

Tehnike in oblike mednarodnega poslovanja - UPEŠ

Vaje 6

Oblikovanje cene in kalkulacije

Potek in namen vaj

Pregled rešitev 1. domače naloge

Oblikovanje cene:

- Pomen cene v MP
- Oblikovanje cen v teoriji in v praksi
- Sestavine cene

Kalkulacije:

- Namen
- Vrste
- Primeri

Oblikovanja cene v teoriji in v praksi

- **Pomen dejavnika cena:** cenovni in necenovni vidiki konkurence
- **Oblikovanje cene v teoriji:** odvisno od obsega ponudbe (S) in od obsega povpraševanja (D) - proučevanje dejavnikov, ki vplivajo na S in D)
- **Pristopi oblikovanja cen v praksi**
 - stroškovno usmerjeno oblikovanje
 - oblikovanje na podlagi nalog
 - oblikovanje na podlagi povpraševanja
 - konkurenčno oblikovanje
 - zaprte ponudbe

Sestavine cene v mednarodni trgovini

- **Valuta:** (v valuti uvoznika, izvoznika, v stabilni valuti tretje države ali v valuti, ki je za posamezno blago določena s predpisi oz. običaji)
- **Doba financiranja** (rok plačila je lahko pred dobavo, ob dobavi, po dobavi ipd.)
- **Instrument plačila** (nakazilo, predplačilo, bančni akreditiv, ipd.)
- **Popusti**
 - Popust za predplačilo
 - Količinski popust
 - Popust za prednaročilo
 - Vzorčni popust
 - Popust za poprodajne storitve
 - Promocijski popust
- **Enota mere**
- **Prevozne klavzule (Incotermsi)**

Kalkulacije

Namen: načrtovanje in kontrola stroškov, analiza poslovanja; usmerjanje poslovne politike podjetja

Vrste:

- glede na obliko mednarodnega poslovanja (uvozne, izvozne, kompenzacijske, reeksportne,...)
- glede na računsko tehniko (progresivna, retrogradna, diferencialna).
- glede na fazo posla mednarodnega poslovanja (predhodne, končne)

Kalkulacije - Primer 1

Slovensko podjetje je uvozilo iz Kitajske vrtno dežnike po nabavni ceni 10 milijonov SIT, 2.000 SIT na kos. Dobavitelj iz Kitajske je ponudil uvozniku 3-odstotni rabat na predplačilo in 5-odstotni količinski rabat, ki se obračunata od prvotne nabavne cene. Nabavna cena je dogovorjena ExWorks tovarna proizvajalca. Ob uvozu vrtnih dežnikov iz Kitajske je potrebno plačati 4,7-odstotno carinsko stopnjo. Stroški prevoza in zavarovanja blaga iz Kitajske znašajo 1,5 mio SIT. 95 odstotkov teh stroškov predstavlja prevoz od dobavitelja do Luke Koper, 5 odstotkov pa prevoz od Luke Koper do Ljubljane, kjer se nahaja skladišče uvoznika. Slovenski uvoznik najame špediterja, katerega strošek predstavlja 2 odstotka carinske vrednosti blaga. Davčna stopnja je 20-odstotna.

1. Kakšna je višina uvoznih dajatev, ki jih plača slovenski uvoznik?
2. Po kakšni ceni bo lahko slovenski uvoznik prodal blago, če je veleprodajna marža 25-odstotna?
3. Kakšna bo maloprodajna cena, če je maloprodajna marža 35-odstotna?

Kalkulacije - Primer 2

Slovenska trgovina s športno opremo Šport d.o.o. je prejela s strani ruskega proizvajalca vzorec športnih copat s posebno tehnologijo, ki absorbira udarce. Podjetje Šport d.o.o. je naredilo trženjsko raziskavo in ugotovilo, da so ciljni kupci v povprečju pripravljeni plačati 30.000 SIT za par športnih copat. Prav tako je podjetje ocenilo povpraševanje, ki znaša približno 6000 kosov obutve. Sledila so pogajanja o nabavni ceni. Podjetje Šport d.o.o. se je na pogajanja dobro pripravilo. Poizvedelo je, da znaša carinska stopnja za tovrstno športno obutev iz tretjih držav 17 odstotkov, stroški transporta in zavarovanja za 6000 parov obutve znašajo 5000 € (pri čemer 95 odstotkov teh stroškov odpade na stroške transporta in zavarovanja od tujega dobavitelja do slovenske meje, preostalih 5 odstotkov stroškov pa bremeni blago od vstopa na carinsko območje RS do skladišča kupca), stroški špedicije 600 €, stroški natovarjanja blaga za celotno pošiljko 20.000 SIT, stroški raztovarjanja blaga pa 24.000 SIT. Izračunajte najvišjo ceno v evrih, ki jo je slovenski trgovec pripravljen sprejeti ob predpostavki, da je njegova maloprodajna marža 40-odstotna, da se stranki sporazumeta za klavzulo FCA (Moskva, skladišče proizvajalca).