# 8 MEDNARODNO POSLOVANJE PODJETIJ

**1.) Opišite pomen zunanje trgovine!**

¤ izravnavanje naravnih presežkov in primanjkljajev

¤ izravnavanje tehnološkega znanaja

¤ optimalni obseg proizvodnje

¤ uravnovešanje plačilne bilance

¤ mednarodna delitev dela:

* Pogoj za rast svetovnega gospodarstva
* Zagotovitev delovnih mest
* Tehnični napredek

**2.) Kakšen je pomen zunanje trgovine za našo državo?**

Zunanja trgovina je za Slovenijo pomembna, saj moramo uvažati:

* prenekatere surovine in kmetijske pridelke
* številne končne izdelke

Najpomembnejši slovenski trgovski partnerji so države EU.

**3.) Kaj je potrebno poznati in upoštevati v organizaciji prodajnih poti ZT?**

Poznati je potrebno:

* pravni sistem
* tržne razmere (konkurenca)
* promet

**4.) S kakšnimi tveganji so povezane prodajne in nabavne poti v ZT?**

Upoštevati je pa treba, da je v zunanji trgovini večji rizik kot v notranji trgovini:

* težko je uveljaviti reklamacije
* riziko prevzema blaga je večji
* povečuje se riziko dvomljivih terjatev
* valutni riziko nastopa samo v ZT

**5.) Opišite direkten izvoz!**

Poznamo direkten izvoz:

**¤ brez predstavništva v tujini** (razpisi, trgovanje na daljavo, trgovski potniki)

**¤ s predstavništvom v tujini**

-lastno predstavništvo (prodajni biro, proizvodno podjetje, prodajno predstavništvo s skladiščem in odpremo)

-tuje predstavništvo (trgovski zastopnik, komisionar, samostojni trgovec)

**6.) Opišite indirektni izvoz!**

O indirektnem izvozu govorimo, kadar proizvajalec oz. grosist pooblasti za izvedbo izvoza domače izvozno podjetje.Prednosti indirektnega izvoza so:

* prihranimo stroške za lastno organizacijo prodaje
* izkoriščamo znanje in izkušnje izvoznika
* prevalimo riziko

Slabe strani pa so:

* proizvajalec je odvisen od usposobljenosti izvoznika
* nima vpliva ali le malo vpliva na trg (ne more oblikovati prodajne cene)

**7.) Kakšne posebnosti pri prodajni pogodbi v ZT poznate?**

V zunanji trgovini se sklepajo prodajne pogodbe:

* na večje razdalje
* med partnerji v državah z različnimi pravnimi predpisi
* med partnerji, ki se pogosto slabo poznajo

Zaradi tega je potrebno:

* prodajno pogodbo sestavljati natančneje
* zavarovati dobavo in plačilo
* upoštevati carinske omejitve

**8.) Kaj urejajo INCOTERMS klavzule?**

Določajo pravice in obveznosti prodajalcev in kupcev. Predmet dogovora med prodajalcem in kupcem so:

* kraj izpolnitve dobavne obveznosti
* kraj, kjer preidejo stroški prevoza, zavarovanja itd. od prodajalca na kupca
* določilo o odgovornosti za prevozna sredstva in dokumentacijo
* določilo o carinskih formalnostih

**9.) Opišite dokumentarni akreditiv!**

Finančna ustanovase po nalogu kupca zavezuje, da bo plačala prodajalcu znesek računa na podlagi dokumentov.

Akreditiv je:

* nalog kupca (uvoznika)
* svoji matični banki
* da proti predložitvi dokazila odobri
* izplača sama ali po njenem nalogu druga banka
* določen znesek

So nepreklicni in časovno omejeni. Listine, ki jih je potrebno predložiti k akreditivu so:

* prevozne listine
* zavarovalne listine
* komercialne fakture
* spričevala o izvoru blaga

**10.) Kakšne vrste carin poznate glede na carinsko osnovo?**

* VREDNOSTNE CARINE (v odstotku od vrednosti blaga)
* KOLIČINSKE (od teže blaga)
* KOLIČINSKE (od št. kosov)
* KOMBINIRANE (mešane)
* DRSNE CARINE

**11.) Katere carinske postopke poznate?**

* REDNI CARINSKI POSTOPEK
* ZAČASEN UVOZ IN IZVOZ BLAGA
* USKLADIŠČENJE V CARINSKIH SKLADIŠČIH
* NAPOTITEV BLAGA
* TRANZIT ČEZ TUJO DRŽAVO
* TIR (v tranzitu olajšuje carinske formalnosti)