

Istraživanje osnivanja i poslovanja subjekata na tržištu rabljenih vozila u RH

Čehulić, Robert

Master's thesis / Diplomski rad

2024

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **University of Zagreb, Faculty of Organization and Informatics / Sveučilište u Zagrebu, Fakultet organizacije i informatike**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:211:185075>

Rights / Prava: [Attribution-NoDerivs 3.0 Unported/Imenovanje-Bez prerada 3.0](#)

Download date / Datum preuzimanja: **2024-11-24**



Repository / Repozitorij:

[Faculty of Organization and Informatics - Digital Repository](#)



**SVEUČILIŠTE U ZAGREBU
FAKULTET ORGANIZACIJE I INFORMATIKE
VARAŽDIN**

Robert Čehulić

**ISTRAŽIVANJE OSNIVANJA I
POSLOVANJA SUBJEKATA NA TRŽIŠTU
RABLJENIH VOZILA U RH**

DIPLOMSKI RAD

Varaždin, 2024.

SVEUČILIŠTE U ZAGREBU
FAKULTET ORGANIZACIJE I INFORMATIKE
V A R A Ž D I N

Robert Čehulić (00161354054)

Studij: Ekonomika poduzetništva

**ISTRAŽIVANJE OSNIVANJA I POSLOVANJA SUBJEKATA NA
TRŽIŠTU RABLJENIH VOZILA U RH**

DIPLOMSKI RAD

Mentor:

Prof. dr. sc. Vladimir Kovšca

Varaždin, 2024.

Robert Čehulić

Izjava o izvornosti

Izjavljujem da je moj diplomski rad izvorni rezultat mojeg rada te da se u izradi istoga nisam koristio drugim izvorima osim onima koji su u njemu navedeni. Za izradu rada su korištene etički prikladne i prihvatljive metode i tehnike rada.

Autor potvrdio prihvaćanjem odredbi u sustavu FOI-radovi

Sažetak

Poduzetnici sami odabiru čime će se baviti njihovo poduzeće. Mogućnosti su mnoge no uvijek je lakše obavljati posao za kojim postoji strast. U ovom diplomskom radu analiziran je poduzetnički pothvat prigodan za zaljubljenike u auto-moto svijet. Istražuje se postupak osnivanja i poslovanja subjekata na tržištu rabljenih vozila u RH. U radu su navedene neke od karakteristika uspješnog poduzetnika te se govori o postupku osnivanja društva za unos rabljenih vozila u RH. Također objašnjen je postupak unosa te su navedene prednosti i mane poslovanja, a u praktičnom dijelu rada analizirani su rezultati anketnog istraživanja. Autor rada posjeduje znanje o procesu unosa vozila jer se već nekoliko puta okušao u tome te je stručnu praksu obavio u poznatoj auto kući gdje je stekao dodatno znanje koje prezentira u ovome radu.

Praktični dio ovoga rada temelji se na anketi „Istraživanje tržišta rabljenih vozila u RH“ koju je sastavio sam autor. Anketa se sastoji od 23 pitanja raznog tipa te je anketu ispunilo 149 ispitanika. Anketa otkriva koje su to preferencije i želje kupaca kod kupovine rabljenog vozila. Rezultati ankete detaljno su analizirani te interpretirani.

Ključne riječi: poduzetnički pothvat, unos-vozila, istraživanje tržišta, istraživanje poduzeća za unos.

Sadržaj

Sadržaj	iii
1. Uvod.....	1
2. Poduzetništvo općenito i unos rabljenih vozila iz zemalja Europske unije kao poduzetnička ideja.....	3
2.1. Karakteristike poduzetništva	3
2.2. Unos rabljenih vozila iz zemalja EU u RH kao poduzetnički pothvat.....	6
2.2.1. Stanje na tržištu rabljenih vozila	7
3. Osnivanje društva za unos vozila i način poslovanja društva	10
3.1.1. Prijava za upis u registar proizvođača i trgovaca motornih vozila.....	12
3.2. Način poslovanja poduzeća za unos vozila	15
3.2.1. Postupak unosa auta iz EU u RH.....	16
3.3. Ostvarivanje prihoda poduzeća za unos vozila	27
3.4. Ostvarivanje rashoda poduzeća za unos vozila	28
4. Prednosti i mane poslovanja te primjer uspješnog poduzeća	30
4.1. Prednosti poslovanja	30
4.2. Mane poslovanja	31
4.3. Primjer uspješnog poduzeća	32
5. Istraživanje tržišta rabljenih vozila u RH.....	34
5.1. Analiza prikupljenih podataka.....	34
5.2. Vozila s najvećom potražnjom.....	43
6. Zaključak.....	44
Popis literature.....	46
Popis slika.....	48
Popis tablica.....	49
Popis grafikona.....	50

1. Uvod.

Što je to zapravo poduzetništvo i koje poslove poduzetnik obavlja? To su dva pitanja koja se često postavljaju, a na koja postoje razni odgovori. Za mene poduzetnik je osoba koja je spremna preuzeti rizik i koja je spremna poduzimati akcije u svakom trenutku. Poduzetnik mora biti sposoban procijeniti rizik i odlučiti isplati li se ulaziti u taj rizik. Također on mora biti uporan u pronalaženju novih rješenja za nastale probleme kako bi njegovo poduzeće moglo uspješno poslovati i napredovati. Strast prema poslu koji obavlja ne smije izbljediti jer kolektiv to osjeća i na taj način se širi negativna energija. Prepoznavanje poslovnih prilika sastavnica je života poduzetnika, a kvalitetan poduzetnik te prilike i iskorištava. Potrebno je veliku pažnju posvetiti ljudskim resursima i međuljudskim odnosima kako bi poduzetnik bio priznat i poštivan u društvu.

Svaki poduzetnički pothvat zahtijeva puno vremena i truda pa tako i pothvat osnivanja i poslovanja poduzeća za unos vozila. Proces je složen što ga čini dinamičnim i zanimljivim te garantira nove izazove i isključuje monotoniju. Takav poduzetnički pothvat omogućuje ispunjavanje strasti poduzetnika te širenje poslovanja poduzeća na poslove vezane uz uređivanje, najam, servis, transport vozila.

Istraživanje tržišta važan je segment poslovanja poduzeća za unos vozila jer poduzeće mora znati koja vozila su tražena jer će na taj način unosom tih vozila brže ostvariti prodaju i profit. U svrhu ovoga rada provedeno je upravo takvo istraživanje kako bi se otkrile preferencije sudionika na tržištu rabljenih vozila u RH. Istraživanje je detaljno analizirano te će se koristiti prilikom odabira vozila za unos.

Ovaj završni rad sastoji se od šest poglavlja. Prvo poglavlje je uvod. U drugom poglavlju objašnjeno je što to uopće znači pojam „poduzetništvo“ te koje su to karakteristike uspješnog poduzetnika. U trećem poglavlju objašnjen je postupak osnivanja društva za unos vozila te način na koji takvo poduzeće posluje i koje poslove obavlja. Također u trećem poglavlju govori se o načinu ostvarivanja prihoda i rashoda poduzeća za unos vozila. Četvrto poglavlje govori o prednostima i manama takvog poduzetničkog pothvata te se navodi jedan primjer uspješnog poduzeća za unos vozila na području RH. Peto poglavlje je istraživački dio rada u kojem se analiziraju rezultati provedene ankete, a cilj analize je shvaćanje preferencija kupaca rabljenih vozila na tržištu Republike Hrvatske. Zaključak je šesto i posljednje poglavlje rada u kojem se sumira sve napisano te se zaključuje o temi.

Rad se temelji na raznim izvorima literature u kojima su knjige, zakoni, članci iz stručnih časopisa te internetski članci relevantnih izvora. Isto tako jedan od izvora literature je intervju

autora koji je napravljen s vlasnikom poduzeća za unos vozila koja posluje vrlo uspješno. Cilj ovoga rada je dati uvid u poslove koje je potrebno obaviti kako bi poduzeće za unos vozila uspješno poslovalo i ostvarivalo profit.

2. Poduzetništvo općenito i unos rabljenih vozila iz zemalja Europske unije kao poduzetnička ideja

Što uopće znači pojam poduzetništvo? Poduzetništvo je veoma kompleksan pojam te se istražuje i proširuje još od antičkog doba. Svako novo razdoblje donosi novi način shvaćanja pojma poduzetnik. Poduzetništvo se vrlo često definira kao ukupnost inovacijskih, organizacijskih, upravljačkih sposobnosti. Poduzetništvo podrazumijeva stvaranje novih vrijednosti iz ponuđenih resursa te iskorištavanje svih prilika kako bi se iz ponuđenih resursa ostvarila što veća vrijednost (Šipić, 2012). Škrtić i Mikić (2011) govore kako je poduzetništvo proces inspiriran inicijativom, a ta inicijativa obuhvaća želju za promjenama i inovativnost. Kombinacijom navedenog stvaraju se nove ideje i promjene. Strahinja (2008) poduzetništvo poistovjećuje s aktivnostima prikupljanja kapitala te ulaganje kapitala i preuzimanje rizika za ta ulaganja, odnosno u širem smislu poduzetništvo je gospodarska djelatnost koja obuhvaća donošenje odluka i snošenje rizika kod ulaganja kapitala u poslovnu aktivnost. Isto tako Tkalec (2011) smatra kako je poduzetništvo svaka aktivnost koja uključuje inovativnost, kreativnost, upornost, razumno preuzimanje rizika, dosljednost, odgovornost, samostalnost.

2.1. Karakteristike poduzetništva

Smatra se kako bi uspješan poduzetnik trebao posjedovati sedam temeljnih osobina, a to su: inovativnost, sklonost preuzimanju rizika, samouvjerenost, radoholičnost, svrhovitost, odgovornost i samostalnost. Neke osobine su urođene, a neke su stečene kroz život uz obrazovanje i iskustvo. S druge strane Tkalec (2011) smatra kako je ta kategorizacija suviše pojednostavljena te on navodi i opisuje svoje funkcionalne karakteristike poduzetništva, a to su:

- „Altruizam – označava spremnost poduzetnika na razumijevanje interesa drugih te ga u poduzetništvu povezujemo s poštenjem i etičnošću poslovanja.
- Hrabrost – karakteristika osoba koje su spremne na razumno preuzimanje rizika. Osobina je povezana sa samouvjerenošću. Poduzetnička hrabrost se temelji na visokoj razini znanja i informiranosti o rizičnosti posla te spremnosti na uspjeh ali i na mogućí neuspjeh.
- Kreativnost i inovativnost – bez kreativnosti i inovativnosti nema poduzetništva. Poduzetnik obične stvari vidi na nov i neobičan način. Takva misaona transformacija je nužni uvjet svake nove ideje. Uključuje sposobnost

drugačijeg, stvaralačkog razmišljanja i djelovanja, spremnost i otvorenost za kreiranje novih ideja. Kreativnost je podloga za inovativnost a inovacija je rezultat kreacije. Poduzetnici osmišljavaju inovaciju u obliku novih proizvoda ili usluga, nude ih tržištu u očekivanju profita.

- Mudrost – karakteristika koja je rezultat razumna ponašanja povezana s iskustvom. To je upravljanje znanjem i iskustvom te primjena tog i takvog znanja. Mudar poduzetnik uočava poslovne prigode i mogućnosti svojih suradnika.
- Samostalnost – osnovni poduzetnički stav temeljem kojeg poduzetnici samostalno uočavaju i kreiraju poslovne prilike s ciljem svrhovite realizacije.
- Odgovornost – poduzetnička odgovornost pretpostavlja želju za uspjehom. Odgovornost je slojevita. Poduzetnik je odgovoran prema samome sebi, obitelji, državnim obvezama, prirodi, zaposlenicima, kupcima i dobavljačima i dr.
- Poštenje – poštenje osigurava temeljne pretpostavke za svekoliki uspjeh. Moralna načela se sve više uvažavaju u odnosu na beskrupulozno stjecanje profita.
- Radoholičnost - poduzetnici posjeduju visoku razinu radnih navika. Ne miruju i zaljubljeni su u svoj posao.
- Samouvjerenost – poduzetnici vjeruju u sebe i svoje sposobnosti. Karakteristika koja je urođena ali dolazi do punog značaja uz znanje i iskustvo.
- Sklonost razumnom preuzimanju rizika – poduzetnici su osobe koje svjesno riskiraju da bi ostvarili određeni profit. Poduzetnicima su zanimljivi i nesigurni, profitabilniji poslovi. Nužna je razumnost u preuzimanju rizika. Do mnogih, najplemenitijih pothvata u životu možda uopće ne bi ni došlo da su se mogle predvidjeti poteškoće u realizaciji.
- Strpljenje – strpljenje poduzetniku osigurava realizaciju najambicioznijih ciljeva. Strpljenje je jedno od temeljnih načela moći etičkog poslovanja.
- Stvaralaštvo – poduzetnička je karakteristika koja je svojevrsna kombinacija kreativnosti i inovativnosti. Označava osobinu i nastojanje stvaranja nečeg novog, originalnog i drugačijeg od drugih. Ogleda se u pokretanju različitih aktivnosti, kombiniranju raznih činitelja proizvodnje, prodaje ili stvaranju novih proizvoda.
- Svrhovitost – Svrhovitost znači ciljano ponašanje, kombiniranje različitih aktivnosti i resursa s ciljem postizanja određenih rezultata. Poduzetnici stalno formuliraju nove ciljeve i načine realizacije tih ciljeva.

- Upornost - poslovanje je povezano s preprekama, često i neplaniranima i nepredviđenima. Samo upornošću se prevladavaju problemi i prepreke. Ako su poduzetnici uvjereni u pozitivan, jasan cilj poduzetničkog pothvata, upornošću će ga i realizirati. Ako i dožive neuspjeh, upornost ih vodi ka novim pokušajima i traženju novih, kvalitetnijih rješenja.
- Vizionarstvo – Vizionarstvo kao poduzetnička karakteristika pretpostavlja uočavanje dobrih poslovnih prilika, predviđanje budućih događaja. Značajno je predviđanje tržišnih i poslovnih promjena, razvoj znanosti i tehnologije, zahtjeva kupaca, političkih i društvenih promjena te, temeljem toga, odrediti smjernice poslovne politike.“

Iz navedenih shvaćanja poduzetništva jasno je kako ne postoji jedinstvena definicija kojom bi se moglo opisati što je to zapravo poduzetništvo, no isto tako jasno je da poduzetništvo podrazumijeva upornost, predanost, inovativnost, spremnost na rizik, prikupljanje i ulaganje kapitala u nove poslove, uočavanje poslovnih prilika, upravljanje drugima te shvaćanje kada je potrebno napraviti koji potez kako bi se prilika iskoristila najbolje. Vrlo je važno da poduzetnik ima viziju i zna što želi te da ne odustaje od svojeg krajnjeg cilja. Svaki poduzetnički pothvat donosi izazove i prepreke, no ako je poduzetnik uporan, predan i spreman na pronalaženje novih rješenja onda je uspjeh zagarantiran. Najveći i prvi problem je prikupljanje kapitala no zato poduzetnik mora razmotriti razne načine na koje kapital može prikupiti, bila to štednja, pozajmica od obitelji ili prijatelja, kredit iz banke, poticaji za pokretanje pothvata iz EU fondova ili od Vlade RH. Vrlo je važno da poduzetnik razmotri koji način prikupljanja kapitala mu odgovara te da napravi plan na koji način će taj kapital vraćati, a uz to i ostvarivati dobit za daljnje širenje poslovanja. Stara poslovice govori kako novac uvijek ide na novac te kad imaš puno novca da je vrlo lako doći do još, no isto tako poduzetnik treba biti oprezan kako se ne bi zanio i preuzeo preveliki rizik jer se na taj način vrlo lako može izgubiti sve stečeno. GEM istraživanje 2019/2020 pokazuje kako se obrazovaniji ljudi češće odlučuju za pokretanje vlastitog poduzetničkog pothvata jer oni vide prilike, uvjereniji su da imaju potrebna znanja i vještine za pokretanje poduzetničkog pothvata, bolje su umreženi s poduzetnicima (poznaju nekog tko je pokrenuo poslovni pothvat u zadnje 2 godine) i namjeravaju pokrenuti poslovni pothvat u naredne 3 godine (Singer i sur. 2021). Stoga bih naveo kako je za poduzetništvo isto tako vrlo važno obrazovanje i napredovanje te praćenje trendova jer je to put do stvaranja uspješnog poduzeća.

2.2. Unos rabljenih vozila iz zemalja EU u RH kao poduzetnički pothvat

Unos rabljenih vozila iz zemalja Europske unije u Republiku Hrvatsku poduzetnički je pothvat koji može uspjeti samo ako poduzetnik ima strast prema vozilima i trgovini. Razlog tome je što od pronalazjenja vozila u drugoj zemlji do prodaje vozila spremnog za registraciju u RH postoji puno stvari koje se mogu zakomplicirati te bi poduzetnik koji nema istinsku strast i želju baviti se ovim poslom brzo odustao od njega ili ne bi ostvario potpuni potencijal ovog pothvata.

Ostvarivanje dobiti iz ovog pothvata ostvaruje se prodajom rabljenih vozila na području Republike Hrvatske. Cilj je pronaći što bolje vozilo po što nižoj cijeni kako bi profit bio veći te bi se na taj način omogućilo povećanje obujma poslovanja. Kako bi se pronašla takva vozila potrebno je stalno biti u kontaktu s trgovcima iz drugih zemalja te biti spreman na pregovore, licitacije i poduzimanje akcija u svakom trenutku. Traženje vozila po oglasnicima, razgovaranje s ovlaštenim trgovcima automobila, pregovaranje oko cijena te preračunavanje isplativosti unosa svakodnevnica je poduzetnika koji se bavi ovim poslom. Poduzetnik mora biti spreman na rizik prilikom kupovine svakog od vozila jer nikada ne zna je li s vozilom sve u redu ili ima neke skrivene mane koje se pokažu tek kada je vozilo isporučeno u RH. Iz toga razloga vrlo je važna procjena rizika i isplativosti ulaganja u takav rizik. Poduzetnik mora imati u vidu da ako se s vozilom desi neki veći kvar to vozilo i dalje mora biti isplativo ili barem treba vratiti kapital koji je uloženi u vozilo. Kako bi poduzetnik mogao procijeniti koje vozilo je vrijedno rizika potrebno je iskustvo koje se gradi godinama te je zato u takvom poduzetničkom pothvatu vrlo važna upornost kako poduzetnik ne bi odustao nakon par pogrešnih procjena te ostao obeshrabren s mišljenjem da taj pothvat nije profitabilan. Poslovanjem kroz godine poduzetnik upoznaje razne nove trgovce vozilima te stvara mrežu suradnika oko sebe i na taj način može kupovati vozila po povoljnijim cijenama, dok te cijene na početku nisu bile moguće ili su bile vrlo rijetke. Rad s ljudima svakodnevnica je ovog pothvata te iz toga razloga poduzetnik mora imati visoko razvijene komunikacijske vještine i biti socijalno inteligentan kako bi znao na koji se način odnositi prema različitim karakterima koje ljudi posjeduju. Svaka osoba jedinka je za sebe te svaka osoba zahtijeva drugačiji pristup, pogotovo ako od te osobe nešto kupujete ili joj nešto prodajete. Poduzetniku je vrlo važno ostaviti pozitivan dojam te biti ljubazan i pristupačan kako bi ljudi htjeli poslovati s njime jer takav pristup omogućuje pregovaranje koje često ide u korist poduzetnika.

„Pregovaranje je eksplicitna, dobrovoljno dogovorena razmjena između ljudi koji žele nešto jedan od drugoga“ ili, prema obrazloženju istog autora, to je „proces putem kojega

iznalazimo uvjete za dobivanje onoga što želimo od nekoga tko želi nešto od nas“ (Kennedy, 1998). „Kad govorimo o pregovaranju u prodaji, treba istaknuti da se ono na terenu događa gotovo svakodnevno, a vrlo često i u uredu, kada sa suradnicima i zaposlenicima drugih odjela trebamo dogovoriti određene aktivnosti potrebne za ispunjenje onoga što smo obećali kupcu, uskladiti međusobno djelovanje, razriješiti nastale probleme i slično“ (Tomašević Lišanin, 2010).

2.2.1. Stanje na tržištu rabljenih vozila

Unos rabljenih vozila u RH drastično se povećao nakon ulaska u Europsku uniju pa je tako 2013. godine njihova vrijednost bila 41 milijun eura, a prema podacima Centra za vozila Hrvatske (CVH), 2018. godine je u Hrvatsku uneseno, odnosno imalo prvu registraciju 79.345 rabljenih automobila, što znači da je, kad se ta brojka usporedi s podacima HNB-a, prosječna vrijednost tih vozila oko 4000 eura (Bohutinski, 2019).

Stagnacija unosa vozila dogodila se u vrijeme covid-19 krize. Cijene vozila porasle su u svim zemljama te je uvoz bio gotovo neisplativ. Kroz razgovor s vlasnikom poznate zagrebačke auto kuće saznaje se kako je poduzeće poslovalo s gubitkom dvije godine tijekom trajanja covid-19 krize. Vlasnici nisu htjeli obustaviti rad te se iz toga razloga radilo s gubitkom kako bi se radnicima mogle isplatiti plaće i kako bi se zadržao odnos s kupcima. Nakon završetka covid-19 krize poduzeće opet posluje s profitom no vlasnici kažu kako to i dalje nije na razini prije covid-19 krize. S druge strane situacija se popravlja iz godine u godinu te se marža profita polako povećava jer se cijene rabljenih vozila u drugim zemljama počinju opet spuštati, odnosno tržište se polako stabilizira nakon turbulentnog razdoblja. Iako je tržište rabljenih automobila posljednjih godina doživjelo turbulencije, rast tržišta se nastavlja. Inflacija i rastuće kamatne stope potiču kupce na kupnju rabljenih vozila, a isto tako ograničena dostupnost novih vozila jedan je od razloga zašto tržište rabljenih vozila raste (Jurčić, 2024). Državni zavod za statistiku objavljuje aktuelne podatke te je u njihovom izvješću za 2023. godinu navedeno:

- “ Porast broja registriranih i prvi put registriranih cestovnih vozila u Republici Hrvatskoj;
- broj registriranih cestovnih vozila u 2023. iznosio je 2 554 524, što je u odnosu na 2022. više za 4,0%. Broj registriranih osobnih vozila u 2023. iznosio je 1 910 131, što je u odnosu na 2022. više za 3,8%;
- broj prvi put registriranih cestovnih vozila iznosio je 190 063, što je u odnosu na 2022. više za 28,6%. Porast broja prvih registracija ostvaren je kod motocikla (za 42,3%), kamiona (za 36,6%), cestovnih tegljača (za 29,3%), osobnih vozila

(za 29,2%), prikolica (za 15,6%), specijalnih vozila (za 13,1%), mopeda (za 10,6%), poljoprivrednih traktora (za 10,5%) i poluprikolica (za 8,3%), dok je pad od 2,0% prisutan kod autobusa;

- broj prvih registracija osobnih vozila u 2023. iznosio je 137 557, što je u odnosu na 2022. više za 29,2%." (Kos i Podnar, 2024).

Kupnja i prodaja rabljenih vozila s godinama je postajala transparentnija zbog veće mogućnosti provjere povijesti vozila te bolje usklađenih sustava praćenja vozila EU sa sustavima RH. Također web servis „CarVertical“ prikuplja izvješća o vozilima iz 25 različitih zemalja te uvelike pomaže kod kupovine i provjere vozila. Izvješće „CarVerticala“ za 2023. godinu predstavlja zanimljive podatke o provjeravanim vozilima. Čak 40% rabljenih vozila u Hrvatskoj dolazi iz Njemačke, koja ima najveći udio u tržištu, a slijede ju Francuska (14,7 %), Italija (13,5 %), Belgija (10,8 %) i Austrija (5,3 %) („56 posto rabljenih auta koje uvozimo bilo je oštećeno“, 2023). Matas Buzeli, glasnogovornik u CarVerticalu navodi: „Kupci rabljenih automobila traže automobile iz Njemačke jer vjeruju da njemački vozači vode računa o svojim automobilima bolje od drugih. Ljudi misle da vozači iz najvećeg tržišta rabljenih automobila ne propuštaju termine servisa, kvalitetno popravljaju vozila i kupuju automobile s boljom opremom“. Također „CarVertical“ u izvješću navodi i koja su to najtraženija vozila u RH:

- „Volkswagen Golf bio je najčešće provjeravan automobil u RH u 2023. godini s 10,5% svih provjera povijesti na platformi, a slijede ga,
- Audi A4 (6%),
- Volkswagen Passat (4,8%),
- Mercedes-Benz C klase (3,6%),
- Škoda Octavia (3,4%)“ (Jurčić, 2024).

Hrvati su najviše zainteresirani za vozila njemačkih proizvođača te vozila održavanih u njemačkoj jer ta vozila imaju dobru reputaciju te im vrijednost pada sporije. Volkswagenovi automobili čine ukupno 21,4% svih provjera povijesti u RH, a taj podatak ovu marku stavlja na prvo mjesto najpoželjnijih vozila u RH. Kupci rabljenih vozila također traže i vozila marke Audi (18,1%) i Mercedes-Benz (12,6%) (Bareckas, 2024).

Navedeni popularni modeli dobivaju veliku pažnju na tržištu rabljenih vozila, no kupci moraju biti vrlo oprezni kod kupovine takvih vozila upravo zbog njihove popularnosti. Mnogi automobili koji se najčešće provjeravaju u Hrvatskoj imaju vraćenu kilometražu i zapise o oštećenjima, a skrivena kilometraža može uzrokovati značajne financijske izdatke za vlasnika vozila. Prema CarVerticalovom indeksu transparentnosti tržišta RH nalazi se na 15. od 25. mjesta, 57,09% svih automobila provjerenih na ovoj platformi u RH bilo je oštećeno u prošlosti, a njih 3,5 % imalo je vraćenu kilometražu („Croatia Used Car Market Transparency Indeks“,

2024). Ovi podaci pokazuju kupcima da moraju biti oprezni jer je tržište rabljenih vozila u RH daleko od transparentnog te skriva prijevare.

3. Osnivanje društva za unos vozila i način poslovanja društva

Osnivanje društva (j.d.o.o. ili d.o.o.) u Republici Hrvatskoj podrazumijeva poduzimanje raznih koraka. Internetska stranica Vlade Republike Hrvatske navodi i opisuje korake koje je potrebno poduzeti kako bi se društvo osnovalo te moglo započeti s radom. Postupak osnivanja društva teče ovako:

1. **Odabir imena društva:** društvu je prvo potrebno odabrati ime. Dostupnost imena društva besplatno se može provjeriti na mrežnim stranicama sudskog registra. Također, servis za poduzetnike HITRO.HR može za vas provjeriti postoji li već društvo s istim ili sličnim imenom. Zato je, uz odabrano ime društva, preporučljivo pripremiti alternativna imena;
2. **Ovjera dokumenta:** Kod javnog bilježnika potrebno je ovjeriti sljedeće dokumente:
 - a. prijavu za upis u sudski registar (obrazac Po),
 - b. osnivački akt - društveni ugovor (potpisan od strane svih osnivača) ili izjavu o osnivanju društva (ukoliko društvo osniva samo jedna osoba),
 - c. izjavu članova ovlaštenih za zastupanje društva o prihvaćanju postavljanja,
 - d. odluku o imenovanju članova uprave,
 - e. potpis direktora ili potpise članova uprave,
 - f. potpise članova nadzornog odbora (ako društvo ima nadzorni odbor),
 - g. odluku o imenovanju prokurista društva i njegov potpis (ukoliko društvo ima prokurista),
 - h. odluku o određivanju adrese društva.

Za ovjeru dokumenata potrebna je osobna iskaznica ili putovnica (obvezna za strane državljane), također obvezna je nazočnost svih osnivača i drugih osoba čije je potpise potrebno ovjeriti;

3. **Prijava u sudski registar:** Na šalteru HITRO.HR u Fini predaje se prijava za upis u sudski registar sa svim potrebnim priložima, čime se pokreće postupak za upis u sudski registar pri trgovačkom sudu. Po upisu u sudski registar rješenje dostavlja trgovački sud;
4. **Objava registracije trgovačkog suda:** nakon donošenja rješenja o upisu u sudski registar, podaci o upisu objavljuju se bez odgađanja na internetskoj stranici na kojoj se nalazi registar te su ti podaci dostupni cijeloj javnosti;

- 5. Razvrstavanje po djelatnostima:** Državnom zavodu za statistiku podnosi se zahtjev za razvrstavanjem po djelatnostima prema Nacionalnoj klasifikaciji djelatnosti te se dobiva matični broj i šifra djelatnosti u roku od 15 dana od dana primitka rješenja o upisu u sudski registar. Zahtjevu se prilaže: rješenje o upisu u sudski registar, tiskanica RPS-1, kopija uplatnice o uplati upravne pristojbe (7,3 eura).

Obavijest o razvrstavanju poslovnog subjekta po Nacionalnoj klasifikaciji djelatnosti DZS-a dobiva se na šalteru HITRO.HR u Fini;

- 6. Otvaranje bankovnog računa:** Po dobivanju Obavijesti o razvrstavanju, na pultu HITRO.HR-a ili u banci potrebno je otvoriti žiro račun društva. Na šalteru HITRO.HR može se otvoriti račun u onoj banci za koju Fina obavlja poslove otvaranja računa ili posreduje u obavljanju tih poslova. Temeljni kapital (2.654,46 eura za društvo s ograničenom odgovornošću odnosno 26.544,56 eura za dioničko društvo) mora se položiti na račun kod banke, a potvrda o pologu mora se predati pri registraciji društva. Poslovni subjekt može imati otvorene račune kod više banaka, prema svom izboru. Za otvaranje žiro računa trebate:

- a. Izvadak iz sudskog registra ili Rješenje o upisu u sudski registar (priložiti presliku, izvornik dati na uvid);
- b. obavijest o razvrstavanju Državnog zavoda za statistiku (priložiti presliku, izvornik dati na uvid);
- c. osobnu iskaznicu;

- 7. Prijava na mirovinsko osiguranje (HZMO):** Prijava o početku poslovanja obveznika doprinosa (tiskanica M-11P) predaje se na šalteru Hrvatskog zavoda za mirovinsko osiguranje ili elektroničkim putem (obrazac eM-11P) u roku od 24 sata od početka poslovanja. Prilikom predaje prijave M-11P/eM-11P potrebno je priložiti na uvid ili kao prilog elektroničkoj prijavi: „Obavijest o razvrstavanju Državnog zavoda za statistiku“. Prijava o početku osiguranja (tiskanica M-1P) predaje se na šalteru Hrvatskog zavoda za mirovinsko osiguranje ili elektroničkim putem (obrazac eM-1P) najranije 8 dana prije početka rada, a najkasnije prije početka rada osiguranika. Obveznici doprinosa dužni su uspostavljati prijavu u elektroničkom obliku (obrazac eM-1P) ako su obveznici obračunavanja i plaćanja doprinosa po osnovi rada za više od tri osiguranika. Prilikom predaje prijave M-1P/eM-1P nije potrebno priložiti popratnu dokumentaciju;
- 8. Prijava na zdravstveno osiguranje (HZZO):** Prijava o obvezniku uplate doprinosa (Tiskanica 1), Prijava na osnovno zdravstveno osiguranje za osiguranu osobu (Tiskanica 2) i Prijava na osnovno zdravstveno osiguranje člana obitelji (Tiskanica

3) predaju se na pultu Hrvatskog zavoda za zdravstveno osiguranje u Fini, u roku od 15 dana od dana početka poslovanja;

9. Prijava Poreznoj upravi: Nakon upisa u sudski registar i registar Državnog zavoda za statistiku potrebno je izvršiti prijavu društva u Poreznoj upravi, nadležnoj prema sjedištu društva, radi upisa u registar obveznika poreza na dobit i PDV-a;

10. Odluka nadležnog upravnog tijela: Odluku nadležnog upravnog tijela (županijskog Ureda za gospodarstvo), kojom se utvrđuje udovoljavanje tehničkim, zdravstvenim, ekološkim i drugim uvjetima propisanim za obavljanje te ili tih djelatnosti, treba dostaviti trgovačkom sudu („web servis E-građani“,bez.dat.).

3.1.1.Prijava za upis u registar proizvođača i trgovaca motornih vozila

Kako bi društvo moglo obavljati poslove unosa i prodaje motornih vozila potrebno je podnijeti prijavu za upis u registar proizvođača i trgovaca motornih vozila. Zakon o posebnom porezu na motorna vozila propisuje uvjete za registraciju trgovca te će oni biti navedeni u nastavku poglavlja.

Glava VIII, članak 19. Zakona o posebnom porezu na motorna vozila propisuje:

„(1) Proizvođač, trgovac i trgovac rabljenim motornim vozilima je dužan nadležnom carinskom uredu prema mjestu svog sjedišta ili prebivališta najkasnije osam dana prije početka obavljanja djelatnosti proizvodnje ili drugog postupanja uređenog ovim Zakonom podnijeti prijavu za upis u registar proizvođača i trgovaca motornih vozila.

(2) Trgovac i trgovac rabljenim motornim vozilima dužni su uz prijavu za upis u registar proizvođača i trgovaca motornim vozilima podnijeti dokaz o ispunjavanju minimalno tehničko-tehnoloških i drugih uvjeta za skladištenje i obavljanje trgovine sukladno posebnim propisima.

(3) Proizvođač i trgovac dužan je uz prijavu za upis u registar proizvođača i trgovaca motornih vozila položiti instrument osiguranja plaćanja posebnog poreza koji može biti u obliku:

1. bankovne garancije čiji rok ne može biti kraći od roka u kojem obveza uplate može nastati, produžen za tri mjeseca ili
2. bjanko zadužnice ili zadužnice.

(4) Trgovac rabljenim motornim vozilima dužan je uz prijavu za upis u registar proizvođača i trgovaca motornim vozilima za status registriranog trgovca rabljenim motornim vozilima priložiti zahtjev za izdavanje odobrenja u skladu s člankom 19.a ovoga Zakona.

(5) O prihvaćanju instrumenta osiguranja plaćanja posebnog poreza iz stavka 2. ovoga članka odlučuje Carinska uprava te utvrđuje njegovu visinu ovisno o iznosu mogućeg duga po osnovi posebnog poreza. Carinska uprava može odobriti da instrument osiguranja umjesto proizvođača i trgovca položi druga osoba.

(6) Ako je ista osoba trgovac i trgovac rabljenim motornim vozilima u smislu ovoga Zakona, prilikom podnošenja prijave za upis u registar o tome će posebno obavijestiti nadležni carinski ured.

(7) Ako proizvođač, trgovac ili trgovac rabljenim motornim vozilima prestane obavljati djelatnost, carinski ured će ga na njegov zahtjev ili po službenoj dužnosti brisati iz registra proizvođača i trgovaca motornih vozila.“.

Glava VIII.A Zakona o posebnom porezu na motorna vozila propisuje uvjete za prihvaćanje prijave te dužnosti registriranog trgovca motornim vozilima:

„Članak 19.a

Porezno odobrenje za registriranog trgovca rabljenim motornim vozilima temeljem podnesenog zahtjeva donosi carinski ured nadležan prema sjedištu, odnosno prebivalištu pravne ili fizičke osobe u Republici Hrvatskoj koja ispunjava sljedeće uvjete:

1. obavlja djelatnost u vezi s motornim vozilima u skladu s propisanim uvjetima i ima sjedište, odnosno prebivalište u Republici Hrvatskoj
2. pravodobno i u cijelosti podmiruje porezne i carinske obveze
3. nije teže kršila ili nije ponavljala kršenja odredbi poreznih ili carinskih propisa
4. ispunjava minimalno tehničko-tehnološke i druge uvjete za skladištenje i obavljanje trgovine sukladno posebnim propisima
5. ostvaruje pozitivne pokazatelje boniteta i solventnosti i
6. prije izdavanja odobrenja položi instrument osiguranja plaćanja posebnog poreza u obliku bankovne garancije čiji rok ne može biti kraći od roka u kojem obveza uplate može nastati, produžen za tri mjeseca.

Članak 19.b

(1) U zahtjevu za porezno odobrenje za registriranog trgovca rabljenim motornim vozilima podnositelj je dužan navesti identifikacijske podatke, osobni identifikacijski broj (OIB), registriranu djelatnost, vrstu, trgovački naziv i tarifnu oznaku predmeta oporezivanja iz Kombinirane nomenklature te okvirnu količinu motornih vozila koje uvozi, unosi ili nabavlja radi

daljnje prodaje. Uz zahtjev se prilaže i dokumentacija o lokaciji skladišta, prodajnih salona i slično, opis prostorija te opis rada računovodstvenog sustava.

(2) Nadležni carinski ured će prije donošenja poreznog odobrenja za registriranog trgovca rabljenim motornim vozilima utvrditi vjerodostojnost podataka navedenih u zahtjevu i priložima iz stavka 1. ovoga članka te neposredno utvrditi jesu li ispunjeni uvjeti za izdavanje poreznog odobrenja.

(3) Žalba protiv odobrenja iz stavka 2. ovoga članka ne odgađa njegovo izvršenje.

(4) Nakon izvršnosti odobrenja za registriranog trgovca rabljenim motornim vozilima obavlja se upis u registar proizvođača i trgovaca motornih vozila te trgovac rabljenim motornim vozilima može početi poslovati kao registrirani trgovac rabljenim motornim vozilima.

Članak 19.c

(1) Registrirani trgovac rabljenim motornim vozilima je dužan:

1. voditi evidenciju o uvezenim, unesenim, isporučenim i prodanim motornim vozilima i njihovim tehničkim karakteristikama, stanju zaliha, prosječnoj emisiji ugljičnog dioksida (CO₂) izražene u gramima po kilometru, snazi motora u kilovatima, obujmu motora u kubičnim centimetrima, razini emisije ispušnih plinova, datumu prve registracije vozila, te ostale podatke potrebne za obračun i plaćanje posebnog poreza utvrđenog prema postotku pada vrijednosti na dan prodaje rabljenog motornog vozila
2. osigurati uvjete za nesmetano obavljanje nadzora
3. obavijestiti nadležni carinski ured o svim izmjenama podataka navedenih u poreznom odobrenju i
4. zatražiti od carinskog ureda izmjenu poreznog odobrenja u slučaju statusne promjene.

(2) Ako carinski ured utvrdi da registrirani trgovac rabljenim motornim vozilima ne izvršava ili nije izvršio obveze propisane stavkom 1. ovoga članka, odredit će rok u kojem se utvrđene nepravilnosti moraju otkloniti.

Članak 19.d

(1) Porezno odobrenje prestaje važiti:

1. kada registrirani trgovac rabljenim motornim vozilima – fizička osoba umre, danom smrti fizičke osobe
2. prestankom pravne osobe, danom brisanja iz sudskog ili drugog odgovarajućeg registra

3. kada carinski ured po službenoj dužnosti ili na zahtjev registriranog trgovca rabljenim motornim vozilima ukine porezno odobrenje, danom izvršnosti rješenja
4. brisanjem iz registra obveznika posebnog poreza, danom izvršnosti rješenja o brisanju.

(2) Carinski ured će ukinuti ili poništiti porezno odobrenje po službenoj dužnosti ako je to razmjerno svrsi koja se želi postići i ako: registrirani trgovac rabljenim motornim vozilima prestane ispunjavati uvjete navedene u poreznom odobrenju; ne osigurava odgovarajući sustav nadzora nad stanjem zaliha i ne sastavlja popise i evidencije u rokovima određenim u poreznom odobrenju; prestanu postojati razlozi i uvjeti na temelju kojih je porezno odobrenje izdano; je odobrenje izdano na temelju nepotpunih ili netočnih podataka; ne ukloni nepravilnosti u roku koji mu je odredio carinski ured; teže krši ili ponavlja kršenja poreznih ili carinskih propisa; ne obračunava, netočno obračunava ili ne uplaćuje posebni porez.

(3) Žalba protiv rješenja o ukidanju poreznog odobrenja ne odgađa njegovo izvršenje.

(4) Iznimno od stavka 1. točaka 1. i 2. ovoga članka, carinski ured može u slučaju statusne promjene odobriti da se prava i obveze nositelja poduzeća iz odobrenja za registriranog trgovca rabljenim motornim vozilima prenesu na stjecatelja poduzeća ako ne prestaje poduzeće čiji je nositelj društvo kapitala, odnosno trgovačko društvo i ako se to poduzeće prenosi na novog nositelja. Zahtjev za izdavanje odobrenja podnosi se carinskom uredu nadležnom prema sjedištu, odnosno prebivalištu stjecatelja poduzeća u roku od 15 dana od dana upisa u sudski registar provedene statusne promjene“ (Zakon o posebnom porezu na motorna vozila, NN 121/19).

Nakon poduzimanja svih navedenih radnji društvo može započeti s poslovanjem i ostvarivanjem prihoda. Za što pozitivnije poslovanje društva u početku, potrebno je napore usmjeriti k marketingu, kako bi što više potencijalnih kupaca čulo za društvo i odlučilo se za proizvode i usluge koje društvo nudi. Vrlo je važno da su kupci zadovoljni dobivenim kako bi i oni sami preporučili društvo dalje i na taj način povećali prihode društva.

3.2. Način poslovanja poduzeća za unos vozila

Ovo poglavlje govoriti će o postupku unosa vozila iz članice Europske unije, u ovom slučaju to će biti Njemačka, u Republiku Hrvatsku. Postupak obuhvaća sve korake, od pronalaska vozila u stranoj zemlji, pa sve do registracije vozila u Republici Hrvatskoj (RH).

Prije članstva RH u Europskoj uniji svako vozilo kupljeno izvan granica RH moralo je biti uvezeno (uvoz) u RH. Postoji razlika između uvoza i unosa vozila iako se radi o istoj stvari. U Zakonu o posebnom porezu na motorna vozila (NN121/2019) navedeno je da se vozilo iz neke

države članice Europske unije unosi u Hrvatsku, a iz treće države, koja nije država članica Europske unije se uvozi u Hrvatsku. Ulaskom RH u EU 2013. godine uvoz, odnosno unos vozila prilagodio se standardima EU te se znatno razlikuje od uvoza u godinama prije članstva u EU. RH je ulaskom u EU postala dio jedinstvenog tržišta EU te građani sada nesmetano mogu kupovati rabljena i nova vozila na području EU jer se na njih više ne plaća carina prilikom prelaska državne granice, no ipak postoje davanja koja je potrebno podmiriti prije nego se vozilo može registrirati u RH (Strniščak,2020).

3.2.1.Postupak unosa auta iz EU u RH

Postupak unosa vozila iz EU u RH sastoji se od nekoliko koraka koji će biti objašnjeni u nastavku. U ovom konkretnom primjeru vozilo će se unositi iz Njemačke u Republiku Hrvatsku.

Portal AutoUvezi.hr navodi korake potrebne za unos vozila, a ti koraci biti će nadopunjeni iskustvom autora diplomskog rada u unosu vozila. Koraci prilikom unosa vozila u RH su:

1. **Utvrđivanje željenih karakteristika vozila te pronalazak vozila za unos** – prvi korak kod unosa vozila je detaljno utvrditi koja su to obilježja vozila najvažnija te koje su alternative obilježjima (npr. raspon kilometara na satu od 100 000km do 150 000km, boje mogu biti crvena-bijela-plava, što je od opreme neophodno, a bez čega se može itd.), nakon što su utvrđene sve želje kupca potrebno je pronaći vozilo u inozemstvu, a to svaki uvoznik vozila radi preko svojih kanala nabave (npr. auto moto oglasnici, auto kuće, lizing kuće, poznanstva stečena s godinama poslovanja). Vrlo je važno da se vozilo nabavlja iz provjerenih kanala nabave kako bi se mogućnost za prijevare svela na minimum te stoga poduzetnik mora procijeniti komu može vjerovati.
2. **Kontakt s prodavateljem te provjera povijesti vozila** – nakon pronalaska željenog vozila potrebno je kontaktirati prodavatelja vozila zbog dodatnih podataka o vozilu te pregovora oko cijene. Kroz razgovor saznaje se o servisnoj povijesti vozila te vlasničkoj povijesti i eventualnim nezgodama s vozilom. Svako vozilo dodatno se provjerava preko broja šasije (VIN number), a tu je vrlo korisna aplikacija CarVertical koja sadrži podatke o povijesti vozila iz 25 zemalja diljem Europe. Nakon što su prikupljene sve potrebne informacije o vozilu te informacije javljaju se potencijalnom kupcu te se za kupca izračunava konačna cijena vozila registriranog u RH, ako je kupac zadovoljan prezentiranim slijedi sljedeći korak, ako pak nije zadovoljan onda se potraga za idealnim vozilom nastavlja.
3. **Odlazak na lokaciju vozila i pregled vozila** – nakon suglasja s kupcem vozila, dogovara se termin u kojem je vozilo moguće pregledati te se odlazi na lokaciju

vozila. Vršiti se detaljan pregled unutrašnjosti vozila, karoserije vozila te se vozilo spaja na dijagnostički uređaj (ako prodavatelj dozvoli). Osobnim pregledom vozila poduzeće se uvjerava u njegovo stanje te na temelju toga može pružati opcije jamstva. Ipak, ako vozilo nije u skladu s opisom te ima nedostatke koji su bili skriveni onda se kupca vozila obavještava o tome te se donosi odluka o spuštanju cijene vozila ili odustajanja od vozila i prelazak na traženje novog vozila.

4. **Provjera potrebne dokumentacije za unos:** vrlo je važno provjeriti posjeduje li vozilo svu potrebnu dokumentaciju za unos, homologaciju i registraciju vozila u Republici Hrvatskoj. Potrebna dokumentacija je:

- a. **Račun ili kupoprodajni ugovor** – u slučaju kupovine auta od pravne osobe (npr. auto salon) potrebno je posjedovati originalan račun koji izdaje pravna osoba s naznačenim poreznim brojem, s druge strane prilikom kupovine vozila od fizičke osobe potrebno je sklopiti kupoprodajni ugovor u dva primjerka između kupca i prodavatelja te taj ugovor moraju potpisati obadvije strane (kupac i prodavatelj).

Tel. Geschäft: 0931 / 5 39 65
Mobil: 0171 / 8 09 89 80
E-mail: Kiwitz-Automobile@arcor.de

Würzburg : 25.04.2024
Lieferdatum: 25.04.2024

Rechnung Nr.: 2024/04/034

Wir berechnen Ihnen ein gebrauchtes Fahrzeug

Fahrzeugtyp: VW

Modell: Golf Variant

KW: 110

Hubraum: 1968

Fahrgestellnummer: WVVZZZAUZJP586827

Kilometerstand: 131808 KM

Tag der Erstzulassung: 03.2018

Der Ausführer der Waren, auf die sich dieses Handelspapier bezieht erklärt, dass diese Waren, soweit nicht anders angegeben, präferenzbegünstigte EU Ursprungswaren sind.

Netto	% USt.	USt.	Gesamtpreis EUR
10252,10	19	1947,90	12200,00

Es gelten die allgemeinen Geschäftsbedingungen des ZDK für den Verkauf gebrauchter Kraftfahrzeuge und Anhänger (Stand: 01/2022)

Steuer-Nr.: 236/40426 USt-Nr. DE 177941850
Thorsten Kiwitz, Sparkasse Mainfranken
IBAN: DE13 7905 0000 0043 3552 21, BIC: BYLADEM1SWU





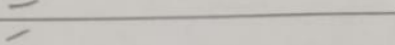
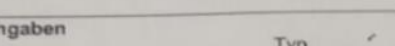
Slika 1. Račun za kupnju vozila (izvor: autorski rad, 2024.)

Kaufvertrag für ein gebrauchtes Kraftfahrzeug Privatverkauf





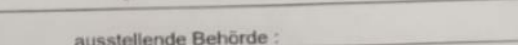
Der Verkäufer/Verkäuferin verkauft hiermit das nachstehend bezeichnete gebrauchte Kraftfahrzeug an den Käufer/Käuferin privat weiter. Unter Ausschluss der Sachmängelhaftung wird das Kfz verkauft, soweit nicht nachfolgend eine Garantie übernommen wird (Buchst.C). Für Schadensersatzansprüche aus Sachmängelhaftung, die auf einer vorsätzlichen oder grob fahrlässigen Verletzung von Verkäufer/Verkäuferin Pflichten beruhen, sowie bei der Verletzung von Gesundheit, Leben und Körper, gilt dieser Ausschluss nicht. Gegebenenfalls werden an den Käufer/Käuferin noch bestehende Ansprüche gegenüber Dritten aus der Sachmängelhaftung abgetreten.



Verkäufer/Verkäuferin

Vorname : 
Zuname : 
Straße : 
PLZ, Ort : 
Telefon : 
Fax : 

Käufer/Käuferin

Vorname : 
Zuname : 
Straße : 
PLZ, Ort : 
Telefon : 
Pass-Nr : _____ ausstellende Behörde : _____

A. Fahrzeugangaben
Hersteller OPEL
Fahrzeug-Identnummer WOLFAMA6BV649248
Nächste Hauptuntersuchung _____

Typ LIVANO 2,0 CDTi
Kilometer-Stand _____
Anzahl der Vorbesitzer _____

amtliches Kennzeichen _____
Erstzulassung 25.8.2011
Baujahr 2011

Zulassungsbescheinigung Teil II (KFZ-Brief) Besondere Vereinbarungen

B. Der Käufer/Käuferin verpflichtet sich, das Fahrzeug bis zum _____ oder spätestens nach einer Woche umzumelden. Der Käufer/Käuferin nimmt zur Kenntnis, dass das Fahrzeug bis zur vollständigen Bezahlung Eigentum des Verkäufers/Verkäuferin bleibt.

Der Verkäufer/Verkäuferin bestätigt den Erhalt von :

Kaufpreis Euro : 3500€
In Worten Drei tausend und fünf hundert
 in bar als Scheck
Die Restzahlung erfolgt am: _____

Der Käufer/Käuferin bestätigt den Empfang



der Zulassungsbescheinigung Teil II (Kfz-Brief)
 der Zulassungsbescheinigung Teil I (Kfz-Schein)
 der Bescheinigung letzte Hauptuntersuchung
 der Bescheinigung letzte Abgasuntersuchung
 des Kraftfahrzeuges mit Schlüsseln
 des amtlichen Kennzeichens
 evtl. Stilllegungsbescheinigung

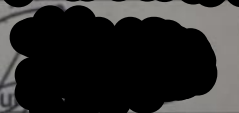
C. Der Verkäufer/Verkäuferin garantiert, dass das Kraftfahrzeug mit Zubehör und Zusatzausstattung sein unbeschränktes Eigentum ist, genanntes Zubehör bzw. Zusatzausstattung hat: _____


In der Zeit in der es sein/ihr Eigentum war, keine sonstigen Beschädigungen hatte lediglich genannte Unfallschäden oder sonstige Beschädigungen hatte:
 keinen Unfallschaden hatte

D. Der Verkäufer/Verkäuferin erklärt, (in allen unten genannten Fällen gilt -soweit ihm/ihr bekannt ist-), dass das Kraftfahrzeug auch in der übrigen Zeit

keine Unfallschäden hatte keine sonstigen Beschädigungen hatte lediglich genannte Unfallschäden oder Beschädigungen hatte:
 kein Re-Import ist nicht gewerblich genutzt wurde gewerblich genutzt wurde
 den Originalmotor hat einen anderen Motor hat Anzahl an Vorbesitzer hatte

Ort, Datum  Ort, Datum 

Unterschrift des Verkäufers 

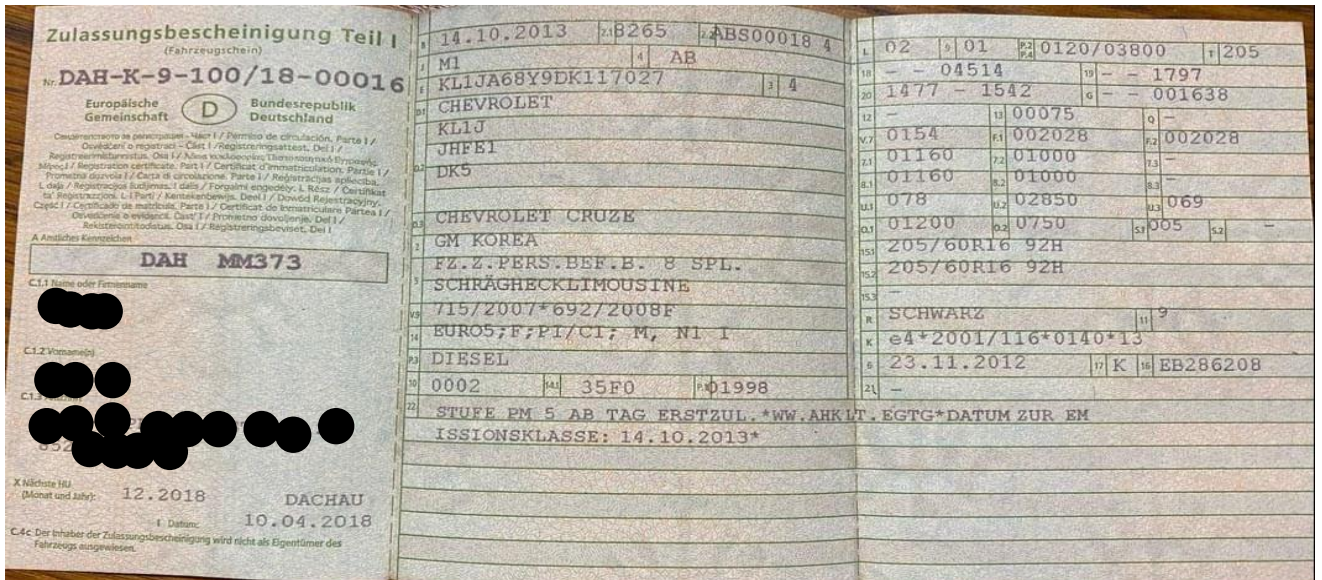
Unterschrift des Käufers 

KFZ-Auskunft.de – zur freien Verwendung

Kfz-Auskunft.de weist darauf hin, dass keine Haftung für die rechtliche Richtigkeit des obigen Vertragsformulars besteht.

Slika 2. Kupoprodajni ugovor za kupnju vozila (izvor: autorski rad, 2024.)

- b. **Prometna dozvola vozila** – uz vozilo mora ići originalna prometna dozvola vozila, u Njemačkoj npr. postoje dvije knjižice vozila (velika prometna koja je veličine A4 papira i dokaz je o vlasništvu vozila te mala prometna koja je veličine kao i prometna knjižica u RH), važno je provjeriti da su obadvije prometne dozvole prisutne te da vozilo glasi na prodavateljevo ime.



Slika 3. Mala prometna knjiga - prva strana (izvor: autorski rad, 2024.)



Slika 4. Mala prometna knjiga - druga strana (izvor: autorski rad, 2024.)



Europäische Gemeinschaft
Bundesrepublik Deutschland
Zulassungsbescheinigung Teil II
(Fahrzeughief)

D

Permiso de circulación, Parte II / Osvědčení o registraci, část II / Repriheringsattest, Del II / Registratsattest, Osa II / Αδειας κυκλοφορίας/Βεβαίωση εγγραφής, Μέρος II /
Registration certificate, Part II / Certificat d'immatriculation, Partie II / Carta di circolazione, Parte II / Registrācijas apliecība, II. daļa /
Registrācijas liidzinas, II. daļa / Fogalmi engedély, II. rész / Certificat de înregistrare, Part II / Квитанция о регистрации, Часть II / Dowód Rejestracyjny, Część II /
Certificado de matrícula, Parte II / Osvědčení o evidenci, část II / Прометна дозвоља, Del II / Licența de înmatriculare, Osa II / Registringsattest, Del II

Diese Bescheinigung nicht im Fahrzeug aufbewahren!

A	Arabisches Kennzeichen	DAH JK150	DAH MM373
B	Datum der Erteilung des Fahrzeug	14.10.2013	(1) Anzahl der Vorbesitzer 0
C.1 C.6.1	Name oder Firmennam	●●●●●	●●●●
C.2 C.6.2	Vorname	●●●●	●●●●
C.3 C.6.3	Anschrift zum Zeitpunkt der Ausstellung der Bescheinigung	●●●●●●●●●●	●●●●●●●●●●
C.4c	Der Inhaber der Zulassungsbescheinigung wird nicht als Eigentümer des Fahrzeugs ausgewiesen.		
I	Datum	14.10.2013	Datum 10.04.2018
	DACHAU	 LANDRATSAMTDACHAU KFZ-ZULASSUNGSBEHÖRDE RUDOLF-DIESEL-STR.20 85221 DACHAU 09174 <i>Jey</i>	 LANDRATSAMTDACHAU KFZ-ZULASSUNGSBEHÖRDE RUDOLF-DIESEL-STR.20 85221 DACHAU 09174 <i>grall</i>

E B 286208

(Nummer der Zulassungsbescheinigung)



KL1JA68Y9DK117027

(Fahrzeug-Identifizierungsnummer als Barcode)

D.1	Marke	CHEVROLET	(23) Raum für interne Vermerke des Herstellers
	Typ	KL1J	ZC00024580 0008RDP1 24749
D.2	Variante	JHFE1	DE6298 B/E
	Version	DK5	
D.3	Handelsbezeichnung	Chevrolet Cruze	
(2)	Herstellkurzbezeichnung	GM Korea	
(2.1)	Code zu (2)	8265	(2.2) Code zu (2.1) mit Prüfziffer ABS 00018 4
E	Fahrzeugkennzeichnungsnummer	KL1JA68Y9DK117027	(3) Prüfziffer zur Fahrzeugkennzeichnungsnummer 4
J	M1	(4) Art des Antriebs AB	
(5)	Bezeichnung der Fahrzeugklasse und des Aufbaus	Fz.z.Pers.bef.b. 8 Spl. Schräghecklimousine	(24) Diese Bescheinigung wurde für das mindestens hier beschriebene Fahrzeug ausgestellt (durch Zulassungsbehörde bzw. Genehmigungsbehörde)
R	Farbe des Fahrzeugs	SCHWARZ	(11) Code des Herstellers 9 Chevrolet Deutschland GmbH 65428 Rüsselsheim
P.1	Modelljahr	1998	(12) Motorleistung in kW (Nennleistung bei 1500 U/min) 120/3800
P.3	Kraftstoffart oder Energiequelle	Diesel	(10) Code des Herstellers 0002
K	Nummer der EU-Typgenehmigung oder ABE (Maximal zur Identifizierung)	e4*2001/116*0140*13	Datum 29.09.2013 Unterschrift: <i>grall</i>
(17)		(6) Datum der Ausstellung 23.11.2012	
(25)	Zusätzliche Vermerke der Zulassungsbehörde		

Slika 3. Velika prometna knjiga (izvor: autorski rad, 2024.)

- c. **COC dokument** – COC dokument je isprava kojom se potvrđuje da je vozilo usklađeno s normama Europske Unije. Ovaj dokument dobije se uz vozilo prilikom kupovine novog vozila. Ako prodavatelj ne posjeduje COC dokument, potrebno je u RH poslati zahtjev za potvrdu proizvođača (55€) koju izdaje ovlaštenu dobavljač (popis ovlaštenih dobavljača nalazi se na stranicama HAK-a).

VOLKSWAGEN

EG - Übereinstimmungsbescheinigung

Vollständige Fahrzeuge.

Der Unterzeichner Robin-Christoph Bräutigam bestätigt hiermit, dass das Fahrzeug

0.1. Fabrikmarke (Firmenname des Herstellers):	VOLKSWAGEN, VW
0.2. Typ:	AUV
Variante:	VACDCYAX0
Version:	FM6FM62Q025N7MMON1ML72VR2
0.2.1. Handelsbezeichnung:	GOLF
0.4. Fahrzeugklasse:	M1
0.5. Firmenname und Anschrift des Herstellers:	Volkswagen AG Berliner Ring 2 D-38440 Wolfsburg
0.6. Anbringungsstelle und Anbringungsart der vorgeschriebenen Schilder:	auf der linken ww. rechten B - Säule, geklebt
Anbringungsstelle der Fahrzeug-Identifizierungsnummer:	Rechts im Motorraum
0.10. Fahrzeug-Identifizierungsnummer:	WVWZZZAUZJP586827

mit dem in der am 2018-01-08 erteilten Genehmigung e1*2007/46*0627*31 beschriebenen Typ in jeder Hinsicht übereinstimmt.

Das Fahrzeug kann zur fortwährenden Teilnahme am Straßenverkehr in Mitgliedsstaaten mit Rechtsverkehr und in denen metrische Einheiten für das Geschwindigkeitsmeßgerät verwendet werden, ohne weitere Typengenehmigungen zugelassen werden.

Wolfsburg, den 2018-02-23

Leiter Typprüfung

Interne Herstellerdaten

DEU300 B 09903 R11 ZBT II wurde erstellt WVVZZZAUZJP586827
HSN:0603 BOD002780Original T574419902017 000075
00000000

Datum: 09.06.20

Slika 4. COC dokument (izvor: autorski rad, 2024.)



(izdavatelj potvrde, adresa)

ZAGREB, 13. veljače 2024.

(mjesto i datum)

POTVRDA PROIZVOĐAČA - N KATEGORIJA VOZILA**TEHNIČKI PODACI O VOZILU**

0.1. Marka vozila/trgovački naziv:	MERCEDES-BENZ/Sprinter 316 CDI	0.2. Tip:	906 BB 35	
Varijanta:	LMMD1350E	Izvedba:	LEB2GVA3	
0.4. Kategorija vozila (ECE):	N1	Broj EU homologacije:	e1*2007/46*0301*04	
Godina proizvodnje:		0.10. VIN oznaka vozila:	WDB9066351S722176	
0.5. Naziv i adresa proizvođača vozila:	DAIMLER AG, D-70546 STUTTGART			
1. Broj osovine i kotača:	2/4	1.1. Broj i položaj osovine s dvostrukim kotačima:	/	
2. Upravljanje osovinom:	/	3. Pogonske osovine:	/	
4. Međuosovinski razmak:	1-2. 4325 mm			
5. Duljina (mm):	6945 mm	6. Širina (mm):	1993 mm	
7. Visina (mm):	2725 mm			
11. Duljina teretnog prostora (mm):				
12. Stražnji prepust (mm):				
13. Masa vozila u voznome stanju (kg):	2429 kg	16.1. Najveća teh. dop. ukupna masa (kg):	3500 kg	
16.2. Teh. dop. masa po osovinama (kg):	1. 1800 kg	2. 2250 kg		
16.4. Najveća teh. dop. masa skupa vozila (kg):	5500 kg			
21. Oznaka motora:	OM 651 LA	22. Radni postupak/ciklus:	KOMPRESIJSKO PALJENJE / 4T	
23. Potpuno električno vozilo:	NE	23.1. Hibridno vozilo:	NE	
24. Broj i položaj cilindara:		25. Radni obujam motora (cm ³):	2143 cm ³	
26. Gorivo:	DIZELSKO GORIVO	28. Mjenjač:	RUČNI	
27. Najveća neto snaga (kW):	120 kW	pri 3800 min ⁻¹	27.4. Najveća 30-minutna snaga (elektromotor)(kW):	
29. Najveća brzina (km/h):	162 km/h	30. Razmak kotača na osovinama:	2. 235/65R16C 115/113R 6.5Jx16 ET62	
35. Dimenzija guma/naplatak:	1. 235/65R16C 115/113R 6.5Jx16 ET62			
38. Vrsta nadogradnje:	(BB) Furgon	41. Broj vrata:	42. Broj mjesta za sjedenje:	3
36. Spoj s kočnicom prikolice:		pri brzini vrtnje motora		
46. Razina buke u mirovanju dB(A):		min-1 i u vožnji dB(A):		
47. Razine emisija ispušnih plinova: EURO V	49.1. Emisija CO ₂ NEDC (g/km)*:	225 g/km	49.4. Emisija CO ₂ WLTP (g/km)*:	
50. Homologacija dodijeljena u skladu s konstrukcijskim zahtjevima za prijevoz opasnih tvari/razred:				
52. Napomena:				

Potvrđuje se da je vozilo u trenutku proizvodnje udovoljavalo propisima sljedećih EU Direktiva i Uredbi odnosno UN ECE Pravilnika:

OPIS	Propis	EU Direktiva/Uredba	UN ECE Pravilnik
		osnovna/dopuna	osnovni/dopuna
Vrijedeća EEC/EC direktiva za EU-homologaciju tipa vozila kao cjeline - M, N, O kategorije	-		
Kočenje vozila kategorije M, N, O	13		13.10
Ispuštanje štetnih sastojaka iz Diesellovih motora i motora na plin vozila kategorija M2, N2, M3 i N3	49	2005/55*2008/74G	
Ispuštanje štetnih sastojaka iz Ottovih i Diesellovih motora i motora na plin	83		
Ugradba svjetlosne i svjetlosno signalne opreme	48		48.03
Posebna oprema za pogon motornih vozila ukapljenim naftnim plinom (LPG) i vozila opremljena s tom opremom	67		
Posebni dijelovi za pogon motornih vozila stlačenim prirodnim plinom (CNG) te vozila s tim dijelovima	110		
Posebni plinski sustavi za naknadnu ugradnju koji upotrebljavaju ukapljeni naftni plin (LPG) ili stlačeni prirodni plin (CNG)	115		
Mjerenje emisije ugljičnog dioksida i potrošnje	84, 101	80/1268*2004/3	
Mase i dimenzije	97/27	97/27*2003/19	
Dodatno - potrebno popuniti za uvoz vozila iz trećih zemalja			
Dimljenje dizelskih motora; mjerenje snage	24		
Buka motornih vozila (M, N)	51		51.02
Radiofrekvencijske smetnje vozila kategorije M, N i O	10		10.03
Priključci za sigurnosne pojaseve	14		14.07
Zaštita od prskanja ispod kotača	91/226		

Odgovorna osoba:

**Izdavanjem ove potvrde ne jamčimo da će vozilo udovoljiti uvjetima pri prvoj registraciji vozila**

Slika 5. Potvrda proizvođača (izvor: autorski rad, 2024.)

- 5. Transport vozila iz EU u RH** - Nakon kupnje vozila, potrebno je to vozilo dovesti u RH. Za transport vozila postoje dvije mogućnosti, a to je da kupac vozilo samostalno doveze u RH ili da plati transport auto prijevozniku koji će vozilo transportirati posebnim transportnim sredstvima do Hrvatske. Kupac koji se odluči na samostalni dovoz vozila mora računati na troškove dolaska do vozila te troškove goriva i cestarine za dovoz vozila u RH. Također, ukoliko vozilo koje kupuje nije registrirano, potrebno je za njega ishoditi zoll (col) tablice. Postoje žute (traju 5 dana i koštaju oko 100€) i crvene (traju dva tjedna i koštaju oko 200€) zoll tablice. Za dobivanje zoll tablica potrebno je prethodno obaviti tehnički pregled vozila (TÜV). Druga opcija je da se kupac odluči za dovoz vozila s nekom transportom službom tj. autoprijevoznikom koji se bavi transportom vozila. Potrebno je obratiti pažnju da

se odabere autoprijevoznik koji ima osiguranje vozila i reputaciju pouzdanog prijevoznika. Cijena transporta vozila iz EU u RH ovisi o udaljenosti između lokacije na kojoj se vozilo utvari i lokacije na koju se vozilo isporučuje, a može se kretati od 400 € do 1000 €, ovisno o državi i regiji unutar te države (npr. nije ista cijena transporta ako se vozilo nalazi u Njemačkoj u Münchenu ili u Hamburgu).



Slika 6. Transport vozila (izvor: autorski rad, 2024.)

- 6. Predaja dokumenata vozila u nadležnu carinarnicu** – nakon što je vozilo (i originalna dokumentacija vozila) dostavljeno u RH potrebno je dokumente iz 4. točke ovog poglavlja predati u nadležnu carinarnicu kako bi carinici izračunali iznos PPMV-a (posebni porez na motorna vozila) i iznos naknade za gospodarenje otpadnim vozilima. Posebni porez na motorna vozila sastoji se od dvije komponente. Prva komponenta je vrijednosna koji ovisi o tržišnoj vrijednost vozila (u trenutku kad je vozilo bilo novo), dok je druga ekološka koja ovisi o emisiji CO₂ vozila. Za izračun PPMV-a potrebno je podatke vozila unijeti u „Informativni kalkulator za izračun PPMV-a“ koji se može naći na službenim stranicama carinske uprave. Naknada za gospodarenje otpadnim vozilima plaća se na temelju kilaže vozila, te ona iznosi 0,08 € po kg. Za izračun ove naknade potrebno je provjeriti težinu vozila u prometnoj knjižici vozila te tu brojku pomnožiti s 0,08. Nakon dostave potrebne dokumentacije u nadležnu carinarnicu, carinski službenik izračunava iznose naknade te donosi rješenje na temelju kojega je potrebno uplatiti navedeni iznos (ovisno o vrijednosti vozila, co₂ emisijama i težini vozila) državni proračun

RH. Nakon što je iznos uplaćen i novac je prebačen u državni proračun, carinik izdaje rješenje na kojem je naznačeno „PLAĆENO“. Rješenja o plaćanju PPMV-a i naknade za gospodarenje otpadom potrebna su kako bi se vozilo moglo registrirati u RH.

- 7. Homologacija vozila** - Homologacija vozila obavlja se u stanici za tehnički pregled vozila te ona treba biti obavljena prije samog tehničkog pregleda jer bez provedene homologacije nije moguće registrirati vozilo. Homologacija traje otprilike 30 minuta te cijena obavljanja homologacije vozila iznosi 82 € i ne ovisi o nikakvim faktorima. Za obavljanje homologacije vozila potrebno je posjedovati COC dokument vozila ili potvrdu proizvođača izdanu u RH („Utvrđivanje sukladnosti pojedinačno uvezenog vozila“, bez dat.).
- 8. Tehnički pregled vozila i registracija** – Nakon obavljanja svih prethodnih koraka potrebno je još obaviti tehnički pregled vozila, ugovoriti osiguranje te registrirati vozilo kako bi bilo spremno za sudjelovanje u prometu RH. Poželjno je ugovaranje osiguranja vozila prije dolaska na tehnički pregled kako bi se postupak registracije vozila što brže obavio.

Allianz Hrvatska d.d. Allianz 

POLICA MOJ AUTO BROJ 04401447372
COMFORT

Obnova police broj 04401150756

UGOVARATELJ: [REDACTED] OSIGURANIK: [REDACTED] ADRESA ZA DOSTAVU POŠTE: [REDACTED]

Adresa za dostavu pošte će se primjenjivati za daljnju pisano komunikaciju vezanu uz predmetnu policu.

Osiguranje je ugovoreno kao KRATKOROČNO te počinje 24.09.22 u 12:11 i traje do 24.09.2023. u 12:11.

Osiguranje je zaključeno na temelju sljedećih uvjeta i klauzula koji su sastavni dio ovog ugovora: IPID - Osiguranje motornih vozila - Moj Auto (HR-IPID-102-0422), IPID - Osiguranje motornih vozila - Moj Auto (HR-IPID-102-0422E), UVJETI OSIGURANJA MOTORNIH VOZILA I VODIČ KROZ USLUGE (HR-102-1219), UVJETI OSIGURANJA MOTORNIH VOZILA I VODIČ KROZ USLUGE (HR-102-1219E).
Informacije o obradi osobnih podataka-IOOP (KP01-2021-2). Informacije ugovaratelju osiguranja (K02-930-2).

Redni broj	Predmet osiguranja	Osnovica za obračun HRK	Premijska stopa	Premija osig. HRK
1	Marka i model: BMW SERIJA 1 Registarska oznaka: ZG Snaga vozila: 105,00 KW Broj reg. mjesta 5 Namjena vozila: ZA OSOBNE POTREBE Vrsta: OSOBNI AUTOMOBIL Segment: RETAIL Dod. napomene: - Paket: COMFORT Dodatna oprema: VRJEDNOST S OPREMOM	Broj šasije: WBAUD71020P271028 God. proizv. 2008 Radni obujam (ccm3): 1995 Novonabavna vrijednost (HRK): 196308 Vrijednost umanjena za PDV: NE Kasko osnovica za obračun (HRK): 196308 Vozilo u leasingu: NE Isplata djelomične štete s PDVom: DA Datum rođenja: 23. Srpanj 1988.		2.574,90
1.1	OBVEZNO AO OSIGURANJE Osigurana svota za osobe/stvari: 48.727.215,15 HRK/9.820.989,10 HRK Bonus: 50,00%			-1.039,62
1.2	OSNOVNA POMOĆ NA CESTI Pomoć na cesti: 072 222 222 (iz inozemstva: +385 72 222 222)			60,00
1.3	OSNOVNO OSIGURANJE OD NEZGODE ZA VOZAČA I PUTNIKE Osigurana svota za slučaj smrti/invaliditeta: 50.000,00 HRK/100.000,00 HRK	150.000,00	0,72%	108,00
Doplaci/Popusti:				
POPUST ZBRAJALICA 15%		2.742,90	-15%	-411,44
POPUST ZA JEDNOKRATNO PLAĆANJE (5%)		2.331,46	-5%	-116,57
Godišnja premija osiguranja ukupno:				1.175,27
Porez na premiju automobilske odgovornosti 15% (osnovica 1.039,61):				155,94
Sveukupno:				1.331,21 HRK/176,68 EUR

Slika 7. Polica osiguranja za vozilo (izvor: autorski rad, 2024.)

Kazalo:	Registracijska oznaka vozila	J	M1	U.1	84.00
A	U prometu od	D.1	OPEL	U.2	4200
B	Podaci o vlasniku vozila	D.2	S-D	V.7	129 g/km
C.1.1-C.4	Podaci o korisniku vozila	D.3	CORSA	V.9	Euro 5
C.3.1-C.3.3	Marka	E	W0LOSDL08E6122940	(11)	185/70 R14
D.1	Homologacijski tip	(2)	ZATVORENI	(11)	185/70 R14
D.2	Trgovacki naziv	(3)	-	(12)	A.0499.00741.02
D.3	Broj fasije	B	19.11.2014 (4) 17.03.2023	(14)	CORSA, 1.2
E	Tehnicka najveća dopuštena masa [kg]	F.1	1595	F.2	1595
F.1	Najveća dopuštena masa [kg]	G	1120	(5)	475
F.2	Masa praznog vozila [kg]	K	e1*2001/116*0379*28	P.1	1229
G	Važnjeje prometne dozvole	P.2	51	P.2	51
H	Datum registracije teg. oznakom pod A	P.3	Benzin	P.4	5600
I	Kategorija vozila	R	BIJELA	S.1	5
J	Broj tipnog odobrenja	(6)	3999	(7)	1713
K	Broj osovina	(8)	1488	T	160
L	Zapremina motora [cm³]	L	2	(9)	1
P.1	Snaga motora [kW]	(13)			
P.2	Vrsta goriva ili izvora snage				
P.3	Nazivna brzina vrtnje motora [o/min]				
P.4	Boja vozila				
R	Osnjeer snage i mase (samo za motocikle) [kW/kg]				
S.1	Broj sjedajeh mjesta				
S.2	Broj staljajeh mjesta				
T	Najveća brzina [km/h]				
U.1	Stacionarna buka [dB]				
U.2	Brzina vrtnje motora kod mjerenja stac. buke [o/min]				
V.7	Emisija CO ₂ [g/km]				
V.9	Ekološka kategorija vozila				
(1)	OIB vlasnika vozila				
(2)	Oblik karoserije				
(3)	Nazivna				
(4)	Datum prve registracije u RH				
(5)	Dopuštena nosivost [kg]				
(6)	Duljina [mm]				
(7)	Širina [mm]				
(8)	Visina [mm]				
(9)	Broj pogonskih osovina				
(10)	Najveća dopuštena osovinska opterećenja [kg]				
(11)	Dimenzije pneumatika				
(12)	Jedinstvena oznaka modela (JOM)				
(13)	MS				
(14)	Tip Modela				
(15)	Dodatne dimenzije pneumatika				

Slika 8. Prometna knjiga u RH (izvor: autorski rad, 2024.)

U stanicama za tehnički pregled predaje se sva potrebna dokumentacija te se obavlja tehnički pregled vozila. Ukoliko je sa vozilom i dokumentacijom sve u redu, djelatnik stanice za tehnički pregled izdaje novu prometnu knjižicu vozila i registarske pločice. Ako je vozilo kupljeno od fizičke osobe, potrebno je platiti upravnu pristojbu prilikom registracije vozila, a trošak upravne pristojbe ovisi o starosti i snazi vozila. Najlakši način za izračunavanje troška pristojbe je korištenje web stranice „kalkulator za izračun upravne pristojbe“. S druge strane, prilikom kupovine vozila od pravne osobe nije potrebno plaćati upravnu pristojbu prije registracije vozila. Nakon podmirivanja svih potraživanja vozilo je službeno registrirano u RH, te je spremno za sudjelovanje u prometu („Vodič za uvoz auta iz EU u Hrvatsku“, 2024).

U tablici ispod biti će sumirani svi troškovi uvoza vozila.

Tablica 1. Troškovi unosa vozila

NAZIV TROŠKA	IZNOS/OBJAŠNJENJE
Transport vozila	Od 400€ do 1000€ ovisno o udaljenosti
Provjera vozila	200€
PPMV	Ovisi o vrijednosti vozila i co2 komponenti.
Naknada za gospodarenje otpadnim vozilima	Plaća se po težini vozila te cijena naknade za gospodarenje otpadnim vozilima iznosi 0,08 € po kg.
Homologacija vozila	Cijena homologacije vozila iznosi 82€, a ako COC dokument ne postoji, potrebno je dodatno platiti 53€ kako bi se izvadila potvrda proizvođača.

Upravna pristojba	Plaća se ako je vozilo kupljeno od fizičke osobe, izračunava se ovisno o starosti i snazi vozila.
Tehnički pregled i registracija vozila	Potrebno je podmiriti troškove tehničkog pregleda i izdavanje nove prometne te taj trošak iznosi oko 200€.
Osiguranje vozila	Iznos osiguranja vozila ovisi o karakteristikama osiguranja. Osnovna polica osiguranja iznosi oko 250€.
Trošak usluge posrednika	Od 200€ do 700€ ovisno o složenosti zadatka.

(izvor: autorski rad)

3.3. Ostvarivanje prihoda poduzeća za unos vozila

Poduzeća za unos vozila ostvaruju prihode iz raznih izvora. U ovom poglavlju biti će navedeni neki od izvora prikupljanja prihoda poduzeća za unos vozila.

Primarni izvor prihoda poduzeća za unos vozila je prodaja rabljenih vozila na području RH za cijenu višu od nabavne cijene vozila. Cilj poduzeća je pronalazak vozila koja su tražena na području RH te kupovina tih vozila po što povoljnijim cijenama. Na taj način unesena vozila ne zadržavaju se dugo u vlasništvu poduzeća, a to omogućava poduzeću brz obrtaj obrtnih sredstava i ostvarivanje profita. Nakon prodaje vozila poduzeće odmah ulaže napore u pronalaženje drugih vozila koja postižu zadovoljavajuću cijenu te je potražnja za njima visoka. Na taj način obrtna sredstva ponovo se ulažu i od njih se očekuje profit nakon prodaje vozila.

Sekundarni izvori prihoda su naknade koje poduzeće naplaćuje za usluge traženja, provjere i dogovora vozila. Iznos naknade ovisi o zahtjevima kupca, roku isporuke vozila i lokaciji vozila. Ako kupac traži specifično vozilo s točno određenim karakteristikama, pronalazak takvog vozila vrlo često oduzima više vremena i zahtijeva više truda te je stoga naknada za pronalazak takvog vozila i nešto viša. Postoji mogućnost da potencijalni kupac ipak odustane od kupovine vozila, iako je poduzeće uložilo napore i resurse za traženje vozila, a u tom slučaju kupcu se naplaćuje samo usluga traženja vozila. Kupac koji je zadovoljan pronađenim vozilom nastavlja postupak unosa s poduzećem. Zaposlenik poduzeća odlazi na lokaciju vozila te vrši detaljan vizualan i tehnički pregled vozila kako bi se točno utvrdilo stanje vozila. Također, zaposlenik poduzeća provjera povijest vozila u bazi podataka registriranih vozila u Europi. Ako je zaposlenik zadovoljan viđenim, onda prelazi na pregovaranje o cijeni vozila. Cilj svakog pregovora je zadovoljstvo kupca i prodavatelja, no naravno da zaposlenik poduzeća uvijek pokušava ostvariti što bolju cijenu za kupca vozila kako bi kupac bio što zadovoljniji te kako bi svoje zadovoljstvo i pozitivno iskustvo proslijedio dalje. Iznos naknade za odlazak na lokaciju, detaljan pregled vozila i pregovaranje oko cijene vozila ovisi od

poduzeća do poduzeća no većinom se kreće od 200€ na dalje. Nakon postignutog dogovora oko kupoprodaje vozila potrebno je dogovoriti transport vozila od lokacije na kojoj je vozilo kupljeno do željene lokacije za isporuku po izboru kupca. Poduzeće za unos vozila može dogovoriti drugo poduzeće da obavi posao transporta i zatražiti određeni postotak od iznosa transporta zbog posredovanja u dogovoru ili pak može posao transporta vozila obaviti samo što je najbolje za poduzeće i za kupca vozila zbog sigurnosti i povjerenja. Poduzeće za unos vozila na taj način ostvaruje dodatan prihod, a kupac je siguran da je njegovo vozilo u dobrim rukama i da će stići na lokaciju po dogovoru.

Poduzeće za unos vozila prihode može ostvarivati i širenjem asortimana ponuda. Uz unos vozila poduzeće može ponuditi detaljno čišćenje vozila, servisiranje vozila te nadogradnju vozila dodatnim „after market“ dijelovima kao što su sportski branici, difuzori, proširenja na pragovima, zamračivanje stakala, nabavka i montaža aluminijskih naplataka, mapiranje vozila, no o tome će nešto više biti navedeno u poglavlju koje će govoriti o prednostima poslovanja poduzeća za unos vozila.

3.4. Ostvarivanje rashoda poduzeća za unos vozila

Poduzeće za unos vozila mora posjedovati prostor na kojemu će poslovati. Potreban je prostor za prijem stranaka u kojem će se stranka osjećati ugodno. Prostor mora biti opremljen uredskim stolom, stolicama, računalom i pisačem. Računalo se koristi za prikaz aktualnih ponuda vozila te za rješavanje administrativnih poslova poduzeća. Isto tako poduzeću je potreban prostor za skladištenje vozila koja su trenutno na stanju i čekaju kupce. Prostor za skladištenje mora biti natkriven kako bi vozila bila zaštićena od vremenskih uvjeta. Vozila moraju biti stalno čista, a to zahtijeva ulaganje u opremu za čišćenje vozila (šampon, višenamjenski čistač, parni čistač, ručnici od mikro vlakana, osvježivači zraka, visokotlačni čistač). Troškovi održavanja ili najma poslovnog prostora stoga su prva skupina rashoda poduzeća za unos. U te troškove svrstavaju se i troškovi režija (Internet, mobilni telefon, struja, voda, administrativni materijal).

Drugi troškovi poduzeća za unos su odlazak na lokaciju vozila i procjena stanja vozila, a to iziskuje trošenje vozila, vremena zaposlenika, goriva, plaćanje smještaja. Poduzeće mora konstantno ulagati u opremu za provjeru vozila (dijagnostika, uređaj za provjeru debljine laka) i u napredovanje zaposlenika kako bi procjena vrijednosti vozila bila što točnija, a kupci zadovoljniji pruženom uslugom.

U većini slučajeva praksa poduzeća za unos je pružanje garancije na vozilo u trajanju od godinu dana. Ovisi od poduzeća do poduzeća hoće li se garancija na vozilo odnositi samo na

kvar motora i prijenosa ili će garancija pokrivati sve kvarove na vozilu u roku od godinu dana od kupnje vozila. Svaki izdatak za popravak vozila čini rashode poduzeću.

Poduzeće je također obveznik plaćanja PDV-a i poreza na dobit, a isto tako poduzeće mora svaki mjesec isplatiti plaće zaposlenima što stvara dodatne rashode poduzeća. Ukoliko poduzeće samostalno vrši transport vozila iz zemalja EU u RH onda poduzeće mora imati adekvatan skup vozila (vučna služba + prikolica) kojim će se transport obavljati. Taj skup vozila potrebno je održavati kako bi se mogućnost kvarova na putu svela na minimum, a vozač toga skupa vozila mora posjedovati licencu za prijevoz u međunarodnom prometu. Održavanje vozila, plaćanje cestarina, tunela i goriva također ulaze u rashode poduzeća za unos, ako poduzeće obavlja i transport vozila.

4. Prednosti i mane poslovanja te primjer uspješnog poduzeća

Obavljanje bilo kakvog posla, pa tako i posla unosa i prodaje vozila, ima svoje prednosti i mane. Vlasniku poduzeća lakše se nositi s manama poslovanja jer zna kako niti jedan posao nije bez mana te kako će uz ustrajan rad nakon problema doći i bolje razdoblje koje će značiti napredak za poduzeće. Poduzetnik sam odabire kojom će se djelatnošću baviti i to mu donosi motivaciju i snagu za dalje jer obavlja posao po svojem izboru i za sebe. Ipak, ne mogu se svi poduzetnici nositi sa zahtjevima tržišta i poslovanja te su zato neka poduzeća uspješnija od drugih.

Osnivanje i poslovanje poduzeća za uvoz rabljenih vozila ima svoje prednosti i mane koje su važne za razmatranje prije nego što se odlučite upustiti u ovu djelatnost.

4.1. Prednosti poslovanja

Neke od prednosti osnivanja i poslovanja poduzeća za unos vozila su:

- rad s vozilima – mnogi ljudi vole auto-moto svijet te je za te ljude privilegija raditi takav posao jer su svaki dan okruženi onim što vole i što ih zanima, na taj način u posao se uvodi strast što stvara razliku u poslovanju;
- velika potražnja za rabljenim vozilima - rabljena vozila jeftinija su od novih što znači da si ih može priuštiti puno veći broj ljudi, također rabljena vozila su odmah dostupna, rabljena vozila privlače širu ciljnu skupinu, uključujući mlade vozače, obitelji s ograničenim budžetom i osobe koje traže specifične modele automobila koji se više ne proizvode;
- manji kapitalni troškovi - osnivanje i poslovanje poduzeća za unos rabljenih vozila obično zahtijeva manji početni kapital u usporedbi s prodajom novih vozila, rabljena vozila nabavljaju se po nižim cijenama te se na taj način smanjuje početna investicija;
- široka ponuda – unosom vozila iz drugih zemalja moguće je na domaćem tržištu ponuditi marke i modele vozila koja su u RH rijetka ili nedostupna te na taj način privući specifične kupce;
- manji rizik amortizacije – vrijednost novih vozila vrlo brzo pada u prvih par godina od proizvodnje vozila, dok rabljena vozila već imaju cijenu koja je stabilnija, što smanjuje rizik amortizacije za poduzeće;

- brži obrtaj kapitala - rabljena vozila u pravilu se prodaju brže od novih vozila jer su cjenovno pristupačnija i odmah dostupna, a to za poduzeće znači brži obrtaj kapitala te konstantno mijenjanje asortimana i ostvarivanje prihoda:
- širenje djelatnosti – uz unos vozila poduzeće može proširiti poslovanje na uređivanje vozila (detaljno čišćenje, poliranje, foliranje, nabavka novih atraktivnih dijelova, mapiranje, servis vozila, iznajmljivanje vozila), na taj način poduzeće se i dalje bavi vozilima no ostvaruje se dodatni novi prihodi.

4.2. Mane poslovanja

Neke od mana osnivanja i poslovanja poduzeća za unos vozila su:

- pravni i regulatorni propisi - unos rabljenih vozila reguliran je raznim zakonima i propisima kao što su carinski propisi, porezni propisi, zakon o posebnom porezu na motorna vozila, poslovanje u skladu sa svim propisima i zakonima zahtijeva puno pažnje;
- ispravnost vozila - prilikom pružanja usluge pronalaska i unosa vozila uvijek postoji rizik u vezi s ispravnošću unesenih vozila, ukoliko se vozila pokvare ili oštete to zahtijeva dodatna financijska i fizička ulaganja što smanjuje profitabilnost poslovanja, isto tako kupci rabljenih vozila često očekuju neku vrstu garancije ili podrške nakon kupnje vozila, a upravljanje post prodajnim uslugama, kao što su popravci ili zamjena dijelova, može biti izazovno i skupo;
- transport i logistika - unos vozila zahtijeva složenu logistiku, uključujući transport, carinjenje i osiguranje, a ti postupci mogu povećati troškove i produljiti vrijeme potrebno za stavljanje vozila na tržište;
- velika konkurencija - tržište rabljenih vozila može biti visoko konkurentno, s mnogo lokalnih i stranih prodavača jer skoro svaka osoba prodaje svoje rabljeno vozilo nakon određenog vremena korištenja, a to može smanjiti marže i otežati ostvarivanje stabilnog profita;
- potencijalne promjene u zakonodavstvu - propisi i zakoni vezani uz unos vozila mogu se mijenjati, što može utjecati na poslovanje poduzeća, na primjer stroži ekološki standardi ili povećani porezi na unos vozila mogu smanjiti isplativost poslovanja;
- visoki troškovi marketinga - zbog konkurentnosti tržišta, može biti potrebno značajno ulaganje u marketing kako bi se privukli kupci i izgradila prepoznatljivost brenda;

- skladištenje i održavanje - rabljena vozila treba skladištiti sve dok ne budu prodana, a ako se vozila ne prodaju brzo, troškovi skladištenja mogu značajno narasti i na taj način smanjiti profitabilnost, isto tako vozila moraju biti uvijek uredna što zahtijeva čišćenje vozila nakon probne vožnje, a to stvara dodatne troškove.

Uzimanjem u obzir navedenih prednosti i mana zaključuje se kako je unos vozila kompleksan poduzetnički poduhvat koji zahtijeva detaljnu pripremu i analizu svih aspekata poslovanja kako bi poduzeće osiguralo uspjeh i opstanak na tržištu. Iz toga razloga vrlo je važno da se poduzeće ističe iz mase drugih prodavača po nečem specifičnom te je potrebno veliku pažnju posvetiti marketingu i zadovoljstvu kupaca kroz dodatne pogodnosti i post prodajne podrške.

4.3. Primjer uspješnog poduzeća

Erber automobili d.o.o. slovi za jednu od uspješnijih auto kuća u Republici Hrvatskoj. „Erber automobili je tvrtka iz Zagreba, čija je osnovna djelatnost prodaja rabljenih vozila različitih marki. Uvozom i prodajom automobila tvrtka se bavi još od 1992. godine, pa u tom poslu posjeduje golemo iskustvo. U ponudi imamo kontinuirano veliki izbor dobro očuvanih rabljenih automobila“(Erber.hr, bez dat.).

Sva vozila uvoze se iz Italije, a zatim prolaze detaljan pregled i čišćenje. Vlasnici kažu kako su se odlučili na samostalno čišćenje i poliranje vozila iz razloga jer su te usluge s vremenom postajale sve skuplje, a kvaliteta odrađenog posla je padala. Kako bi se kvaliteta i standard poduzeća očuvao vlasnici su uzeli stvari u svoje ruke i odlučili su se na samostalno uređivanje vozila. Vozila se kupuju preko aukcija i to najčešće od lizing kuća koja prodaju vozila nakon što su vozila stara 4 do 5 godina. Naravno u ponudi se mogu naći i novija i starija vozila no najčešće su to vozila starosti 4 do 5 godina. Pozitivna strana kupovine vozila od lizing kuće je to što su vozila redovito servisirana pošto su bila u vlasništvu lizing kuća, a ne u vlasništvu privatnih osoba. Lizing kuće pozivaju korisnike lizinga na obavljane redovitih servisa vozila. Poduzeće također nudi garanciju u trajanju od 6 mjeseci nakon kupovine vozila. Svi kvarovi nastali u garantnom roku rješavaju se o trošku poduzeća (Intervju s vlasnikom, 2024).

Neke od recenzija kupaca objavljenih na google lokaciji su:

- „Osoblje korektno, pomoći će vam, ali neće smetati. Vrlo dobar dojam o prodavaču. Šteta što su auti iz Italije, nekako ne budi sreću. Ali osoblje je za 5. Takvi bi trebali biti svi trgovci - tu su kad ih trebaš, i ne guše te ako ih ne pitaš za pomoć. Nenametljiv. Brilljantno.“

- „Profesionalno i stručno osoblje spremno porazgovarati i pomoći sugestijom. Odlična ponuda vozila različitih proizvođača i tipova . Za svaku preporuku.“
- „Vrlo uslužni i ljubazni od samog početka komunikacije ,u svemu izašli u susret a vozilo je točno kako je bilo i opisano u oglasu bez skrivenih zamki. Sve pohvale vlasniku i osoblju.“
- „Veliki izbor rabljenih vozila po vrlo niskim cijenama s obzirom na prijeđene kilometre. Prošetaš 20 minuta, probiješ led i ostaneš uskraćen za dobar dan, mi možemo pomoći. Jako loše iskustvo. Ne preporučam uopće“ („google recenzije“,2024).

Kroz čitanje recenzija o poduzeću Erber d.o.o. zaključuje se da poduzeće pridodaje posebnu pažnju pristupu kupcima kroz pomoć u odabiru idealnog vozila. Ipak, prostoje i situacije u kojima kupci nisu bili zadovoljni zbog manjka pružene pažnje koja se desila zbog nedostatka vremena prodavača što definitivno nije pohvalno te bi poduzeće moralo poraditi na tome.

Vlasnik poduzeća kroz razgovor govori da je osjećaj najvažniji u ovom pothvatu. Vlasnik mora moći brzo prepoznati dobru priliku za kupovinu ili prodaju te ju i odmah iskoristiti jer jedna dobra prodaja može pokriti dvije ili tri lošije.

5. Istraživanje tržišta rabljenih vozila u RH

Istraživački dio rada proveden je uz pomoć anketnog upitnika kojega je kreirao autor ovoga rada. Anketni upitnik formiran je uz pomoć online alata "google forms" te je javno podijeljen preko društvenih mreža i e-maila. Upitnik se sastoji od 23 pitanja različitih oblika i bio je dostupan za ispunjavanje u razdoblju od 21.4.2024. do 21.7.2024., a cilj prikupljanja odgovora je shvaćanje preferencija kupaca rabljenih vozila na tržištu Republike Hrvatske.

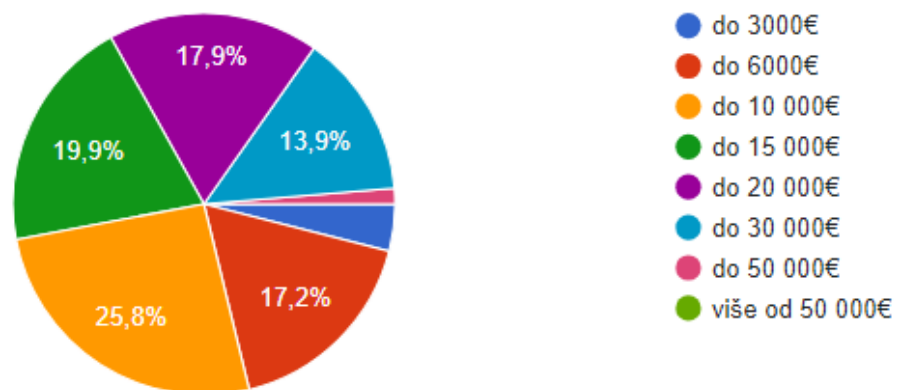
5.1. Analiza prikupljenih podataka

U razdoblju od tri mjeseca upitnik je ispunilo 151 ispitanika od čega je 61,6% muškaraca i 38,4% žena. Najviše ispitanika bilo je u dobi od 21 do 25 godina i to njih čak 53%, dok se u raspon od 21 do 40 godina našlo čak 83,4% ispitanika. U nastavku poglavlja biti će izdvojena i analizirana neka od pitanja iz upitnika te će biti izvedeni zaključci na temelju rezultata upitnika. Napominje se kako uzorak od 151 ispitanika nije dovoljan za zaključivanje stanja na cijelom tržištu Republike Hrvatske, no ta veličina uzorka dovoljna je za donošenje zaključaka za potrebe ovoga rada.

Koliko novaca ste spremni izdvojiti za kupovinu vozila?

Koliko novaca ste spremni izdvojiti za kupovinu vozila?

151 odgovor



Grafikon 1. spremnost potrošnje (izvor: izrada autora, 2024.)

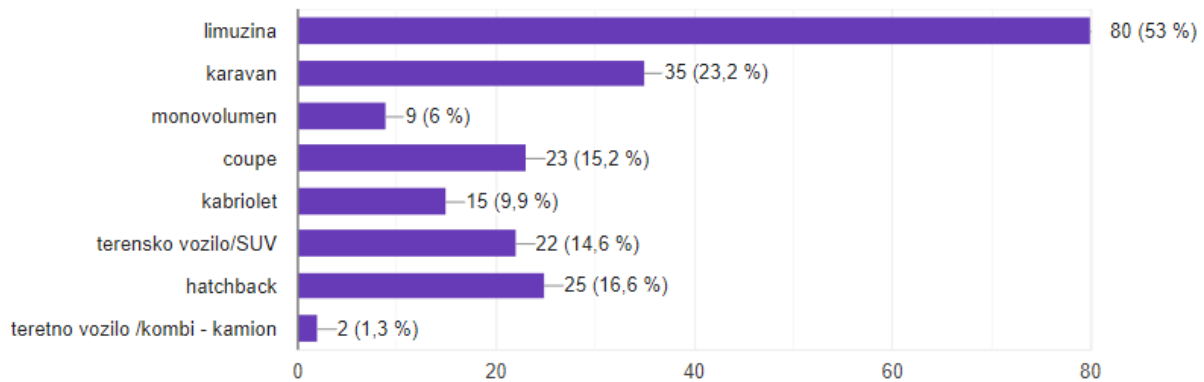
Najviše ispitanika izjasnilo se kako bi kupilo vozilo do 10 000€ (25,8%). Njih 19,9% izjasnilo se za kupovinu vozila do 15 000€ dok se za kupovinu vozila do 20 000€ izjasnilo 17,9% ispitanika. Također značajan postotak ispitanika (17,2%) izjasnio se kako bi kupili vozilo

do 6000€. Na temelju prikupljenih odgovora zaključuje se kako kapci rabljenih vozila najčešće odlučuju za kupovinu vozila u cjenovnom rasponu od 6000€ do 20 000€.

Željeni oblik karoserije?

Željeni oblik karoserije?

151 odgovor



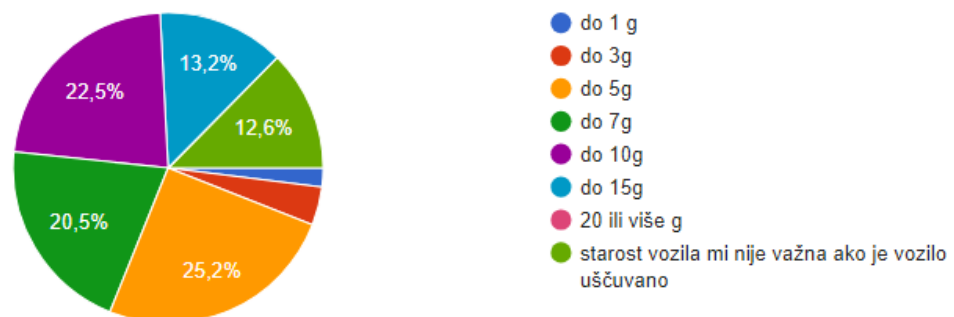
Grafikon 2. željeni oblik karoserije (izvor: izrada autora, 2024.)

Najpoželjniji oblik karoserije kod ispitanika je limuzina (53%) što je i bilo za očekivati pošto se na prometnicama RH najčešće viđaju limuzine, a i iskustvo u prodaji je pokazalo kako se limuzina u većini slučajeva proda najbrže i postiže nešto višu cijenu. Limuzinu slijedi karavan s 23,3% glasova te hatchback (npr. Audi A3) sa 16,6% glasova. Također SUV vozila postaju sve popularnija te se njihova prodaja povećava.

Vozilo može biti staro koliko godina?

Vozilo može biti staro koliko godina?

151 odgovor



Grafikon 3. starost vozila (izvor: izrada autora, 2024.)

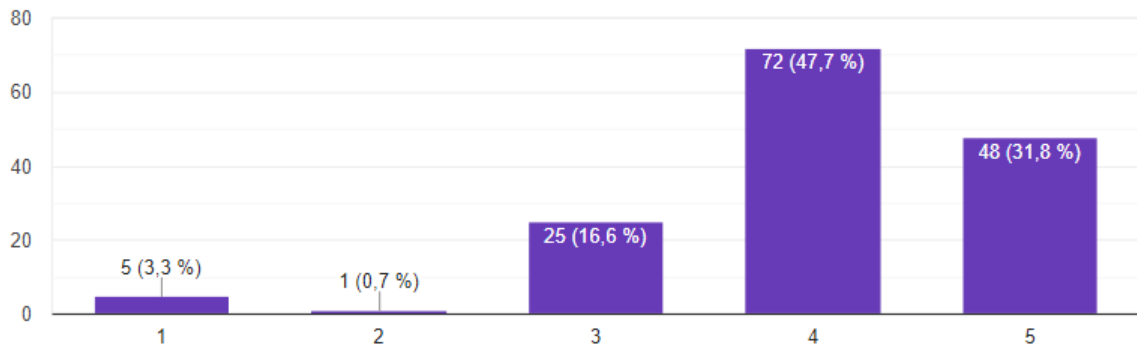
Rezultati pokazuju da 68,2% ispitanika želi vozilo do 10 godina starosti. Njih 25,2% ne želi auto stariji od 5 godina, 20,5% ne želi auto stariji od 7 godina, a 22,5% ispitanika bi pristalo na vozilo do 10 godina starosti. Zanimljiv je podatak od 12,6% ispitanika koji su se izjasnili da

im starost vozila nije važna ako je vozilu uredno i ušćuvano što pokazuje da postoji i potražnja za starijim vozilima, ako su vozila adekvatno održavana. Isto tako na tržištu ima prostora i za prodaju vozila koja nisu ušćuvana i zahtijevaju ulaganja, no tada cijena vozila mora biti u skladu sa stanjem. Praksa pokazuje kako se svako vozilo proda ako je cijena zanimljiva kupcu te kupcu ostavlja prostor za ostvarivanje profita ili šćednju novaca.

Koliko izgled vozila(dizajn) utjeće na vašu odluku o kupnji?

Koliko izgled vozila (dizajn) utjeće na Vašu odluku o kupnji?

151 odgovor



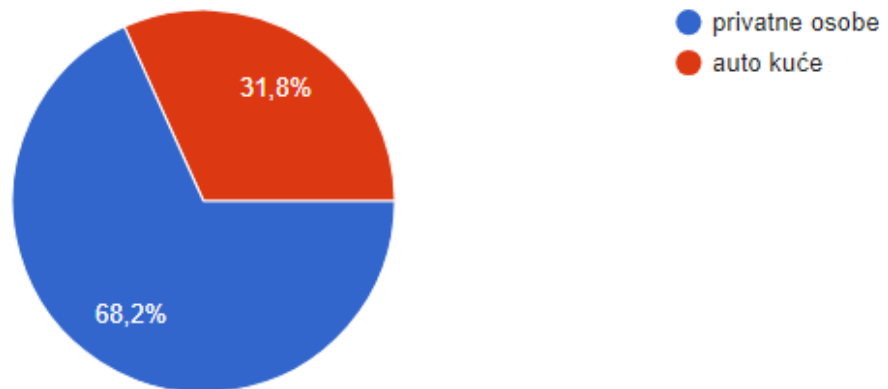
Grafikon 4. dizajn (izvor: izrada autora, 2024.)

Podaci istraživanja pokazuju kako samo 4% ispitanika ne mari za izgled vozila koje kupuju. Njima je važnija cijena, pouzdanost i funkcionalnost. U skladu s današnjim vremenima u kojima se estetika iznimno cijeni 79,5% ispitanika izjasnilo se da im je izgled (dizajn) vozila najvažniji ili skoro najvažniji kod donošenja odluke o kupnji vozila. Taj podatak ukazuje na mogućnost proširenja poslovanja poduzeća za unos vozila. Poduzeću se nudi mogućnost uvoženja odjela za uljepšavanje vozila.

Vozilo bi kupili od?

Vozilo bi kupili od?

151 odgovor



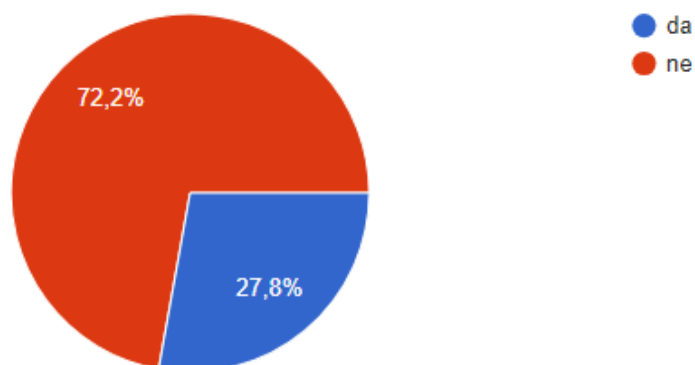
Grafikon 5. izbor prodavatelja (izvor: izrada autora, 2024.)

Istraživanje pokazuje rezultate o nepovjerenju kupaca prema auto kućama. Čak 68,2% ispitanika prije bi vozilo kupilo od privatne osobe nego od auto kuće. Iz toga razloga poduzeća za uvoz vozila moraju ulagati napore u stjecanje povjerenstva kupaca. Naporni i pošteni rad uvijek se isplati te će na taj način preporuke dolaziti same po sebi jer dobar glas daleko se čuje. Isto tako, potrebno je paziti na pogreške i u slučaju pogreške to i priznati te pokušati situaciju riješiti da kupac bude zadovoljan jer loš glas čuje se još i dalje. Transparentno poslovanje i traženje vozila po narudžbama pridonosi stvaranju pozitivnog imidža poduzeća.

Smatrate li da su vozila na električni pogon najbolja za budućnost industrije vozila?

Smatrate li da su vozila na električni pogon najbolja za budućnost industrije vozila?

151 odgovor



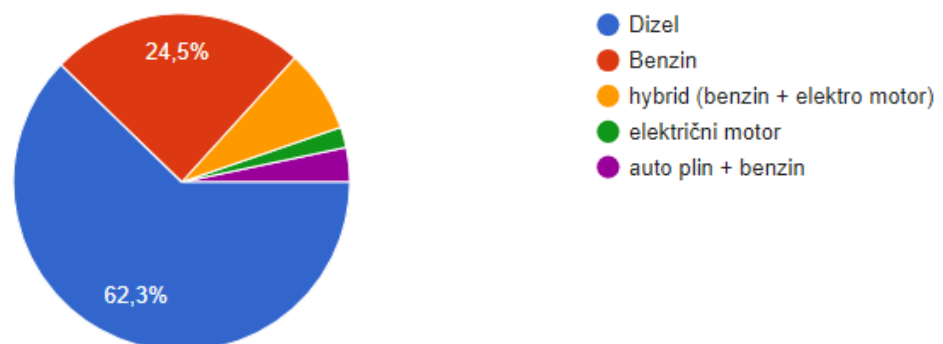
Grafikon 6. budućnost vozila (izvor: izrada autora, 2024.)

Većina ispitanika i to njih čak 72,2% ne smatra da su vozila na električni pogon najbolja za budućnost industrije vozila, što pokazuje da električna vozila neće tako brzo prevladati na prometnicama Republike Hrvatske te da ispitanici ipak vjeruju više vozilima na benzinski i dizelski pogon. Također na ovu odluku snažno utješe štetnost rudnika litija i proces proizvodnje baterija potrebnih za pokretanje električnih vozila. Sve se češće govori o štetnim utjecajima industrije električnih vozila na svijet te ljudi postaju sve više osviješteni kako još nije vrijeme za prelazak na električna vozila dok se cijeli proces proizvodnje ne osigura i bude manje štetan za Zemlju. Rudnici Litija često se nalaze u siromašnim zemljama gdje je korupcija visoka pa se zaobilaze razni ekološki propisi te radnicima nisu osigurani adekvatni uvjeti rada („Mračna strana zelene energije: Za nas je litij najveće prokletstvo“ ,2023). Jedan od ispitanika istraživanja ovako je objasnio odgovor na ovo pitanje:“ Student sam elektrotehnike te sam informiran po tom pitanju. Naime najveći problem su baterije (litij) te njihovo ponašanje na različitim vanjskim temperaturama. Uz to napajanje za punionice, mrežna infrastruktura, pogotovo u Hrvatskoj nije spremna podnijeti takvo opterećenje. Na primjer, sada funkcionira kada na otprilike 10000 auta imamo 100 električnih, no da bi svi odjednom išli na punionicu mreža ne bi izdržala. Obnova cijele infrastrukture bi trajala barem 50 godina te radi toga ne smatram da su vozila na električni pogon budućnost“ (Istraživanje tržišta rabljenih vozila u RH ,2024).

Poželjan motor u vozilu?

Poželjan motor u vozilu?

151 odgovor



Grafikon 7. poželjan motor (izvor: izrada autora, 2024.)

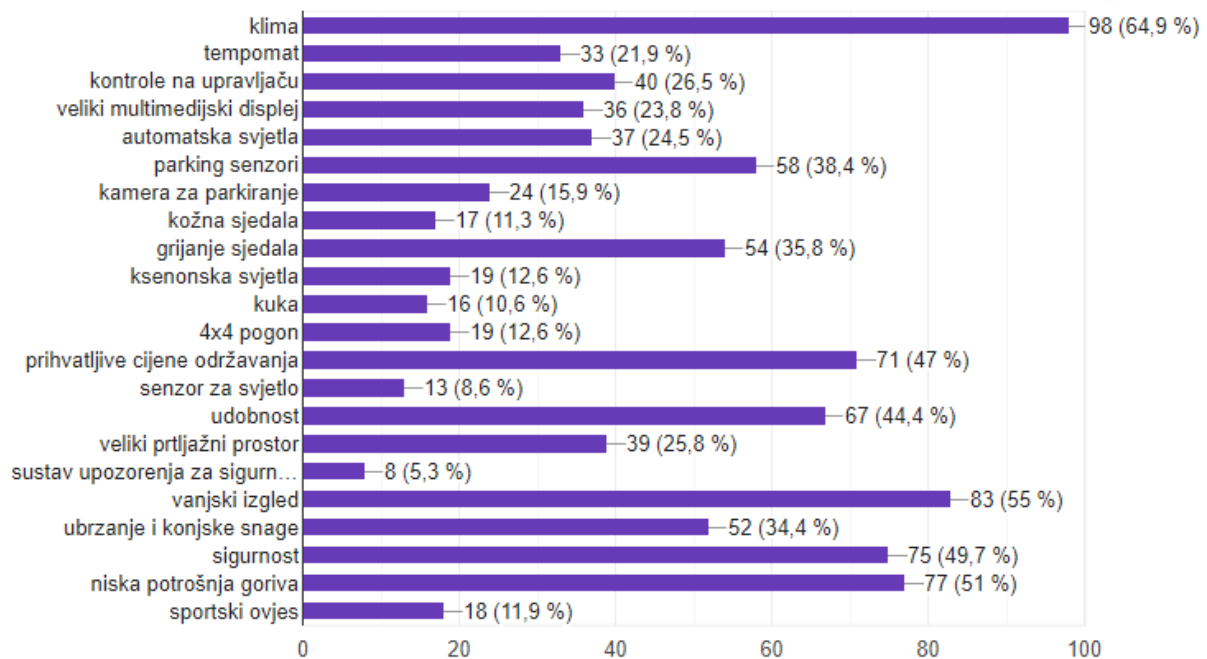
Ispitanici preferiraju vozila na dizelsko gorivo. Njih 62,3% izjasnilo se za dizelski motor u vozilu, a 24,5% ispitanika preferira vozila s benzinskim motorom. Vozila na hibridni pogon izabire 7,9% ispitanika te je potražnja za vozilima na hibridni pogon u porastu. Hibridna vozila bilježe rast u i EU, nadmašujući rast električnih modela.

Prema poznatim podacima Europskog udruženja proizvođača automobila (ACEA), registracije su krajem prošle godine porasle za 24,2% u usporedbi s prosincem 2022. godine u 27 zemalja EU, Velikoj Britaniji i zemljama članicama EFTA-e. To je nadmašilo rast električnih automobila, koji su u istom razdoblju zabilježili porast od 14,8 postotaka. Najveći rast prodaje hibrida zabilježen je u Francuskoj (13 posto), Italiji (12,8 posto), Španjolskoj (9,9 posto) i Njemačkoj (5,4 posto)“ (Podnar, 2024).

Što vam je u vozilu najvažnije?

Što vam je u vozilu najvažnije? Odaberite 5.

151 odgovor



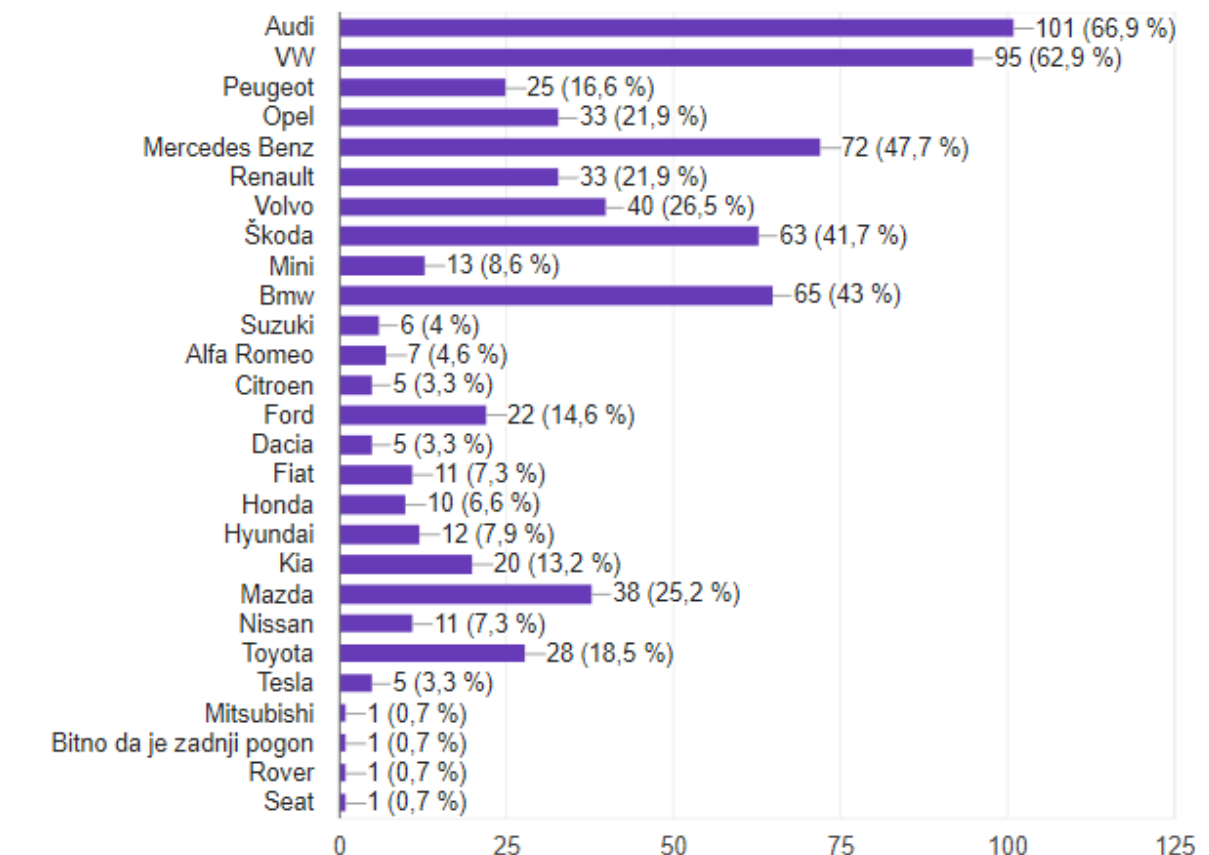
Grafikon 8. najvažnije u vozilu (izvor: izrada autora, 2024.)

Ispitanici navode kako im je u vozilu najbitnije: klima(64,9%), vanjski izgled vozila(55%), niska potrošnja(51%), sigurnost(49,7%), prihvatljive cijene održavanja(47%), udobnost(44,4%). Izgled vozila opet odabire značajan broj ispitanika što nam potvrđuje prethodne navode da vozilo mora imati atraktivan izgled kako bi se izdvajalo iz mase na tržištu. Iznenađujuće je što klimu nije odabralo više ispitanika budući da se vozila bez klima uređaja značajno teže prodaju. Vozilo s više opreme traženije je te će se prodati lakše.

Odaberite 5 marki vozila koje preferirate s obzirom na novac koji planirate potrošiti za kupnju vozila.

Odaberite 5 marki vozila koje preferirate s obzirom na novac koji planirate potrošiti za kupnju vozila.

151 odgovor



Grafikon 9. omiljene marke vozila (izvor: izrada autora, 2024.)

Najpoželjnija marka vozila ispitanika je Audi (66,9%), a slijede ga VW (62,9%), Mercedes Benz (47,7%), BMW (43%) i Škoda. Rezultati su očekivani jer su vozila njemačkih proizvođača u Republici Hrvatskoj vrlo cijenjena te duže zadržavaju vrijednost. Mazda, Ford, Volvo, Renault, Toyota također se nalaze visoko na listi poželjnih marki vozila što pokazuje da na tržištu ima značajnog interesa i za vozila koja nisu njemačke proizvodnje. Na prometnicama RH sve češće su viđena vozila marke KIA i Hyundai što pokazuje promjenu u trendovima.

Prodan (2023) navodi: „Korporacija Kia nedavno je objavila da je u svibnju 2023. godine globalno prodala 268.593 vozila, što je rast od 14,4 posto u odnosu na svibanj prošle godine. Bez uzimanja u obzir prodaju namjenskih vozila, prodaja izvan Južne Koreje u odnosu na lanjski svibanj povećala se za 15,2 posto, na 217.772 vozila. Na korejskom tržištu KIA je zabilježila prodaju od 50.275 primjeraka, što je 10,3 posto više nego u 2022. godini. KIA SUV

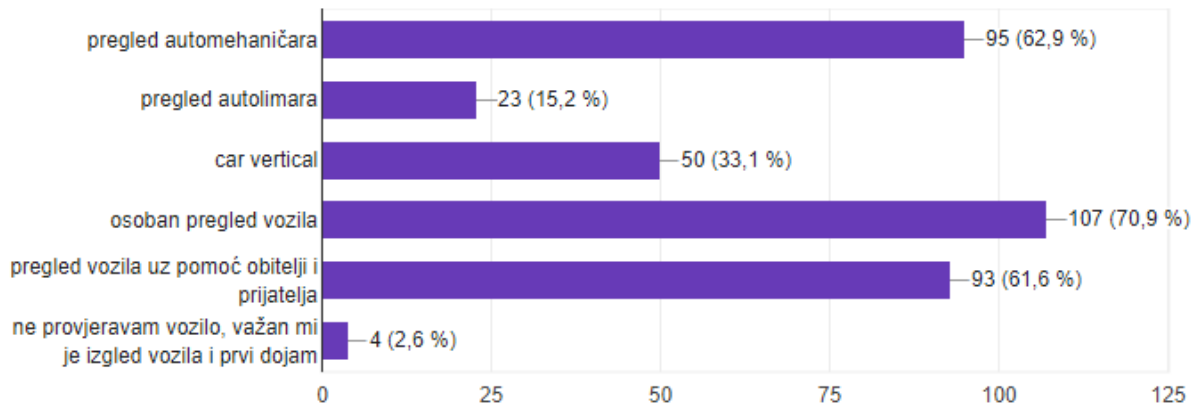
modeli bili su najtraženiji modeli kompanije, a u svibnju su prodali 45.959 primjeraka Sportage i 25.345 primjeraka modela Seltos, što se ne prodaje u Europi. Na trećem mjestu po prodaji bio je veliki SUV Sorento s 20.909 prodanih primjeraka“.

Na koji način provjeravate vozilo prije kupnje?

Na koji način provjeravate vozilo prije kupnje? Odaberite 3.



151 odgovor



Grafikon 10. Način provjere vozila (izvor: izrada autora, 2024.)

Ispitanici su očito vrlo sigurni u osobnu procjenu stanja vozila jer njih 70,9% odlučuje se na osoban pregled vozila dok njih 62,9% planira sa sobom voditi i automehaničara. Pomoć obitelji i prijatelja kod kupovine i pregleda vozila zatražilo bi 61,6% ispitanika. Kupcu je potrebno omogućiti detaljan pregled vozila uz mogućnost podizanja vozila na dizalicu. Kupac sa sobom može povesti bilo koga kako bi se uvjerio u pravo stanje vozila te stekao povjerenje prema poduzeću. Dio ispitanika 2,6% ne gubi vrijeme na provjeru vozila već se vode prvim dojmom i izgledom vozila.

Koji Faktori utječu na odluku je li cijena vozila u skladu sa stanjem?

Koji faktori utječu na odluku je li cijena vozila u skladu sa stanjem?

151 odgovor

Izgled i kilometraža
Sigurnost, godina, kilometri
Km, limarija i održavanje
Izgled, kilometraža, potrošnja
Lomarija, kilometraza,vozac
Estetika, zvuk motora, stanje unutrašnjosti
Očuvanost, starost, kilometraža
Izgled vozila, kilometraza vozila i unutrasnji izgled vozila
Stanje, godina, kilometri

Grafikon 11. utjecajni faktori (izvor: izrada autora, 2024.)

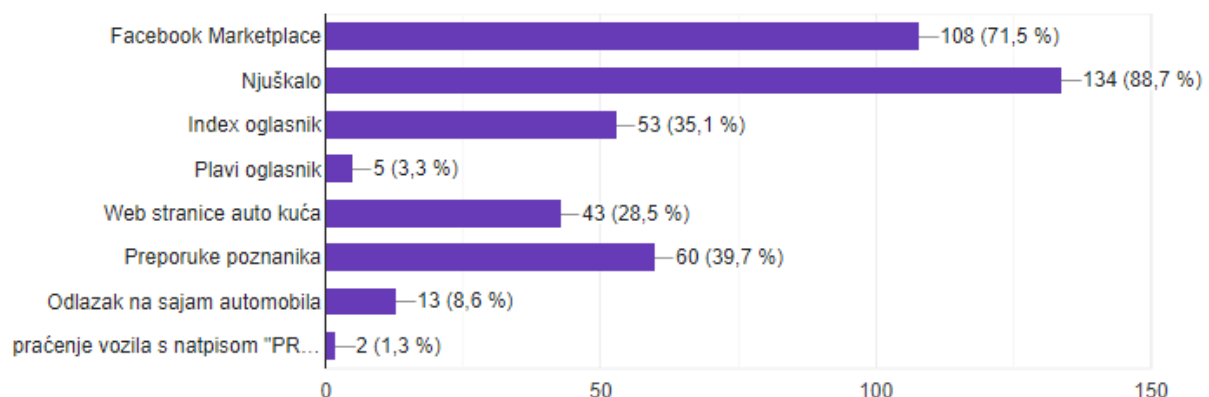
Najviše ispitanika navodi točnu kilometražu vozila te vanjski izgled što pokazuje poduzeću za uvoz koliko je važna povijest vozila i dokaz o prijeđenim kilometrima. Servisna knjiga vozila pruža dodatnu sigurnost kupcima, a detaljno čišćenje vozila i korekcija laka podižu vrijednost vozila te privlače više potencijalnih kupaca.

Koji su vaši primarni izvori za pronalaženje i pregledavanje rabljenih vozila?

Koji su vaši primarni izvori za pronalaženje i pregledavanje rabljenih vozila?

Odaberite 3.

151 odgovor



Grafikon 12. izvori pronalaska vozila (izvor: izrada autora, 2024.)

Najpoznatija Hrvatska web stranica za oglase „Njuškalo“ i dalje se nalazi na vrhu izvora za traženje vozila s 88,7%. U posljednje vrijeme Facebook Marketplace privlači sve više korisnika te se približava Njuškalu. Facebook Marketplace omogućava besplatnu objavu vozila za

prodaju, dok Njuškalo naplaćuje tu uslugu. Usporedbom cijena na Njuškalu i Facebook Marketplace utvrđeno je da su na Facebook Marketplace cijene vozila nešto niže. Preporuke poznanika primarni su izvor za 39,7% ispitanika, a to pokazuje da briga o kupcima i zadovoljstvo kupaca moraju biti na visokoj razini kako bi kupci preporučali poduzeće drugim kupcima.

5.2. Vozila s najvećom potražnjom

Uzimanjem u obzir svih podataka istraživanja vozilo za kojim postoji najveća potražnja bilo bi:

- Cjenovni raspon - 6000€ do 15 000€,
- Oblik karoserije – limuzina,
- Starost vozila – do 7 godina,
- Dizajn – vrlo važan, čak i presudan
- Motor – dizel,
- Oprema - klima, izgled, sigurnost, parking senzori, grijanje sjedala,
- Marka – Audi, VW,
- Mjenjač – automatski,
- Kilometraža – moguć dokaz o kilometraži.

Primjer dva vozila koja imaju takva obilježja su Audi A4 te VW Passat jer posjeduju zanimljiv i moderan dizajn, a isto tako su bogati opremom što je presudno za ispitanike ovoga istraživanja. Također vrlo popularan model vozila je Golf IV. Većina tih modela pokreće dizelski motor, a elektronska servisna knjižica dokazuje servisne intervale. Vozila su njemačke proizvodnje što kupcima u RH i na Balkanu općenito ulijeva dodatnu sigurnost.

6. Zaključak

Poduzetništvo je veoma kompleksan pojam te se istražuje i proširuje još iz davnih doba. Svako novo razdoblje donosi novi način shvaćanja pojma poduzetnik. Poduzetništvo se vrlo često definira kao ukupnost inovacijskih, organizacijskih, upravljačkih sposobnosti. Poduzetnik mora biti uporan i spreman na rješavanje svakodnevnih izazova. Strast prema poduzetništvu i statusu pokretač je je poduzetničkih poduhvata. Ne postoji jedinstvena definicija kojom bi se moglo opisati što je to zapravo poduzetništvo, no isto tako jasno je da poduzetništvo podrazumijeva upornost, predanost, inovativnost, spremnost na rizik, prikupljanje i ulaganje kapitala u nove poslove, uočavanje poslovnih prilika, upravljanje drugima te shvaćanje kada je potrebno napraviti koji potez kako bi se prilika iskoristila najbolje. Vrlo je važno da poduzetnik ima viziju i zna što želi te da ne odustaje od svojeg krajnjeg cilja.

Unos rabljenih vozila iz zemalja EU u RH poduzetnički je pothvat koji može uspjeti samo ako poduzetnik ima strast prema vozilima i trgovini. Razlog tome je što od pronalaženja vozila u drugoj zemlji do prodaje vozila spremnog za registraciju u RH postoji puno stvari koje se mogu zakomplicirati te bi poduzetnik koji nema istinsku strast i želju baviti se ovim poslom brzo odustao od njega ili ne bi ostvario potpuni potencijal ovog pothvata.

Unos rabljenih vozila drastično se povećao ulaskom RH u Europsku uniju, a u 2023. godini registrirano je 4% više vozila nego u prethodnoj godini. Kupnja i prodaja rabljenih vozila s godinama je postajala transparentnija zbog veće mogućnosti provjere povijesti vozila te bolje usklađenih sustava praćenja vozila EU sa sustavima RH.

Poduzeće koje se želi baviti unosom vozila u RH mora biti upisano u registar proizvođača i trgovaca motornim vozilima kako bi moglo obavljati tu djelatnost, a uvjeti upisa u registar propisani su Zakonom o posebnom porezu na motorna vozila (NN121/2019). Postupak unosa vozila sastoji se od nekoliko koraka a to su: utvrđivanje željenih karakteristika vozila te pronalazak vozila za unos, kontakt s prodavateljem te provjera povijesti vozila, odlazak na lokaciju vozila i pregled, provjera potrebne dokumentacije, transport vozila, predaja dokumenata vozila u nadležnu carinarnicu, homologacija vozila, tehnički pregled vozila i registracija.

Neke od prednosti poslovanja poduzeća za unos vozila su: manji rizik amortizacije, velika potražnja za rabljenim vozilima, širenje djelatnosti. Neke od mana su: pravni i regulatorni propisi, ispravnost vozila, velika konkurencija. Poduzeće za unos vozila mora širiti asortiman svojih usluga kako bi poduzeće ostvarivalo prihode i iz drugih izvora, a ne samo od prodaje

vozila. Isto tako zbog jake konkurencije na tržištu poduzeće za unos mora ulagati iznimne napore u marketing kako bi ušli u podsvijest potrošača.

Provedeno istraživanje tržišta rabljenih vozila u RH pokazuje za kojim vozilima postoji najveća potražnja. Primjeri takvih vozila su Audi A4 te VW Passat jer posjeduju zanimljiv i moderan dizajn, a isto tako su bogati opremom što je presudno za ispitanike ovoga istraživanja. Također vrlo popularan model vozila je Golf VII. Većina tih modela pokreće dizelski motor, a elektronska servisna knjižica dokazuje servisne intervale. Vozila su njemačke proizvodnje što kupcima u RH i na Balkanu općenito ulijeva dodatnu sigurnost.

Popis literature

- 56 posto rabljenih auta koje uvozimo je bilo oštećeno (2023.): Preuzeto 23.7.2024. s <https://autostart.24sata.hr/magazin/56-posto-rabljenih-auta-koje-uvozimo-je-bilo-osteceno-7912>
- Bareckas K., (2024.): Research: Cars with the most history checks in 2023 revealed, preuzeto 24.07.2024. s <https://www.carvertical.com/blog/most-searched-cars-2023>
- Bohutinski, J., (2019.): Rabljeni auto prosječno plaćamo 4.000 eura: Ovo je 10 najpopularnijih marki među Hrvatima, poslovni.hr, preuzeto 22.07.2024. s <https://www.poslovni.hr/hrvatska/rabljeni-auto-prosjecno-placamo-4000-eura-ovo-je-10-najpopularnijih-marki-meu-hrvatima-358255>
- Croatia Used Car Market Transparency Indeks (bez dat.): preuzeto 24.07.2024. s <https://www.carvertical.com/en/transparency-index/croatia>
- Čehulić R.,(2024.): Istraživanje preferencija na tržištu rabljenih vozila u RH, preuzeto 10.08.2024.s https://docs.google.com/forms/d/1q4iODsaVWK4_w7JUTqPEqnXQULIBDcwiuAb6-3DfUE/viewform?pli=1&pli=1&edit_requested=true#responses
- DZS, (2024.): REGISTRIRANA CESTOVNA VOZILA I CESTOVNE PROMETNE NESREĆE U 2023., dzs.hr, preuzeto 23.07.2024. s <https://podaci.dzs.hr/2024/hr/77312>
- Erber automobili recenzije (bez dat.): preuzeto 05.08.2024.s <https://shorturl.at/bFAZo>
- Erber/O nama (bez dat.): preuzeto 05.08.2024. s <https://erber.hr/o-nama>
- Jurčić, Z., (2024.): Popularni, ali traže oprez: Hrvate najviše zanimaju i najviše kupuju rabljene automobile ove tri marke, jutarnji.hr/autoklub, preuzeto 22.07.2024. s <https://www.jutarnji.hr/autoklub/servis/popularni-ali-traze-oprez-hrvate-najvise-zanimaju-i-najvise-kupuju-rabljene-automobile-ove-tri-marke-15459059>
- Kennedy, G., (1998.): The New Negotiating Edge: The Behavioral Approach for Results and Relationships (People Skills for Professional Series), Nicholas Brealey Publishing, London
- Mračna strana zelene energije: Za nas je litij najveće prokletstvo (2023.): preuzeto 05.08.2024. s <https://www.poslovni.hr/svijet/mracna-strana-zelene-energije-za-nas-je-litij-najvece-prokletstvo-4417823>
- Osnivanje društva (bez dat.): preuzeto 25.7.2024. s <https://gov.hr/hr/osnivanje-drustva/1358?lang=hr>

- Podnar I., (2024.): Prodaja električnih vozila usporila, nadmašili ih hibridi, autonet.bug.hr, preuzeto 06.08.2024. s <https://autonet.bug.hr/automobili/prodaja-elektricnih-vozila-usporila-nadmasili-ih-hibridi-40142>
- Prodan E., (2023.): KIA ruši prodajne brojke na svim tržištima. U samo godinu dana prodaja rasla skoro 15 posto, novilist.hr, preuzeto 06.08.2024. s <https://www.novilist.hr/ostalo/auto-moto/kia-rusi-prodajne-brojke-na-svim-trzistima-u-samo-godinu-dana-prodaja-rasla-skoro-15-posto/>
- Singer S., Šarlija N., Pfeifer S., Peterka O. S. (2021.): Što čini Hrvatsku (ne)poduzetničkom zemljom?, CEPOR, Zagreb, preuzeto 20.07.2024. s <https://www.cepor.hr/wp-content/uploads/2015/03/WEB-GEM-2019I20.pdf>
- Strahinja R., (2008): Poduzetništvo i poduzeće, Veleučilište u Rijeci, Rijeka
- Strnišćak T., (2020.): Uvoz auta iz inozemstva, odvjetnik-strniscak.hr, preuzeto 02.08.2024. s <https://www.odvjetnik-strniscak.hr/strucni-clanci/uvoz-auta-iz-inozemstva/>
- Šipić N., (2012.): Osnove poduzetništva, Poslovno veleučilište Zagreb, Zagreb
- Škrtić M., Mikić M., (2011.): Poduzetništvo, Sinergija, Zagreb
- Tkalec Z., (2011.): Definicija i karakteristike poduzetništva kao ključne kompetencije cjeloživotnog učenja, Visoka škola za ekonomiju, poduzetništvo i upravljanje, Zagreb
- Utvrđivanje sukladnosti pojedinačno uvezenog vozila (bez dat.): preuzeto 30.07.2024. s <https://www.hak.hr/vozila/homologacija/>
- Vodič za uvoz auta iz EU u Hrvatsku (2024.): preuzeto 05.08.2024. s <https://autouvezi.com/savjeti/vodic-za-uvoz-auta-iz-eu-u-hrvatsku/>
- Zakon o posebnom porezu na motorna vozila (NN 121/2019). Preuzeto 02.08.2024. s <https://www.zakon.hr/z/561/Zakon-o-posebnom-porezu-na-motorna-vozila>

Popis slika

Slika 1. Račun za kupnju vozila (izvor: autorski rad, 2024.).....	18
Slika 2. Kupoprodajni ugovor za kupnju vozila (izvor: autorski rad, 2024.)	19
Slika 5. Velika prometna knjiga (izvor: autorski rad, 2024.)	21
Slika 6. COC dokument (izvor: autorski rad, 2024.)	22
Slika 7. Potvrda proizvođača (izvor: autorski rad, 2024.).....	23
Slika 8. Transport vozila (izvor: autorski rad, 2024.)	24
Slika 9. Polica osiguranja za vozilo (izvor: autorski rad, 2024.)	25
Slika 10. Prometna knjiga u RH (izvor: autorski rad, 2024.)	26

Popis tablica

Tablica 1. Troškovi unosa vozila.....	26
---------------------------------------	----

Popis grafikona

Grafikon 1. spremnost potrošnje (izvor: izrada autora, 2024.).....	34
Grafikon 2. željeni oblik karoserije (izvor: izrada autora, 2024.)	35
Grafikon 3. starost vozila (izvor: izrada autora, 2024.).....	35
Grafikon 4. dizajn (izvor: izrada autora, 2024.).....	36
Grafikon 5. izbor prodavatelja (izvor: izrada autora, 2024.)	37
Grafikon 6. budućnost vozila (izvor: izrada autora, 2024.).....	37
Grafikon 7. poželjan motor (izvor: izrada autora, 2024.)	38
Grafikon 8. najvažnije u vozilu (izvor: izrada autora, 2024.)	39
Grafikon 9. omiljene marke vozila (izvor: izrada autora, 2024.).....	40
Grafikon 10. Način provjere vozila (izvor: izrada autora, 2024.).....	41
Grafikon 11. utjecajni faktori (izvor: izrada autora, 2024.).....	42
Grafikon 12. izvori pronalaska vozila (izvor: izrada autora, 2024.)	42