

Tehnike in oblike mednarodnega poslovanja - UPEŠ

Vaje 9

Konzultacije za seminarsko nalogo

Namen vaj

- Rešiti primer kalkulacije – 2. domača naloga
- Predstaviti ključne vsebinske sestavine seminarja
- Odgovoriti na vprašanja v povezavi s seminarjem

2. Domača naloga

Slovenski proizvajalec sadnih sokov trenutno dobavlja sadje iz Argentine. Zaradi visokih transportnih stroškov želi pretehtati ponudbo italijanskega proizvajalca iz Sicilije. Argentinski dobavitelj ponuja slovenskemu podjetju 10 kg visoko kakovostnih pomaranč po ceni 3,5 evre EXW (skladišče v Buenos Airesu), medtem ko mu italijanski dobavitelj ponuja isto količino visoko kakovostnih pomaranč po ceni 6 evrov DDU (Ljubljana). Pri tem argentinski proizvajalec ponuja 9-odstotni količinski rabat in 3-odstotni rabat za predplačilo, italijanski proizvajalec pa količinski popust v višini 6-ih odstotkov in popust za predplačilo v višini 4-odstotkov. Ob uvozu pomaranč iz Argentine v Slovenijo je potrebno plačati 16-odstotno carinsko stopnjo. Stroški prevoza in zavarovanja pošiljke iz Argentine znašajo 2 evra (na 10 kg pomaranč), od česar desetina teh stroškov predstavlja stroške od slovenske meje do prvega namembnega kraja. Stroški prevoza iz Italije pa predstavljajo 5 odstotkov neto nabavne cene. Po vstopu blaga v Slovenijo slovenski uvoznik uporabi storitve Intereurope, ki znašajo v primeru uvoza iz Argentine 2 odstotka carinske vrednosti.

Za katerega dobavitelja pomaranč se bo odločil slovenski proizvajalec sadnih sokov?
(5 točk)

Ključni elementi seminarske naloge

- Predstaviti vse tri faze zunanjetrgovinskega posla (priprava, izvedba in zaključek);
- Analiza priprave posla
 - Opis izdelka
 - Analiza okolij države uvoza/izvoza ter ocena tržnega potenciala za izdelek
 - Strukturiran in celovit opis udeležencev v poslu (uvoznik, izvoznik itd.)
 - Predstavitev ozadja posla (ali gre za prvi tovrsten posel oz. za utečen posel; kakšne so okoliščine, ki so privedle do nastanka posla; kakšna je stopnja zaupanja med udeleženci ipd.)
 - Analiza tveganosti posla
 - Opis ekonomske in pravne zasnove posla (ponudba, kupoprodajna pogodba ipd.)

Ključni elementi seminarske naloge

- Predstavitev izvedbe posla
 - Opredeliti in argumentirati vse ključne sestavine posla (incoterms klavzule, financiranje, dobava, zavarovanja)
 - v primeru uvoza/izvoza: pravilna carinska stopnja ter opis drugih oblik uravnavanja ZT (kvote)
 - Opisati proces izvedbe posla (od naročila naprej)
- Predstavitev zaključka posla (reklamacije, obračun ipd.)
- Priloge (temeljni dokumenti!!)

Koristne internet strani

1. PRI ANALIZI TRGA

- <http://www.izvoznookno.si>
- <http://www.cek.ef.unvk/onlinebaze.html>
- <http://www.euromonitor.com/womdas/>
- <http://www.gvin.com>
- <http://www.gzs.si/>
- <http://www.stat.si/>
- <http://www.oecd.org>
- <http://www.wto.org/>
- <http://www.iccwbo.org>
- <http://www.odci.gov/cia/publications/factbook/index.html>

Koristne internet strani

2. NA PODROČJU CARIN IN DRUGIH OBLIK URAVNAVANJA MT

- <http://taric-curs.gov.si/itaric/>
- http://europa.eu.int/comm/taxation_customs/dds/cgi-bin/tarchap?Lang=EN

3. NA PODROČJU DAVČNEGA SISTEMA

- <http://www.durs.gov.si>
- http://www.trade.gov/td/tic/tariff/eu_vat.htm
- http://europa.eu.int/comm/taxation_customs/common/about/welcome/index_en.htm#

Koristne internet strani

4. NA PODROČJU ZAKONODAJE

- <http://www.uradni-list.si/>
- <http://zakonodaja.gov.si/>
- <http://europa.eu.int/eur-lex/en/index.html>

Opozorilo

- **Rok oddaje seminarja je 18. oziroma 23. december 2006.**
- **Na naslovnico seminarja navedite tudi:**
 - skupino vaj, ki jo obiskuje vsak izmed članov (dan in termin)
 - ter naslov elektronske pošte vodje skupine!