potencijala kod kojeg se koristi globalni sustav i strukture pravila. Cilj je postići globalni ljudski potencijal neovisno o geografskim granicama. Stoga se može reći da se globalni menadžment ljudskih potencijala bavi „upravljanjem aktivnostima međunarodnog menadžmenta ljudskih potencijala putem primjene globalne strukture pravila na procese menadžmenta ljudskih potencijala.“ (Bahtijarević-Šiber, 2014:523)

Razlika naspram međunarodnog menadžmenta ljudskih potencijala su globalni sustav pravila i strateška orijentiranost i razina.

„Međunarodni, odnosno globalni menadžment ljudskih potencijala obuhvaća niz među povezanih aktivnosti i zadataka radi optimalna upravljanja prostorno raspršenih i kulturalno različitih ljudskih potencijala da bi se ostvarili strateški ciljevi, postigla globalna konkurentska prednost uz maksimalno zadovoljavanje zajedničkih i posebnih, lokalnih interesa i potreba te ekonomski, profesionalni i socijalni razvoj svih dijelova i članova organizacije.“ (Bahtijarević-Šiber, 2014:524)„ (Balen K., 2017:5)

8.6. „Odrednice nove paradigme menadžmenta ljudskih potencijala

Obzirom da se međunarodni menadžment ljudskih potencijala susreće sa mnogim kulturalnim razlikama nužno je postaviti nove paradigme menadžmenta ljudskih potencijala.
Odrednice nove paradigme su prepoznavanje, poštovanje i pomirenje.
Za uspješni međunarodni menadžment ljudskih potencijala je prvenstveno važno prepoznati i priznati kulturalne razlike u vrijednostima i značenju. Kako bi prepoznali i priznali druge kulture i vrijednosti mora se napraviti dubinsko snimanje kulture da bi se shvatile implicitne i eksplicitne razlike.
Nakon faze prepoznavanja i priznavanje slijedi faza poštovanja razlika u kulturama. Različite orijentacije ne treba ocjenjivati. Poštovanje uključuje prihvaćanje prava zaposlenika, klijenata i potrošača interpretacije svijeta kako oni to žele. „To znači i prilagođavanje pristupa i načina provođenja menadžmenta ljudskih potencijala njihovim potrebama.“ (Bahtijarević-Šiber, 2014:525)
Radi ukupne različitosti razmišljanja i vrijednosti javljaju se stalne napetosti. Međunarodni menadžment ljudskih potencijala treba ovdje djelovati i uskladiti te smiriti tenzije i razlike te na taj način izgraditi organizaciju koja je usmjerena ka pomirenju, usklađenosti i optimalnom korištenju različitostima. Različitost treba prepoznati i priznati, ne bitno jesu li one kulturalnog, etničkog, spolnog ili dobnog i bilo kojeg drugog karaktera.“ (Balen K., 2017:6)

8.7. „Čimbenici koji utječu na međunarodni menadžment ljudskih potencijala

Obzirom da je međunarodni menadžment ljudskih potencijala kompleksan, na njega utječu tri najznačajniji čimbenici, ekonomski, institucionalni i kulturalni čimbenici.
Ekonomski čimbenici su različiti diljem svijeta. „Zemlje se razlikuju po ekonomskom sustavu, po svojim temeljnim polazištima, uvjetima poslovanja i mehanizmima reguliranja poslovnih aktivnosti“. (Bahtijarević-Šiber, 2014:529)
Osim toga su velike razlike u ekonomskoj razvijenosti zemalja, stopi ekonomskog rasta, stopi nezaposlenosti, inflaciji, kamatnim stopama, monetarnoj i fiskalnoj politici, troškovima života, poreznim davanima i mnogim drugim.

Za menadžment ljudskih potencijal bitni su faktori obrazovanja i zdravstvena infrastruktura i cijena rada. Razlike cijene rada u zemljama utječe na konkurentsku sposobnost s trendom prebacivanja proizvodnje u zemlje s nižim troškovima.

Institucionalni čimbenici se odnose za zakonsku regulativu vezano za zapošljavanje i radne i industrijske odnose koji se razlikuju od zemlje do zemlje. Zakonska regulativa se odnosi na sigurnost radnika i zaposlenja, uvjete zapošljavanja i otkaza, minimalne plaće, raspored radnog tjedna, uvjete prekovremenog rada i dr.

Radi niza različitosti u menadžmentu ljudskih potencijala nužno je dogovoriti kompromise i pronaći rješenje između prakse i zahtjeva u matičnoj državi. Dvije bitne pretpostavke vezane uz međunarodni menadžment ljudskih potencijala su „potreba detaljnog poznavanja i prilagođavanja zakonskim i drugim uvjetima zemlje u kojoj djeluju“ i „da se u analizi i utvrđivanju troškova rada moraju, uz jednostavne pokazatelje troškova, odnosno cijene satnice, uzeti u obzir i sve povlastice i kompenzacije zajamčene zaposlenicima zakonom neke zemlje“. (Bahtijarević-Šiber, 2014:531)

Industrijski odnosi uređuju međusobne odnose radnika, menadžmenta i poslodavca. Ova skupina zakonske regulative uključuje „zastupljenost i utjecaj radnika na odluke uprave, njihovo pravo da utječu u postavljanju politike kompanije prema odlukama o nagrađivanju, otpuštanju, zapošljavanju“ i dr. (Bahtijarević-Šiber, 2014:532)

Navedeno izravno utječe na menadžment ljudskih potencijala.

Upravljanje kulturalnim različitostima se smatra najvećim i najsloženijim izazovom za menadžere na međunarodnoj i globalnoj razini. „Kultura osigurava zajedničke vrijednosti i značenja stvari i pojava, preferirane oblike ponašanja i njihove konačne ishode, način života, prihvaćanje promjena, način obavljanja posla i vođenja poslovanja.“ (Bahtijarević-Šiber, 2014:532)

Što se više ima saznanja o nekoj kulturi to je lakše organizirati organizacijsku praksu, stil menadžmenta, karakteristike vođe, kao i način ponašanja kako ne bih previše odstupao od kulture druge zemlje.

Isto tako mogu kulturalne razlike postati konkurentske prednosti i donijeti kulturalnu sinergiju, jer povezivanje i doticaj sa različitim kulturama sadrži potencijal za sinergiju. Naravno da može i imati kontra efekt, konflikt. „Za uspješnu međukulturalnu suradnju menadžeri moraju ne samo razumjeti temeljne pretpostavke, različite vrijednosti, način promatranja svijeta i ponašanje različitih kultura, nego ih i razmatrati kao komplementarne i osnove sinergije kojima se mogu povećati pozitivne učinci suradnje.“ (Bahtijarević-Šiber, 2014:535) „(Balen K., 2017:8-9)

8.8. „Posljedice globalizacije na pojedinca

Globalizacija zahtjeva mnogo znanja, vještina i sposobnosti od menadžera i zaposlenika organizacije, koja posluje na globalnoj razini. Kako bi organizacija bila uspješna u svom poslovanju, zaposlenici se biraju prema posebnim kriterijima.

Pozicije na globalnoj razini zahtijevaju od kandidata sljedeće:

- Otvorenost za nove procese kao i procedure, kulture poduzeća, kulture drugih naroda, nove stilove vođenja, nove tehnologije, inovacije, suradnje sa novim partnerima. Otvorenost prema restrukturiranju, redizajnu, novom načinu komunikacije sa drugim organizacijama, cijelo životnom učenju, usavršavanju te otvorenost uma i karaktera.
- Prilagodba uvjetima poslovanja stranih država. Druge države imaju razne tradicije i kulture koje utječu na njihovo poslovanje. Dakle, utječu i na poslovanje na globalnoj razini. Potrebno je analizirati druge kulture, tradicije i načine poslovanja kako bi se uklopili u sustav organizacije i uspješno poslovali. Svakako će se i druge organizacije prilagoditi svjetskom kodeksu ponašanja tako da će se stvoriti jedan zajednički globalni kodeks koji je univerzalan u svjetskom poslovanju.
- Kontakt i komunikacija sa organizacijama na globalnoj razini može se odvijati osobno ili putem medija stvorenih za udaljeni kontakt. Pojedinac mora biti informiran i educiran koristiti se medijima koji mu olakšaju komunikaciju sa organizacijama diljem svijeta bez osobnog kontakta.
- Kandidati moraju biti spremni i pripremljeni za česta poslovna putovanja. Time se gubi fiksno radno vrijeme, što mnogi nisu spremni prihvatiti. U globalizaciji se događaju promjene vrlo često i brzo i stoga se brzo mora na određene situacije reagirati. Gotovo u svako doba dana se može dogoditi da se hitno mora na sastanak na drugi kraj svijeta na što zaposlenici moraju biti voljni i spremni.

Fleksibilnost je jedan od naj bitnijih kriterija odabira kandidata za poziciju menadžera ili zaposlenika u globalnom poslovanju. Biti fleksibilan znači u potpunosti se identificirati sa organizacijom te potpuno se prilagoditi svakoj situaciji. Biti brz, odlučan i efikasna u svojim postupcima. Na taj način se dobiju brzi rezultati koji donose konkurentsku prednost.“ (Balen K., 2017:10)

9. Nedostatak kvalitetne radne snage u Hrvatskoj

9.1. Pristupanje Republike Hrvatske u članstvo Europske unije

Osamostaljenjem Republike Hrvatski i izlaskom iz Jugoslavije počinje se formirati vanjska i unutrašnja politika samostalne Republike Hrvatske.

Jedan od ciljeva vanjske politike Republike Hrvatske bio je približavanje zapadnom svijetu, a prvenstveno Europskoj ekonomskoj zajednici, te na taj način uključivanja u svjetske tokove roba, usluga, novca i radne snage.

Uključivanje u te tokove imalo je za cilj osiguravanje ekonomskog prosperiteta Republike Hrvatske.

Jedan od tih ciljeva bilo je ulazak u punopravno članstvo Europske unije, koji je započeo 2001. potpisivanjem Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju i podnošenjem zahtijeva za članstvo u veljači 2003. godine.

Službeni pregovori između Republike Hrvatske i Europske unije otvaraju se u listopadu 2005. godine a odnose se na način na koji će država kandidatkinja usvojiti i izvršavati pravnu stečevinu Europske unije. Pregovori završavaju u lipnju 2011. godine i u prosincu 2011. potpisan je Ugovor o pristupanju Europskoj uniji.

1.srpnja 2013. godine Republika Hrvatska postala je dvadeset i osma članica Europske unije. Na taj način ušli smo na tržište koje površinski pokriva više od 4 000 000 km² i brine se o preko 500 000 000 stanovnika.

Ulaskom u Europsku uniju mnoge stvari su se promijenile. Građani Republike Hrvatske dobili su mogućnost slobodnog putovanja bez upotrebe putovnica i viza unutar Europske unije. Uvelike je pojednostavljena mobilnost radne snage u većinu zemalja Europske unije, odnosno mogućnost zapošljavanja bez posebnih radnih dozvola. Samo neke od zemalja Europske unije zadržale su pravo izdavanja radnih dozvola za hrvatske građane do 2020. godine.

Brojne su prednosti koje su hrvatski građani ostvarili ulaskom Republike Hrvatske u Europsku uniju kao što je pravo utjecaja na politiku i prava Europske unije i time povezana bolja zaštita potrošača kroz kontrolu kvalitete proizvoda te velika dostupnost informacija.

Ukidanjem carina između država članica tvrtkama je omogućeno i pojednostavljeno poslovanje unutar zajedničkog europskog tržišta.

9.2. Odlazak radne snage

Ono s čime su se suočile mnoge od europskih zemalja, pogotovo zemlje koje su prošle tranziciju-zemlje bivšeg Istočnog bloka je odlazak radne snage u bogatije zemlje Europske unije. Otvoreno tržište radne snage pokrenulo je lavinu iseljavanja iz manje razvijenih zemalja u razvijenije dijelove unije. Bolje plaće i lakše zapošljavanje mamac je kojem mnogi ne mogu odoljeti i razlog je masovnog iseljavanja.

Iseljavanje radne snage dovodi do nedostatka kvalitetnih radnika u gotovo svim sektorima od medicine, proizvodnje, građevine do turizma.

Nedostatak radne snage u građevinskom sektoru za posljedicu ima da su građevinske tvrtke prisiljene odbijati poslove. U medicinskom sektoru nedostatak liječnika i medicinskih sestara koji je i ranije bio prisutan dolazi sve više do izražaja. Liste čekanja kod liječnika postaju sve duže. Premali broj liječnika i sestara brine o prevelikom broju pacijenata.

Urgentno stanje je i u strojogradnji i brodogradnji kojoj nedostaju inženjeri, bravari, zavarivači i CNC operateri. Tvrtke koje imaju ugovore ne mogu ispoštovati rokove i zbog toga su prisiljene plaćati penale. Ugostiteljsko hotelijerski sektor suočen je s nedostatkom kuhara, konobara, sobarica i ostalog osoblja. Taj manjak je očit tijekom cijele godine, a problem se drastično povećava u tijeku turističke sezone.

9.3. Crne brojke

Prema izvješću Državnog zavoda za statiku Republiku Hrvatsku u 2016. godini napustilo je 36 436 osoba, a uselilo se 13 985 osoba što predstavlja negativni saldo u iznosu od 22 451 osobe.

Visoka stopa nezaposlenosti, loša gospodarska situacija, loš životni standard, dugotrajna nezaposlenost, niske plaće, rad izvan struke, često izražen mobing i iskorištavanje radnika od poslodavca samo su dio elemenata koji su utjecali na odluku dijela osoba o iseljavanju bilo privremenom ili trajnom.

I. VANJSKA MIGRACIJA
INTERNATIONAL MIGRATION

1. VANJSKA MIGRACIJA STANOVNIŠTVA REPUBLIKE HRVATSKE
INTERNATIONAL MIGRATION OF POPULATION OF REPUBLIC OF CROATIA

	Doseljeni iz inozemstva *Immigrants*	Odseljeni u inozemstvo *Emigrants*	Migracijski saldo *Net migration*
2007.	14 622	9 002	5 620
2008.	14 541	7 488	7 053
2009.	8 468	9 940	-1 472
2010.	4 985	9 860	-4 875
2011.[1)]	8 534	12 699	-4 165
2012.[1)]	8 959	12 877	-3 918
2013.[1)]	10 378	15 262	-4 884
2014.[1)]	10 638	20 858	-10 220
2015.[1)]	11 706	29 651	-17 945
2016.[1)]	13 985	36 436	-22 451

1) Radi usklađivanja s međunarodnim standardima i pravnom stečevinom Europske unije podaci statistike vanjske migracije od 2011. obrađuju se prema novoj metodologiji.
1) *In order to harmonise the international migration statistics with international standards and the acquis communautaire, since 2011 data have been processed according to a new methodology.*

Slika 9.1. vanjska migracija stanovništva RH (DZS, 2017)

Negativni migracijski saldo pojavljuje se sa početkom krize 2008. godine i od tada je u porastu. Prema podatcima iz tablice vidljivo je da negativni migracijski saldo značajno počinje rasi od 2013.godine odnosno ulaska Republike Hrvatske u Europsku uniju.

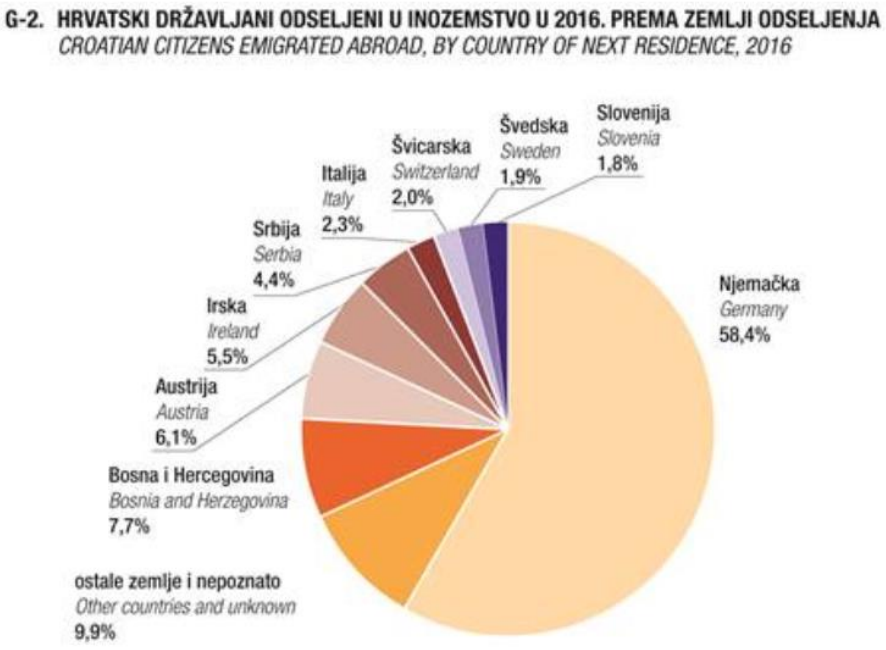
3. VANJSKA MIGRACIJA STANOVNIŠTVA U 2016. PREMA STAROSTI I SPOLU
INTERNATIONAL MIGRATION OF POPULATION, BY AGE AND SEX, 2016

Starost *Age*	Doseljeni iz inozemstva *Immigrants*			Odseljeni u inozemstvo *Emigrants*		
	ukupno *Total*	muškarci *Men*	žene *Women*	ukupno *Total*	muškarci *Men*	žene *Women*
Ukupno *Total*	13 985	8 388	5 597	36 436	19 703	16 733
0 – 4	325	179	146	1 580	836	744
5 – 9	304	154	150	2 192	1 144	1 048
10 – 14	254	132	122	1 737	910	827
15 – 19	720	405	315	1 569	800	769
20 – 24	1 414	819	595	3 145	1 644	1 501
25 – 29	1 706	991	715	5 263	2 751	2 512
30 – 34	1 523	943	580	4 774	2 661	2 113
35 – 39	1 359	856	503	3 825	2 235	1 590
40 – 44	1 179	753	426	3 284	1 864	1 420
45 – 49	1 078	709	369	2 721	1 501	1 220
50 – 54	938	637	301	2 042	1 204	838
55 – 59	769	474	295	1 232	672	560
60 – 64	893	505	388	1 027	495	532
65 – 69	764	442	322	976	501	475
70 – 74	327	205	122	523	254	269
75 i više *75 and over*	432	184	248	546	231	315

Slika 9.2. Vanjska migracija stanovništva u 2016.g. RH prema starosti i spolu (DZS, 2017)

Pogledamo li prema starosnoj dobi najveći broj odseljenih osoba je u dobi između 25-29 godina, njih 5 263. A ako pogledom dob između 20 i 55 godina dolazimo do brojke od 25 054.

To je crna brojka i predstavlja stanovništvo u najboljoj radnoj snazi. Pogotovo je zabrinjavajući broj osoba u dobi 30-45 godina i iznosi 11 883 osoba koje su gotovi formirani radnici sa iskustvom i u najboljoj radnoj snazi za stvaranje novoga dobara. Zabrinjavajuća činjenicu odlaska kompletnih obitelji potvrđuje broj iseljenih maloljetnika čiji ukupan broj u dobi od 0-19 godina iznosi 7078 osoba. U slučajevima odlaska cijelih obitelji u inozemstvo mala je vjerojatnost njihovog povratka. Pogotovo djeca iseljenika koja su se školovala i stekla krug prijatelja u inozemstvu rijetko kad pristaju na povratak iako njihovi roditelji u jednom trenutku na to i odluče.



Slika 9.3. Hrvatski državljani odseljeni u inozemstvo u 2016.prema zemlji odseljena (DZS, 2017)

Kao i u prošlosti Hrvatske emigrante privlačile su razvijene Europske zemlje kao što su Austrija, Njemačka, Italija i Švicarska, te zemlje i danas su najčešća odredišta. Dijelom odluka o doseljenu u te zemlje temeljena je i na osnovu rodbinskih veza i poznanstava koja su olakšavala odlazak te pronalazak smiješaja i zaposlenja. Pored tih zemalja u današnje vrijeme pojavljuje se i Irska koja je zbog visokog standarda i engleskog jezika koji je Hrvatskoj najčešće korišteni strani jezik postala zanimljivo odredište. Tome su zasigurno

doprinijele i nisko budžetne avio kompanije koje nude jeftine karte za letove te su na taj način bitno smanjile vrijeme i cijenu putovanja.

9.4. Izumire Slavonija

Svjedoci smo stalnih natpisa u novinama:

„**Osijek je u pet godina izgubio 10 % stanovnika**“ –Glas Slavonije- objavljeno 28. ožujka, 2017. (Mikulić I, 2017)

„**EGZODUS IZ SLAVONIJE Ove godine već otišlo više ljudi nego u cijeloj 2016.**“ Glas Slavonije- objavljeno 4. Rujna 2017. (Lešić Omerović M., 2017)

„**Masovni odlazak u inozemstvo nacionalni je problem broj jedan**

Trbuhom za kruhom u pola godine samo je iz Kutjeva otišlo 60 mladih obitelji“ Večernji list-objavljeno 16. lipnja 2015. (Borovac M., 2017)

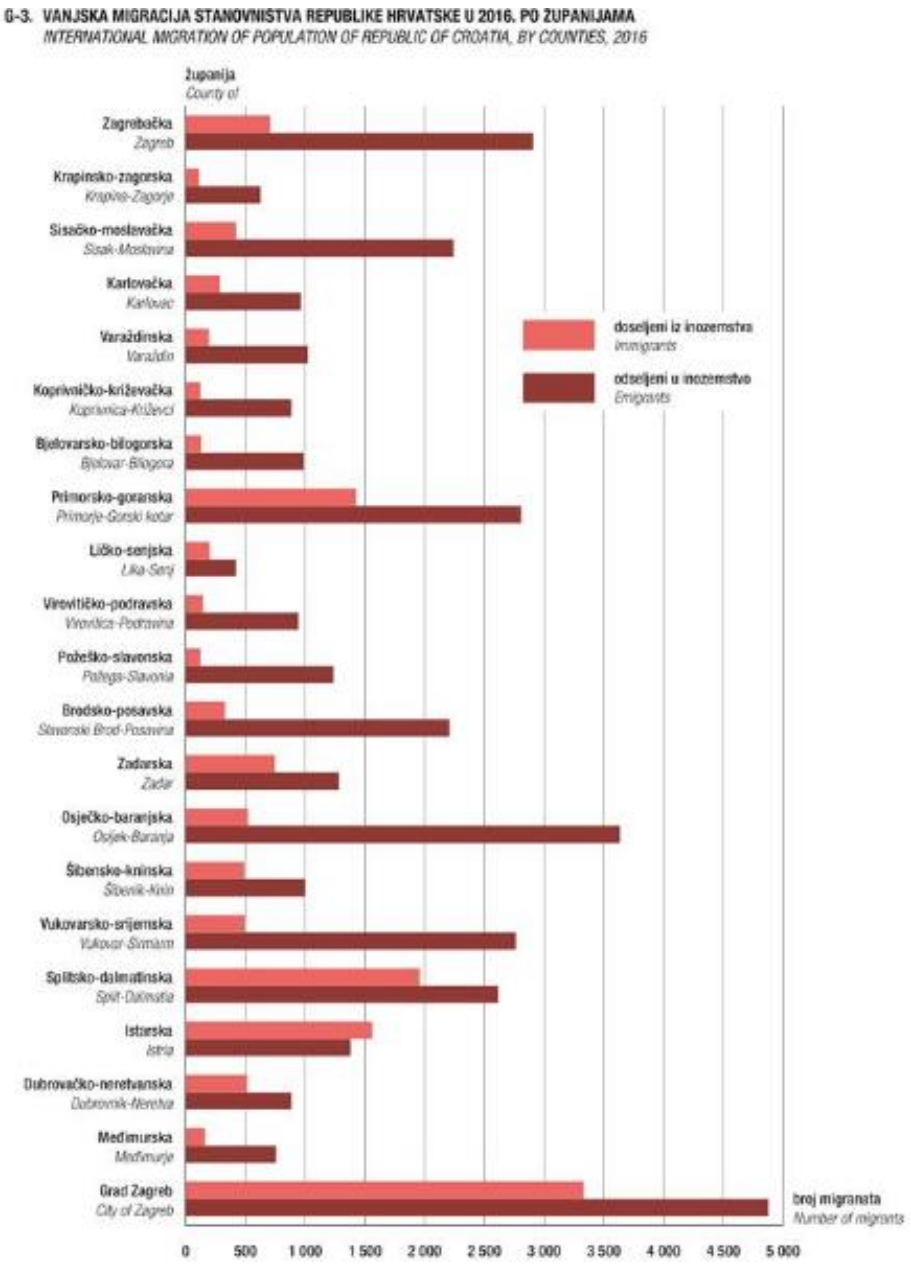
„**Kakva Slavonija, svi odosmo u Njemačku -** Zatvoreni kapci i zaključana vrata praznih kuća, oronula zdanja zatvorenih farmi sa zahrđalim lancem i lokotom na ogradi i u Đakovštini su sve češća pojava.“ Al Jazeera- objavljeno 14. svibnja 2017. (Šoštarić T., 2017)

„**Sela u Slavoniji propadaju, stanovnika je sve manje**“ HRT vijesti 02.srpnja 2017. (HRT, 2017)

„**UBRZAVA SE ISELJAVANJE IZ LIJEPE NAŠE U dvije godine iz Hrvatske odselilo 138 tisuća ljudi „** Novi list- objavljeno 13. kolovoz 2017 (Podgornik B., 2017)



Slika 9.4. Iseljavanje iz Hrvatske (Foto:Škomrlj D., 2017)



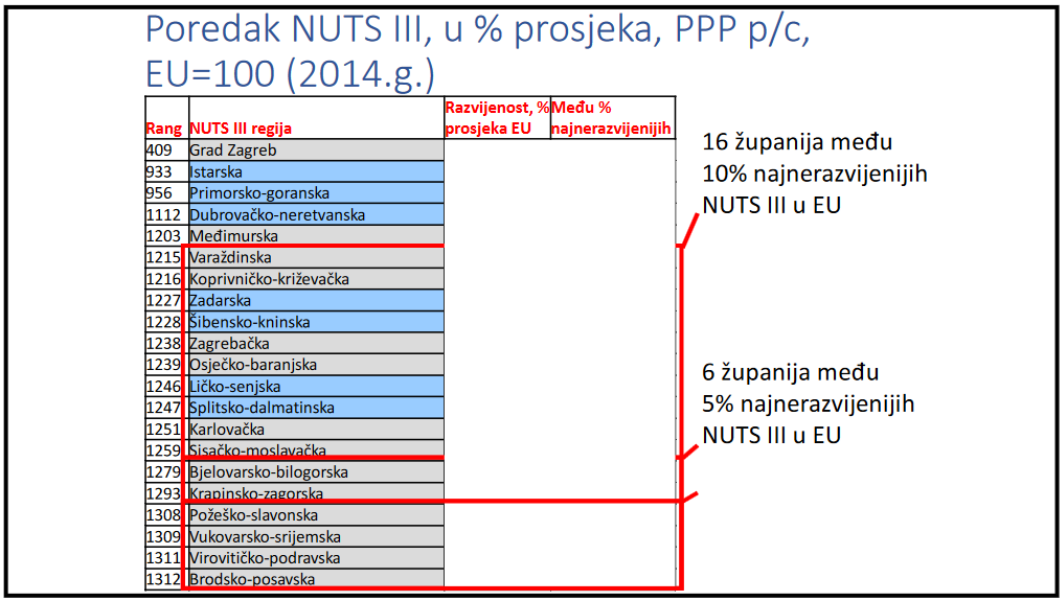
Slika 9.5. Vanjska migracija stanovništva u 2016.g. RH prema županijama (DZS, 2017)

Pogledamo li podatke Državnog zavoda za statiku Republiku Hrvatsku prema županijama u 2016.godini najviše je napustilo Grad Zagreb (4 876 osoba), Osječko-baranjska (3 634 osoba), Zagrebačka (2 907osoba), Primorsko-goranska (2 807osoba), Vukovarsko-srijemska (2 763 osoba), Brodsko-posavska (2 208 osoba).

Zbrojimo li ukupan broj osoba koje su napustile pet Slavonskih županija dolazimo do broja od 10784 osoba i to predstavlja zabrinjavajući podatak od gotovo trećine ukupno odseljenih osoba u 2016. godini iz Hrvatske.

Zasigurno razlog tome je i ekonomska nerazvijenost u Slavonije koja je veća u odnosu na ostale dijelove Hrvatske.

"Kada se četiri slavonske županije stave u regionalni kontekst EU, od 1342 NUTS 3 statističke regije EU, one se nalaze u 2,5% najmanje razvijenih regija EU, istaknuo je direktor Sektora za financijske institucije, poslovne informacije i ekonomske analize HGK Zvonimir Savić. " (HGK, 2017)



Slika 9.6. Poredak NUTS III (EFOS, 2017:6)

Prema podatcima iz europskog parlamenta radi potreba prikupljanja i analize podataka unutar Europske unije uvedene su takozvane NUTS teritorijalne jedinice ili regije. Na osnovu prikupljenih podataka vrše se ekonomske analize i usklađuju podatci unutar Europske unije.

Tablica 1 : NUTS teritorijalne jedinice dijele se na tri razine na osnovu broja stanovnika. (Haase D. ,2017)

Razina	Broj stanovnika minimalno	Broj stanovnika maksimalno
NUTS 1	3 000 000	7 000 000
NUTS 2	800 000	3 000 000
NUTS 3	150 000	800 000

„U slučaju kad je ukupni broj stanovnika države članice manji od najmanje razine u sustavu NUTS-a, ta država članica čini jednu teritorijalnu jedinicu te razine NUTS-a.“ (Haase D. ,2017)

Iz ekonomskih pokazatelja vidljivo je da Slavonija i Baranja spada u najmanje razvijene dijelove Europske unije što je zasigurno razlog odlaska velikog broja stanovništva u druge razvijenije dijelove Hrvatske, a pogotovo Europske unije.

10. Zaključak

Globalizacija je proces neprekidnog ukidanja prepreka slobodnom toku informacija, roba, kapitala, radne snage i tehnologije između različitih dijelova svijeta. Kao takva globalizacija djeluje na sve sfere života.

Moderna informacijska tehnologija izazvala je promjene u poslovnom svijetu i neprekidna povezanost ne dozvoljava više odvajanje poslovnog života od privatnog budući da su poslovni ljudi putem pametnih telefona dostupni u bilo kojem dijelu svijeta i u bilo koje vrijeme.

Za globalizaciju kroz povezivanje trgovine i kapitala u jedno tržište, možemo reći da je ekonomski proces. Međutim pod utjecajem informacijske tehnologije, ona je zasigurno i društveno socijalni proces.

Globalna komunikacijska mreža olakšala je komunikaciju ljudi iz različitih dijelova svijeta i na taj način omogućila upoznavanje različitih kultura sa pretpostavkom stvaranja boljeg društva temeljenog na suživotu i prihvaćanja savjesti o multi-kulturalno društvu u kojem diferencija predstavlja prednost. Početci razvoja globalizacije vežu se uz razvoj kolonijalnog gospodarstva temeljenog na trgovini i dostupnošću jeftinijih proizvoda i prirodnih bogatstava.

Seljenje proizvodnje u dijelove svijeta gdje je jeftinija radna snaga omogućilo je transfer tehnologije i znanja u nerazvijene dijelove svijeta. Dolazak stranog kapitala i pokretanje proizvodnje zahtijevalo je razvoj infrastrukture kao preduvjet pokretanja proizvodnje koja u konačnici služi podizanje standarda u nerazvijenim zemljama.

Jedan od preduvjeta premještanja proizvodnje je osiguranje zakonske regulative i time povezanog slobodnog toka informacija, roba, kapitala i usluga, odnosno stvaranja slobodnog tržišta. Jedinstveno slobodno tržište predstavlja ekonomsku globalizaciju koja svoj razvitak temelji na potpisivanju različitih trgovinskih sporazuma koji su omogućili ukidanje trgovinskih barijera između država. Uređeno tržište kojim se regulira protok roba ima za cilj poticanje konkurencije i time povezan razvoj tehnologije i društva u cjelini.

Uređeno jedinstveno tržište posebno je omogućilo razvoj jedne gospodarske djelatnosti posredovanja između proizvođača i korisnika odnosno trgovine. Trgovina kao i ostale djelatnosti izložena je konkurenciji koja djeluje na njezin razvoji i prilagođava ju kako potrebama proizvođača tako i potrebama krajnjih korisnika odnosno kupaca. Razvijena informacijsko komunikacijska tehnologija zasigurno je utjecala na trgovinu kao ključnu gospodarsku granu.

Ključnu ulogu u razvoju globalnog tržišta posljednjih godina zasigurno igra i razvoj dostupnosti interneta. Veliki broj informacija koji postaje dostupan gotovo svima, promijenio je i način poslovanja, ali i života zaposlenika. Informacija dostupna putem interneta postaje nezaobilazno sredstvo u poslovanju. Razvoj interneta promijenio je i olakšao poslovnu komunikaciju. Internet je promijenio odnose ponude i potražnje te time povezane odnose cijena. Cijene su diktirane od strane globalnog tržišta i promjena na tom tržištu. Te promijene mogu biti pozitivne i negativne. Primjer negativne promijene je velika ekonomska kriza koja je započela prije desetak godina krahom američkog tržišta nekretnina, a odrazila se na cjelokupnom globalnom tržištu.

Kriza i njeno širenje ukazala je na globalnu povezanost i time nastale probleme. Manifestacija krize najviše se očitovala kroz smanjivanje investicija, padu potrošnje, smanjivanju broja zaposlenih i smanjenoj likvidnosti.

Gorući problemi hrvatskog gospodarstva je neplaćanje, smanjena likvidnost i nedjelotvorno sudstvo sa krizom su još više porasli, te izazvali veliki pad BDP-a i povećali tako veliku nezaposlenost.

Gospodarski sustavi razvijenih zemalja i zemalja Europske unije brzo su djelovali na krizu i na taj način nastojale nizom mjera ublažiti utjecaj krize, te su relativno brzo i uspjele izaći iz krize. Za razliku od hrvatskog gospodarstva. Pozitivni pomaci u hrvatskom gospodarstvu primjećuju se tek krajem 2014. godine. Taj rast zasigurno se može pripisati efektima koji su ostvareni ulaskom Hrvatske u Europsku uniju te porastu broja gostiju tijekom ljetne turističke sezone.

Na smanjenje nelikvidnosti uvelike je djelovala dostupnost informacija o poslovanju drugih tvrtki i konkurencije. Portali koji nude ekonomske analize i informacije o financijskom poslovanju povećali su transparentnost i olakšali donošenje dijela poslovnih odluka te na taj način povećali učinkovitost i time povezanu naplatu potraživanja i likvidnost.

Globalizacija i moderna informacijska tehnologija djelovala je na sve segmente poslovanja, a posebno na menadžment promjena. Da bi tvrtke održale korak sa sve većom konkurencijom prisiljene su se prilagođavati brzo nastalim promjenama. Te promijene moraju se provoditi u svim dijelovima tvrtke. Potrebno je da svi zaposlenici shvate da su dio jedne cjeline kojoj svaka karika mora zajednički djelovati te na taj način steći konkurentsku prednost nad konkurencijom.

Globalno tržišne nije samo tržište roba, usluga i kapitala već je postalo i tržište radne snage, a time i povezanih problema kulturološke i socijalne prirode. Multinacionalne kompanije koje

zapošljavaju različite profile zaposlenika iz različitih dijelova svijeta moraju pronaći način kako prilagoditi organizaciju i svoje zaposlenike te na taj način ih motivirati i zadržati na pravom mjestu sa ciljem postizanja vrhunskih rezultata i postizanja organizacijskih ciljeva bez obzira na mjesto obavljanja posla. Organizacije koje posluju na globalnom tržištu trebaju globalne menadžere koji upravljaju globalnim načinom mišljenja.

Fleksibilnost i prihvaćanje novih znanja karakteristike su zaposlenika koje globalno tržište danas od njih zahtijeva.

Globalno tržište zahtijeva prilagođavane pravilima koja vladaju na tom tržištu, tako i države koje žele osigurati svoj ekonomski prosperitet prisiljene su uključiti se i prilagoditi svoju zakonsku regulativu globalom tržištu. Jedan od ciljeva vanjske politike Republike Hrvatske bio je približavanje zapadnom svijetu, a prvenstveno Europskoj ekonomskoj zajednici, te na taj način uključivanja u svjetske tokove roba, usluga, novca i radne snage.

Uključivanje u Europsku zajednicu donijelo je sa sobom niz prednosti ali i dio problema koje za sobom nosi slobodno tržište unutar unije.

Jedan od tih problema je odlazak kvalitetne i obrazovane radne snage u razvijenije dijelove Europske unije. To je problem s kojim su se suočile gotovo sve manje razvijene zemlje koje su u posljednjih petnaestak godina ušle u članstvo Europske unije. Vezano za pitanje odlaska radne snage pozitivna je posljedica povećanja radnog standarda te rasta i izjednačavanja plaća dijela radnika koji rade u sektorima koji su najviše suočeni sa nedostatkom radne snage.

Literatura

1. Bahtijarević-Šiber F. (2014) Strateški menadžment ljudskih potencijala, Školska knjiga, Zagreb
2. Balen K. (2017). Pristupni rad iz kolegija Menadžment informacijske tehnologije, Poslovna hrvatska –ugovaranje novih poslova, Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku, Ekonomski fakultet u Osijeku, Poslijediplomski specijalistički studij Organizacija i menadžment, Str. 10-13
3. Balen K. (2017). Pristupni rad iz kolegija Upravljanje ljudskim resursima, Utjecaj globalizacije na međunarodni menadžment ljudskih potencijala, Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku, Ekonomski fakultet u Osijeku, Poslijediplomski specijalistički studij Organizacija i menadžment, Str. 2-10
4. Branko Podgornik (2017), Ubrzava se iseljavanje iz lijepe naše u dvije godine iz Hrvatske odselilo 138 tisuća ljudi, Novi list, Raspoloživo na: http://www.novilist.hr/Vijesti/Hrvatska/UBRZAVA-SE-ISELJAVANJE-IZ-LIJEPE-NASE-U-dvije-godine-iz-Hrvatske-odselilo-138-tisuca-ljudi, [pristupljeno: 13. siječnja 2018].
5. D. Škomrlj (2017), Ubrzava se iseljavanje iz lijepe naše u dvije godine iz Hrvatske odselilo 138 tisuća ljudi, Novi list, Raspoloživo na: http://www.novilist.hr/Vijesti/Hrvatska/UBRZAVA-SE-ISELJAVANJE-IZ-LIJEPE-NASE-U-dvije-godine-iz-Hrvatske-odselilo-138-tisuca-ljudi, [pristupljeno: 13. siječnja 2018].
6. Državni zavod za statistiku Republike Hrvatske (2017). Migracija stanovništva republike hrvatske u 2016.,Raspoloživo na:https://www.dzs.hr/Hrv_Eng/publication/2017/07-01-02_01_2017.htm pdf [pristupljeno: 3. prosinca 2017].
7. Erste factoring (2018), Definicija faktoringa, Raspoloživo na: http://www.erste-factoring.hr/definicija.php http://www.erste-factoring.hr/definicija.php pdf [pristupljeno: 10. siječnja 2018].
8. Fina(2016), Informacija o neizvršenim osnovama za plaćanje poslovnih subjekata i građana za studeni 2016. godine, str.2. Raspoloživo na: http://www.fina.hr/Default.aspx?sec=1801 [pristupljeno: 3. siječnja 2018].

9. Fina(2017), Informacija o neizvršenim osnovama za plaćanje poslovnih subjekata i građana za studeni 2017. godine, str.1., Raspoloživo na: http://www.fina.hr/Default.aspx?art=13013[pristupljeno: 3. siječnja 2018].
10. Fina(2017), Informacija o neizvršenim osnovama za plaćanje poslovnih subjekata i građana za studeni 2017. godine, str.2., Raspoloživo na: http://www.fina.hr/Default.aspx?art=13013[pristupljeno: 3. siječnja 2018].

11. Haase D. (2017), Europski parlament, Zajedničko razvrstavanje prostornih jedinica za statistiku (NUTS) Raspoloživo na: http://www.europarl.europa.eu/atyourservice/hr/displayFtu.html?ftuId=FTU_3.1.6.html [pristupljeno: 17. prosinca 2017].

12. HANFA (2018), Hrvatska agencija za nadzor financijskih usluga, Leasing i faktoring, Raspoloživo na: http://www.hanfa.hr/leasing-i-faktoring/ [pristupljeno: 10. veljače 2018].
13. HRT vijesti (2017), Sela u Slavoniji propadaju, stanovnika je sve manje, Raspoloživo na: http://vijesti.hrt.hr/394762/sela-u-slavoniji-propadaju-stanovnika-je-sve-manje, [pristupljeno: 13. siječnja 2018].
14. Hrvatska gospodarska komora (2016) Hrvatsko gospodarstvo – statičnost u konkurentnosti,str.2. Raspoloživo na:https://www.hgk.hr/documents/aktualna-tema-hrvatsko-gospodarstvo-staticnost-u-konkurentnosti585156d32394a.pdf [pristupljeno: 8. siječnja 2018].
15. Hrvatska gospodarska komora(2017), Dan Hrvatskih financijskih institucija: Rast BDP-a zadovoljavajući, ali Slavonija i dalje nerazvijena , Raspoloživo na: https://www.hgk.hr/regionalnu-konferencija-dan-hrvatskih-financijskih-institucija-osijek-6-izvjestaj ., [pristupljeno: 5. prosinca 2017].
16. Hrvatska gospodarska komora (2017), Gospodarska kretanja 7/8 2017, str.7. Raspoloživo na: https://www.hgk.hr/documents/gospodarskakretanja7859dc7edd264ea.pdf [pristupljeno: 8. siječnja 2018].
17. Hrvatska gospodarska komora (2017), Gospodarska kretanja 9/10 2017, str.22., Raspoloživo na: https://www.hgk.hr/documents/gospodarskakretanja9105a5479674e8f0.pdf [pristupljeno: 8. siječnja 2018].
18. Hrvatska gospodarska komora (2017), Osnovni pokazatelji u trgovini u 2016. , Raspoloživo na: https://www.hgk.hr/s-trgovinu/osnovni-pokazatelji-u-trgovini-u-2016., [pristupljeno: 10. veljače 2018].

19. Hrvatska radio televizija (2017), Sve više Agencija za naplatu potraživanja - je li ispravan način naplate duga?, Raspoloživo na: http://vijesti.hrt.hr/409085/sve-vise-agencija-za-naplatu-potrazivanja-je-li-ispravan-nacin-naplate-duga, [pristupljeno: 27. siječnja 2018].
20. Hrvatski leksikon (2017), Trgovina značenje. Raspoloživo na: https://www.hrleksikon.info/definicija/trgovina.html [pristupljeno: 18. studeni 2017].
21. Igor Mikulić(2017), Osijek je u pet godina izgubio 10 % stanovnika, Glas Slavonije, Raspoloživo na http://www.glas-slavonije.hr/328855/1/Osijek-je-u-pet-godina-izgubio-10--stanovnika., [pristupljeno: 13. siječnja 2018].
22. Intrum Justitia (2017),The european payment report 2017, str.14. Raspoloživo na: https://www.ijcof.fr/globalassets/countries/france/pdfs/epr-2017.pdf [pristupljeno: 3. siječnja 2018].

23. Jurčić, Lj. (2012). Globalizacija–ekonomski aspekti, str. 8-10. Raspoloživo na: http://web.efzg.hr/dok/PDS/OrganizacijaIManagement/3.%20GLOBALIZACIJA.pdf [pristupljeno: 12. studeni 2017].

24. Leksikografski zavod Miroslav Krleža(2018), Hrvatska enciklopedija, Raspoloživo na: http://www.enciklopedija.hr/natuknica.aspx?id=52139 [pristupljeno: 6. siječnja 2018].
25. M.Lešić Omerović (2017), Ove godine već otišlo više ljudi nego u cijeloj 2016., Glas Slavonije, Raspoloživo na: http://www.glas-slavonije.hr/342128/1/Ove-godine-vec-otislo-vise-ljudi-nego-u-cijeloj-2016., [pristupljeno: 13. siječnja 2018].
26. Marina Borovac (2017), Masovni odlazak u inozemstvo nacionalni je problem broj jedan, Večernji list, Raspoloživo na: https://www.vecernji.hr/vijesti/iselilo-se-32567-slavonaca-1010630, [pristupljeno: 13. siječnja 2018].
27. Portal sretnodijete.net (2017), Raspoloživo na: http://sretnodijete.net/10-razloga-zasto-bi-se-mobilni-uredaji-trebali-zabraniti-djeci-mladoj-od-12-godina/ [pristupljeno: 2. prosinca 2017].
28. Republika Hrvatska, Ministarstvo vanjskih i europskih poslova (2017), Multilateralni odnosi Svjetska trgovinska organizacija (WTO). Raspoloživo na: http://www.mvep.hr/hr/vanjska-politika/multilateralni-odnosi-staro-ijvhj/svjetska-trgovinska-organizacija-(wto)/ [pristupljeno: 15. studeni 2017].

29. Sveučilište J. J. Strossmayera u Osijeku (2017), Ekonomski fakultet u Osijeku: III. Znanstveni forum "Pametnim specijalizacijama do pametnog ekonomskog rasta" Str. 6

Raspoloživo na: http://www.efos.unios.hr/ndrvenkar/wp-content/uploads/sites/44/2017/10/III.Znanstveni-forum-prezentacije.pdf., [pristupljeno: 17. prosinca 2017].

30. Tomislav Šoštarić (2017), Kakva Slavonija, svi odosmo u Njemačku, Al Jazeera, Raspoloživo na: http://balkans.aljazeera.net/vijesti/kakva-slavonija-svi-odosmo-u-njemacku, [pristupljeno: 13. siječnja 2018].
31. Večernji list (2018), Poslovni dnevnik, Leksikon, . Raspoloživo na: http://www.poslovni.hr/leksikon/faktoring-403 http://www.erste-factoring.hr/definicija.phppdf [pristupljeno: 10. siječnja 2018].
32. Vlada Republike Hrvatske (2017), Vijesti:DZS: U trećem tromjesečju 54 tisuće zaposlenih više nego lani, Raspoloživo na: https://vlada.gov.hr/vijesti/dzs-u-trecem-tromjesecju-54-tisuce-zaposlenih-vise-nego-lani/23129 [pristupljeno: 8. siječnja 2018].
33. WMD (2018), Web hosting, Raspoloživo na: https://webhosting-wmd.hr/rjecnik-pojmovi-r/web/recesija [pristupljeno: 6. siječnja 2018].
34. World Trade Organization (WTO) (2017), World Trade Statistical Review 2017. str. 41. Raspoloživo na: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2017_e/WTO_Chapter_04_e.pdf [pristupljeno: 3. prosinca 2017].
35. World Trade Organization (WTO) (2017), World trade and GDP growth in 2016 and early 2017, str. 18-20. Raspoloživo na:https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2017_e/WTO_Chapter_03_e.pdf [pristupljeno: 3. prosinca 2017].
36. World Trade Organization (WTO) (2017), World trade and GDP growth in 2016 and early 2017, str. 22. Raspoloživo na:https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2017_e/WTO_Chapter_03_e.pdf [pristupljeno: 3. prosinca 2017].
37. World Trade Organization (WTO) (2017), World trade and GDP growth in 2016 and early 2017, str. 25. Raspoloživo na:https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2017_e/WTO_Chapter_03_e.pdf, [pristupljeno: 3. prosinca 2017].
38. World Trade Organization (WTO) (2017),WTO upgrades forecast for 2017 as trade rebounds strongly. Raspoloživo na: https://www.wto.org/english/news_e/pres17_e/pr800_e.htm [pristupljeno: 3. prosinca 2017].

Popis slika i tablica

Slika 2.1. Kapitalistički način proizvodnje (Jurčić, Lj., 2012:10).....4

Slika 3.1. Postupak pregovaranja (izrada autor rada, 2017).....7

Slika 3.2. Zaposleni prema djelatnostima u 2016 (HGK, 2017).....8

Slika 4.1. Djeca i mobilni telefoni (Portal sretnodijete.net, 2017).....9

Slika 4.2. Svjetski izvoz I CT usluga, korisnici Interneta i mobilne telefonske pretplate (WTO, 2017:41).....10

Slika 5.1. Tokovi informacija i roba u trgovačkom poduzeću (izrada autor rada, 2017).....15

Slika 5.2. Godišnje promjene globalne trgovine i realnog globalnog BDP-a, 1981-2017 (WTO, 2017).....16

Slika 5.3. Obujam robnog izvoza i uvoza po razinama razvoja (WTO, 2017:22).....17

Slika 5.4. Obujam robnog izvoza i uvoza po regijama, (WTO, 2017:22).....18

Slika 5.5. Indeks propusnosti transporta kontejnera,Siječanj 2007 - veljača 2017 (WTO, 2017:25).....19

Slika 5.6. Nove izvozne narudžbe na globalnoj razini, Siječanj 2012 - veljača 2017 (WTO, 2017:25).....20

Slika 6.1. Kretanje BDP-a 2009. - 2017. g. Hrvatska-EU (HGK, 2017:7) 22

Slika 6.2. Prosječni uvjeti plaćanja i vrijeme koje klijenti zapravo plaćaju u danima (Intrum Justitia, 2017:14).....25

Slika 6.3. Broj blokiranih poslovnih subjekata i iznos duga iz osnova tijekom 2016. i početkom 2017. g. (FINA, 2017:1).....26

Slika 6.4. Iznos dospjelih neizvršenih osnova za plaćanje po ročnosti stanje 30. studenoga 2017. (FINA, 2017:2).....27

Slika 6.5. Iznos dospjelih neizvršenih osnova za plaćanje po ročnosti stanje 30. Studenoga 2016. (FINA,2016:2).....27

Slika 6.6. Dijagram ukupan broj blokiranih poslovnih subjekata (izrada autor rada, 2017)

Slika 6.7. (Ne)likvidnosti realnog sektora vrijednosti neizvršenih osnova za plaćanje poslovnih subjekata (HGK, 2017:22).....29

Slika 6.8. Dijagram nepodmirene obaveze registriranih poduzeća i obrtnika (izrada autor rada, 2017).....30

Slika 6.9. Dijagram nepodmirene obaveze registriranih poduzeća i obrtnika (izrada autor rada, 2017).....31

Slika 7.1. Shema funkcioniranja faktoringa (Erste factoring ,2018).....38

Slika 9.1. Vanjska migracija stanovništva RH (DZS, 2017).....52

Slika 9.2. Vanjska migracija stanovništva u 2016.g. RH prema starosti i spolu (DZS, 2017).....52

Slika 9.3. Hrvatski državljani odseljeni u inozemstvo u 2016.prema zemlji odseljena (DZS, 2017).....53

Slika 9.4. Iseljavanje iz Hrvatske (Foto:Škomrlj D., 2017).....54

Slika 9.5. Vanjska migracija stanovništva u 2016.g. RH prema županijama (DZS, 2017).....55

Slika 9.6. Poredak NUTS III (EFOS, 2017:6).....56

Tablica 1 : NUTS teritorijalne jedinice dijele se na tri razine na osnovu broja stanovnika.....56