

**TEHNIKE IN OBLIKE MEDNARODNEGA POSLOVANJA**  
**UNIVERZITETNA POSLOVNA IN EKONOMSKA ŠOLA**  
**Študijsko leto 2006/2007**

**INSTRUMENTARIJ ZA IZDELAVO SEMINARJA**

Skupinsko pisno delo 4. članov. Obseg: 20 - 22 strani + priloge

Namen seminarja je spoznati, kako se v poslovni praksi odvijajo zunanjetrgovinski posli (npr. izvoz, uvoz, začasni uvoz, pridobitev, odprema ipd.). Cilj dobrega seminarja je tako, kar se da resnično prikazati vse vidike izbranega zunanjetrgovinskega posla, pri čemer se zahteva analiza vseh faz od začetka do konca izvedbe posla **z ustrezno dokumentacijo** (kjer je le-to mogoče). **Seminar lahko temelji bodisi na resničnemu podjetju in konkretnemu poslu, bodisi na izmišljenemu primeru in poslu, pri čemer lahko potrebno dokumentacijo izpolnite tudi sami!**

Faze izvedbe seminarja:

1. **Analiza priprave posla**
2. **Analiza izvedbe posla,**
3. **Analiza zaključka posla.**

V nadaljevanju se nahaja kratek opis posameznih faz izvedbe seminarja:

**ANALIZA PRIPRAVE POSLA**

**1. Izbira izdelka:**

Vaša osnovna naloga pri seminarju je, da si iz seznama izdelkov predelovalne industrije (**skupina D**), ki je priložena na internet strani SURS-a (<http://www.stat.si/klasje/tabela.aspx?cvn=1891>), izberete en izdelek, ki naj bo opredmeten in zahteva zunanjetrgovinsko obravnavo. Pri tem je treba v seminar vključiti tudi **podrobnejši opis izbranega izdelka** (npr. velikost, lastnosti, embalaža, način pakiranja ipd.).

**2. Izbira države:**

Po izbiri ustreznega izdelka sledi izbira trga. Ciljni trg lahko predstavlja določena država članica EU oz. tretja država. V seminarski nalogi je treba najprej predstaviti pogloblitve

značilnosti in posebnosti ciljne države, pri čemer se osredotočite predvsem na tiste, ki so relevantne za izvedbo izbranega posla – npr. sklenjeni trgovinski sporazumi z državo uvoza/izvoza, pogoji vstopa/izstopa izdelka, obvezna in dodatna dokumentacija pri trgovanju z izbranim izdelkom (npr. spričevala), carine, davki in druge dajatve, pravni predpisi, ki urejajo trgovanje izdelka. Pri tem imejte v mislih tudi mehke dejavnike kot so npr. kulturološke posebnosti države v primeru prehrabnih izdelkov ipd. Zelo pomembno je, da v tem delu prikažete, da obstaja v izbrani državi **tržni potencial** za izdelek (navedba velikosti trga in ocena povpraševanja po izbranem izdelku).

### **3. Izbira posla:**

Po izbranem izdelku in državi sledi izbira ustreznega zunanjetrgovinskega posla (npr. izvoz, uvoz, pridobitev, odprema, začasni uvoz ipd.), pri čemer je treba paziti na status izbrane države (članica EU/ tretja država). Izbrani posel naj bo tudi **opisan** (lastnosti posla) ter **argumentiran** (razlogi izbire posla).

### **4. Opis podjetij, ki sodelujejo v poslu:**

V tem delu je treba predstaviti prodajalca/izvoznika, kupca/uvoznika in druge udeležence (npr. špediter, prevoznik, zastopnik ipd) ter opisati njihovo vlogo v poslu. Pri tem je treba temeljito analizirati prodajalca/izvoznika in kupca/uvoznika - opredeliti osnovno dejavnost podjetja, opisati poslovno situacijo (velikost, asortiment izdelkov, prednosti in slabosti ipd.) ter orisati smernice prihodnjega razvoja podjetja (poslovni cilji, izbrane strategije in taktike ipd.). To je izredno pomembno, saj na osnovi tovrstne analize je mogoče sklepati o temu, ali želi podjetje vzpostaviti dolgoročen odnos s poslovnim partnerjem in ali bo sposobno izvesti obveznosti iz osnovnega posla (npr. ali ima kupec zadostne finančne vire, da bo v dogovorjenem času in na dogovorjeni način poravnal nastale denarne obveznosti).

### **5. Priprava ponudbe:**

Ponudba mora vsebovati predmet ponudbe, količino, klavzulo Incoterms, plačilo in način zavarovanja plačila, davščine, dobavni rok, način odpreme, veljavnost ponudbe. Eden izmed najpomembnejših elementov ponudbe je cena, ki temelji na **predhodni kalkulaciji**, v kateri se določijo vse obveznosti in pravice kupca (rabat, provizija, posredni stroški prevoza ipd.).

### **6. Priprava kupoprodajne pogodbe:**

V pogodbi mora biti, poleg zgoraj navedenih elementov ponudbe, opredeljena še veljavnost, prenosljivost, odstop od pogodbe (višja sila), pristojnost sodišča, pravo, jezik in potrditev pogodbe pri pristojnih organih.

### **7. Zavarovanje pred tveganji:**

V seminarski nalogi je treba opisati tveganja, ki nastopijo v izbranem mednarodnem poslu, oceniti verjetnost njihovega nastanka in na tej osnovi izbrati primeren instrument zavarovanja.

## **ANALIZA IZVEDBE POSLA**

Faza izvedbe zunanjetrgovinskega posla običajno vključuje:

### **1. Odpremo blaga, carinjenje, prevoz in zavarovanje:**

V tem delu je treba opisati vse **aktivnosti**, ki jih morajo udeleženci v mednarodnem poslovanju izvesti, da preide blago od prodajalca do kupca v skladu z dogovorom. Tako npr. mora prodajalec pripraviti potrebne podatke o pripravi blaga, količini, teži, načinu pakiranja, številu embalažnih enot itd. Nato mora izvoznik izročiti špediterju izvozno dispozicijo z vsemi navodili o ravnanju z blagom v skladu s pogodbo in zahtevanimi prevoznimi ter ostalimi listinami ipd.

V tem delu je treba tudi opisati **dokumente**, ki so nujno potrebni za izvedo posla (npr. faktura, dobavnica, potrdilo o poreklu blaga, tovorni list ipd.), in jih priložiti seminarju.

### **2. Plačilo:**

V tem delu je potrebno **navesti in argumentirati** izbrani instrument plačila, valuto poslovanja, dobo kreditiranja in ostale odločitve financiranja mednarodnega posla. Pri tem imejte v mislih posebnosti posla in značilnosti vpletenih strank.

## **ZAKLJUČEK POSLA**

V opisu **zaključka posla** navedite, ali je prišlo do morebitnih reklamacij, do razlik med fakturno vrednostjo in prejetim plačilom (npr. vrnitev nekvalitetnega blaga) oz. do drugih odstopanj.

Vsaka skupina pripravi tudi predstavitev izbranega posla, ki naj ne bo daljša od desetih minut, in priloži natisnjene prosojnice samemu seminarju.

Tehnične in oblikovne zahteve

- **Obseg samega seminarja** 20 - 22 strani. Pisava Times New Roman, 12 pt. Presledek med vrsticami naj ne bo daljši od 1,5.
- **Naslovnica** naj nujno vsebuje naslov seminarja z izbrano državo, s katero posel poteka, vrsto posla in nazivom izdelka. Na naslovnico navedite tudi imena in vpisne številke avtorjev seminarja.
- **Kazalo** - seminarska naloga naj nujno vsebuje kazalo vsebine in kazalo prilog.
- **Priloge** - vse dodatne dokumente, ki ne sodijo v samo besedilo, priložite kot priloge. Vse gradivo naj bo primerno speto, tako da se posamezni deli ne bodo izgubili.
- **Tabele in slike** – vse tabele in slike morajo vsebovati ustrezen naslov in vir.
- **Viri** – pri navajanju virov uporabite navodila za pisanje diplomskih nalog, ki jih najdete na internetu.