

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:

- prenekatero 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)