

POGLAVJE 1

POMEN MEDNARODNEGA POSLOVANJA TER TEHNIK IN OBLIK MEDNARODNEGA POSLOVANJA V SODOBNEM POSLOVNEM OKOLJU

1.1. Kaj je mednarodno poslovanje?

Mednarodno poslovanje predstavlja vse transakcije, ki potekajo preko nacionalnih meja, z namenom zadovoljevanja ciljev posameznikov, podjetij, institucij, tudi držav. Najbolj značilne transakcije so: izvoz, uvoz, neposredne tuje investicije.

Ko govorimo o mednarodnem poslovanju, govorimo o transakcijah, pa tudi o procesih zato, da se zavemo, da je mednarodno poslovanje aktiven in dinamičen način poslovanja podjetij. Prva in osnovna razlika med domačim in mednarodnim poslovanjem je seveda ta, da se pri mednarodnem poslovanju vse transakcije in procesi odvijajo preko meja.

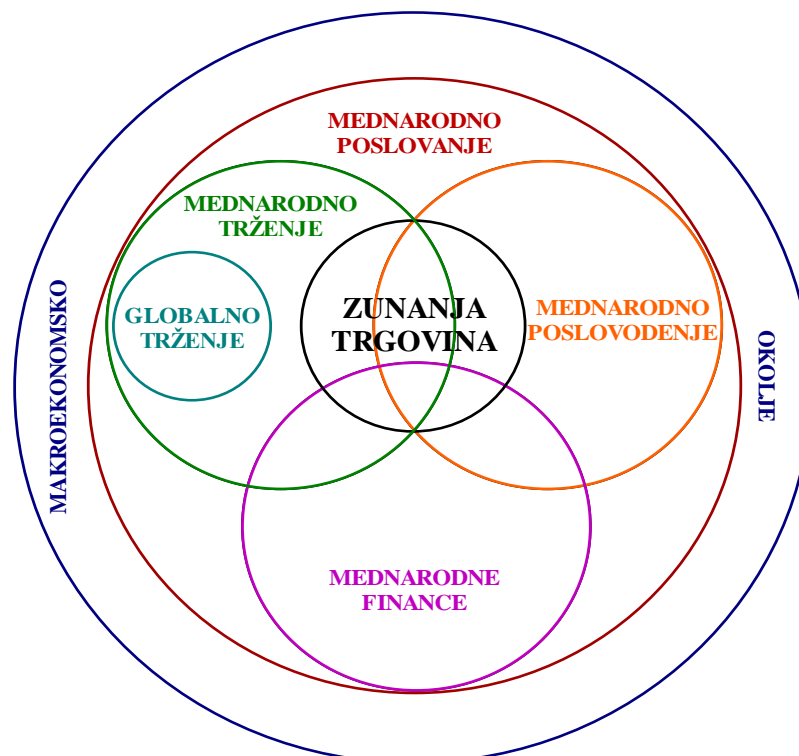
1.2. Razlike ali podobnosti med mednarodnim poslovanjem, mednarodno trgovino, mednarodnim poslovanjem in mednarodnim trženjem.

MEDNARODNA TRGOVINA: se osredotoča predvsem na izvajanje transakcij nabave in prodaje preko nacionalnih meja, torej na izvoz in uvoz, in je zato logično nadaljevanje notranje trgovine ter obenem materialna podlaga mednarodnega trženja.

MEDNARODNO POSLOVANJE: izvajanje vseh poslovnih nalog podjetja ali poslovnega sistema mednarodno/globalno; izvajanje tudi drugih nalog organizacije poslovanja, npr. proizvodnja na tujem; zajema tako trgovinske kot netrговinske načine poslovanja s tujino.

MEDNARODNO TRŽENJE (MARKETING): se ukvarja predvsem s trženjskim vidikom tujih trgov.

MEDNARODNO POSLOVODENJE: mednarodno trženje izdelkov in storitev ter izvajanje drugih netrženjskih poslovnih nalog v tujini.



1.3. Mednarodno poslovno okolje

Mednarodno poslovno okolje vsebuje več integralnih elementov, ki medsebojno vplivajo na značilnosti mednarodnega poslovanja podjetij.

- globalizacijo
- nacionalna poslovna okolja
- mednarodna poslovna okolja
- mednarodno poslovanje podjetja

GLOBALIZACIJA

Kaj je globalizacija? Priložnost ali grožnja?

- Kompleksen pojav: ekonomski, družbenoekonomski, neekonomski
- Globalizacija je: večdimenzionalen proces, vključujoč ekonomske, politične in kulturne - prvine, ki skupaj tvorijo novo kakovost
- Globalna internacionalizacija: trgovina, TNI, pogodbene oblike sodelovanja na vseh pomembnih trgih
- Globalna sopenezanost, ki terjaja globalno usklajevanje in povezanost dejavnosti na povsem nov način
- Proizvodnja enakih izdelkov za domačo porabo in tujino
- Naraščanje deleža tujih sestavin v proizvodih za domačo porabo in za izvoz

Kazalniki globalizacije

- Rastoč delež mednarodnega poslovanja in TNI
- Hitrejša rast deleža mednarodne trgovine v BDP ali prodaj lokalnih podružnic v primerjavi z izvozom
- Povečan pomen TNI in mednarodne proizvodnje
- Rastoč delež mednarodnih storitev
- Nastanek integriranih finančnih trgov
- Rastoč pomen ekonomije obsega, ekonomij prihrankov (skupna proizvodnja)
- Odločilen vpliv tehnologije in prenosa znanja na mednarodno trgovino in mednarodno poslovanje in druge oblike gospodarskega sodelovanja

Najbolj globalizirani trgi

1. medorganizacijski
2. porabniški

Večina mednarodnega poslovanja je medorganizacijskega!

Vzvodi globalizacije

- Tržni
- Stroškovni
- Okoljski
- Konkurenčni

Mednarodno poslovanje

- Ali: neoliberalizem, poenotenja mednarodnih regulacij, prosti finančni in kapitalski tokovi, difuzija informacijskih in komunikacijskih tehnologij, družbena in kulturološka konvergenca

Globalizacija proizvodnje

- Iskanje stroškovnih prednosti
- Iskanje virov
- Učinkovitost/izboljšanje procesov
- Kakovost
- Bližina kupcem/odjemalcem/konkurentom
- Najnovejše: prenosi znanj in razvojnih centrov!

Oblike nastopov: skupna vlaganja, neposredne investicije, strateška partnerstva/zveze, tehnološke mreže, prevzemi, konkurenčne strateške zveze...

Zmanjševanje trgovinskih in investicijskih ovir – liberalizacija!

- LIBERALIZACIJA SVETOVNE TRGOVINE – pospeševanje obsega trgovanja!
- Tarife, kvote, embargi, dovoljenja, administrativne in neadministrativne omejitve
- Urugvajska runda (GATT)/Doha-Quatar (WTO)
- Dvig neposrednih tujih investicij (FDI)- kje je Slovenija?

Tehnološke spremembe in globalizacija

- Telekomunikacije in mikroprocesorji: učinkovitost medijev
- Internet in www
- Transportna tehnologija: kontejnerizacija, roll – on- off prevozi, paletizacija, kombinirani in multimodalni/integralni transport
- Posledice: padec vrednosti informacije in komunikacije, dostopnost, hitrost: pogoj za globalnost!

Spremenjen svetovni red

- Triada
- Kitajska, Indija
- Širitev EU
- Nekdanja vzhodna Evropa
- Latinska Amerika

MEDNARODNO POSLOVNO OKOLJE

Prav tako vpliva na delovanje podjetij celovito mednarodno poslovno okolje – nobeno od podjetij ni imuno na dogodke, ki lahko povzročijo integralne spremembe poslovanja (npr. sprememba valutnih razmerij, cene delovne sile).

NACIONALNO POSLOVNO OKOLJE

Je sestavljeno iz svojevrstnih kulturoloških, političnih, pravnih, ekonomskih, okoljskih značilnosti, ki se lahko od vsake države močno razlikujejo.

MEDNARODNO POSLOVANJE PODJETJA

Za uspešno poslovanje morajo mednarodni poslovneži integrirati vsa znanja o navedenih okoljih in silnicah – torej o globalizaciji, mednarodnem in nacionalnem poslovnem okolju.

1.4. Kakšna podjetja delujejo na mednarodnih trgih?

- **mednarodno podjetje**; podjetje izvaja le nekaj enostavnih načinov in oblik mednarodnega poslovanja na majhnem številu trgov; podjetje ustanavlja svoje enote v tujini predvsem z namenom podpore pri zunanjetrgovinskem poslovanju
- **multinacionalno podjetje**; izvaja različne oblike in načine poslovanja na številnih različujočih se trgih, vključno z različno lastniško strukturo delujočih delov (podružnic, hčera, vezanih podjetij...) podjetja; podjetje ustanavlja lastne enote v tujini z večjo stopnjo samostojnosti in proizvodno funkcijo v lastnem imenu, ne le v povezavi z matičnim podjetjem, pogosto se prenaša že znanje in razvoj
- **globalno podjetje**; globalna prisotnost podjetja na svetovnih trgih z visoko stopnjo diverzifikacije načinov, oblik in lastniških struktur poslovanja; enote so običajno vodene iz enega centra in zasledujejo proizvodnjo izdelkov za svetovni trg na več učinkovitih proizvodnih in razvojnih lokacijah po svetu
- **transnacionalno podjetje**; prilagodi se lokalnim potrebam ob hkratnem vzdrževanju globalne učinkovitosti; ključne dejavnosti podjetja v matičnem podjetju niso niti popolnoma centralizirane niti nekontrolirano centralizirane in v podjetju lahko obstaja več central

1.5. Internacionalizacija

Internacionalizacija; gre za vključevanje podjetij v mednarodno menjavo in mednarodno proizvodnjo oz. geografsko širjenje ekonomskih aktivnosti podjetij preko nacionalnih meja; je večrazsežnostni proces, ki z vidika podjetij vsebuje strategijo izbora trgov, strategijo vstopa, strategijo izdelkov/storitev in razvoja posameznih poslovnih funkcij podjetij; vključuje torej procese notranjega in zunanjega okolja podjetja in razvoj virov podjetja

Internacionalizacija – kaj je to?

Opredelitev v NAJŠIRŠEM smislu:

Internacionalizacija pomeni širjenje ekonomske dejavnosti med več držav in se nanaša na vse oblike mednarodnega ekonomskega sodelovanja.

Razvojne stopnje internacionalizacije

Koraki internacionalizacije podjetja

1. FAZA ~ Posamezne izvozne naloge
2. FAZA ~ Postavitev podružnice na obetavnih tujih trgih
3. FAZA ~ Licenčno poslovanje in strateška zaveznitva
4. FAZA ~ Postavitev lastnega proizvodnega obrata na tujem trgu

Faze v razvoju izvoznega poslovanja

1. FAZA ~ Izvoz presežkov
 - podjetje nima virov, da bi opravljalo kontinuiran izvoz
2. FAZA ~ Izvozno trženje
 - podjetje se že samo poteguje za prodajo na tujih trgih
 - podjetje je pripravljeno omejeno prilagoditi izdelek in trženje
3. FAZA ~ Razvoj tujih trgov
 - podjetje prilagaja izdelke in načine trženja posameznim tujim trgov
4. FAZA ~ Tehnološki razvoj
 - podjetje razvija nove izdelke za obstoječe ali nove trge

Z vidika smeri in procesov jo delimo na:

- Vhodno (angl. inward internationalization; naravnana navznoter)

Je običajno posledica vpliva tujih konkurentov na domačem trgu. Predstavlja vstop ali širjenje in rast obsega poslovanja tujih podjetij na domačem trgu. Npr. z uvozom, licencami in skupnimi vlaganji v domači državi.

- Izhodno (angl. outward internationalization; naravnana navzven)

Predstavlja najbolj tradicionalno pojmovanje internacionalizacije, to je rast in razvoj poslovanja domačih podjetij preko nacionalnih meja.

- Kooperativno internacionalizacijo (angl. cooperative/network internationalization)

Oblika nekapitalskih povezav (povezave, sporazumi, partnerstva), ki ima v mednarodnem poslovanju podjetij visoko stopnjo rasti.

Teorije internacionalizacije

- **Tradicionalni tržni pristop:** Poudarja pomen razvoja virov, kompetenc in sposobnosti za pridobitev konkurenčnih prednosti, ki jih povežemo z možnostmi in priložnostmi na tujih trgih. Pri tem mora podjetje razviti prednosti in sposobnosti, ki so na tujih trgih stroškovno učinkovite.

- **Življenjski cikel v mednarodni trgovini:** Vernon (1966) - najprej podjetja izvažajo, šele nato se usmerijo v neposredne tuje investicije – najprej z iskanjem novih trgov, potem pa stroškovnih prihrankov. Ponovno sta pri tem pomembna trženje in tehnologija, tokrat zaradi standardizacije (in ekonomije obsega), ki narekuje tudi izbor lokacije investicij.

- **Uppsala School ali skandinavska šola internacionalizacije:** Gre za stopenjski model vstopa podjetja na tuje trge, pri katerem postopno narašča tudi nagnjenost in predanost podjetja mednarodnemu poslovanju. Teorija skandinavske šole je prevladujoča teorija stopenjske internacionalizacije; vse teorije stopenjske rasti temeljijo na konceptualizaciji obnašanja podjetij in sosledju faz od manj do bolj razvitih načinov in oblik mednarodnega poslovanja. Pri tem podjetja najprej vstopajo na trge, ki so jim psihološko in geografsko blizu (so jim bližja ter jih bolje poznajo in razumejo), nato pa na bolj oddaljene trge (tako psihološko kot geografsko).

- **Internationalizacija na podlagi transakcijskih stroškov:** V osemdesetih letih se je zaradi pojava in rasti neposrednih tujih investicij ter pospešene rasti multinacionalnk pojavilo vprašanje, ali naj podjetja vstopajo na trg z lastnimi enotami (*internalizacija*) ali preko sodelovanja z zunanjim partnerjem (*eksternalizacija*). Zato so se začeli ugotavljati t. i. transakcijski stroški takšnih odločitev in značilnosti transakcij

Mednarodno poslovanje

- Dunningov eklektični pristop (t. i. paradigma O-L-I):

O – lastniške prednosti (angl. *ownership advantage*) – prednost pred ostalimi »nelastniki«
 L – lokacijske prednosti (angl. *locational advantage*) – predvsem izraba prednosti virov
 I – prednosti internalizacije (angl. *internalization advantage*) – izkoriščanje lastnih prednosti

- **Mrežni pristop** (angl. *network approach*): Predstavlja najbolj sodoben vidik internacionalizacije; v mrežah nastajajo vzpodbude za mednarodno poslovanje. Sodelovanje v mrežah lahko prinese za podjetje vrsto prednosti in vzpodbud, mreža pa lahko v neki dejavnosti veliko prispeva h konkurenčnosti celotne dejavnosti. Mreža ni samo nekaj med sabo povezanih podjetij (tudi institucij, organizacij itd.), ampak pomeni prepletenost odnosov med podjetji; mreža je torej skupek teh **odnosov**.

PROAKTIVNI MOTIVI	REAGIBILNI MOTIVI
<p>a) dobiček</p> <p>b) nagnjenost managementa k mednarodnemu poslovanju</p> <p>c) tehnološke sposobnosti</p> <p>d) edinstven proizvod</p> <p>e) internacionalizacija kot strategija rasti</p> <p>f) tržne priložnosti na tujih trgih</p> <p>g) ekonomija obsega in prihrankov</p> <p>h) davčne in druge vzpodbude</p> <p>i) ekskluzivne informacije o tujih trgih</p> <p>j) druge konkurenčne prednosti podjetja (R&R, financiranje ...)</p>	<p>k) konkurenčni pritiski</p> <p>l) domači trg: zasičen, majhen, v zatonu</p> <p>m) presežna proizvodnja, nezasedene kapacitete</p> <p>n) nenadejana tuja naročila</p> <p>o) podaljševanje prodaje sezonskim izdelkom</p> <p>p) bližina kupcev (psihološka razdalja) in logističnih centrov</p> <p>q) spremembe prej restriktivnih predpisov</p> <p>r) ugodna tečajna nihanja</p>

職 察 晨 香 瑛 苗 瀛 0	NOTRANJI	ZUNANJI
PROAKTIVNI	<ul style="list-style-type: none"> ▪ MANAGERSKI MOTIV ▪ PREDNOSTI V TRŽENJU ▪ EKONOMIJE OBSEGA ▪ EDINSTVEN IZDELEK / TEHNOLOŠKO ZNANJE 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ PRILOŽNOSTI NA TUJEM TRGU ▪ ZAMENJAVA AGENTOV
REAGIBILNI	<ul style="list-style-type: none"> ▪ RAZPRŠITEV TVEGANJA ▪ PODALJŠEVANJE PRODAJE SEZONSKIM IZDELKOM ▪ PRESEŽNE KAPACITETE 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ NENADEJANA TUJA NAROČILA ▪ MAJHEN DOMAČI TRG ▪ STAGNANTEN ALI UPADAJOČI DOMAČI TRG

POGLAVJE 2

Uravnavanje mednarodne trgovine razumemo kot sklop ukrepov, ki pospešujejo ali ovirajo razvoj mednarodne trgovine (Wild et al., 2006).

2.1. Pomen uravnavanja mednarodne trgovine

Uravnavanje mednarodne trgovine razumemo kot sklop ukrepov, ki pospešujejo ali ovirajo razvoj mednarodne trgovine.

OVIRE MEDNARODNE TRGOVINE	POSPEŠEVALNI DEJAVNIKI MEDNARODNE TRGOVINE
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Carine ▪ Kvote ▪ Embargo ▪ Bojkot ▪ Uvozne licence ▪ Samo-omejitveni ukrepi ▪ Lokalna zakonodaja ▪ Administrativne zamude (omejitve) ▪ Kontrola valute ▪ Kartelne omejitve ▪ Dokumentacija ▪ Standardi (npr. procesi, listine, embalaranje, ipd.) ▪ Davki (npr. DDV, davek na dobiček, davek na transport, ipd.) ▪ Kontrola nad tujimi neposrednimi investicijami 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Subvencije ▪ Izvozno financiranje ▪ Carinske cone (ekonomska področja) ▪ Posebne vladne organizacije

V nadaljevanju navajamo glavne razloge za uvedbo ukrepov omejevanja mednarodne trgovine:

- spodbuditi lokalno proizvodnjo z z njo nadomestiti uvoz
- preko subvencij in davčnih olajšav pomagati domačim podjetjem, da dosežejo večji izvoz in si s tem pridobijo večji tržni delež
- zavarovati delovna mesta lokalnih prebivalcev, ki bi ob tuji konkurenci izgubili delo
- zaščititi mlada podjetja
- zmanjšati odvisnost tujih dobaviteljev
- spodbuditi tuje neposredne investicije
- zmanjšati probleme v plačilni bilanci
- preprečiti tujim podjetjem, da postavijo dumpinške cene
- preprečiti prenos tehnologije in znanja
- pospešiti industrijalizacijo tretjih držav
- ohranjati nivo blaginje v družbi

2.2. Oblike uravnavanja mednarodne trgovine

2.2.1. Pregled oblik uravnavanja mednarodne trgovine

Uvozne omejitve

Selektivne omejitve uvoza surovih materialov, strojev in rezervnih delov.

Zakon o lokalno proizvedenih sestavinah/delih izdelkov

Države pogosto zahtevajo, da je del končnega izdelka proizveden na njihovem ozemlju. (ne velja samo za tretje države ampak je prisoten tudi v EU)

Kontrola valute

Ta ukrep izhaja iz pomankanja tuje valute v določeni državi. Glavni problem za tujega investitorja je prenesti dobiček in investicijska sredstva v valuto domače države.

Kontrola trga

Vlada lahko uvede kontrolo nad trgovino z nameno preprečiti tujim podjetjem konkurirati v določenih dejavnostih.

Kontrola nad cenami izdelkov

Izdelki, ki so v javnem interesu neke države (npr. hrana, zdravila, hrana) so pogosto predmet cenovne kontrole.

Kontrola nad davki

Države preko vodenja davčne politike pogosto nadzorujejo tok tujih investicij.

Delovne omejitve

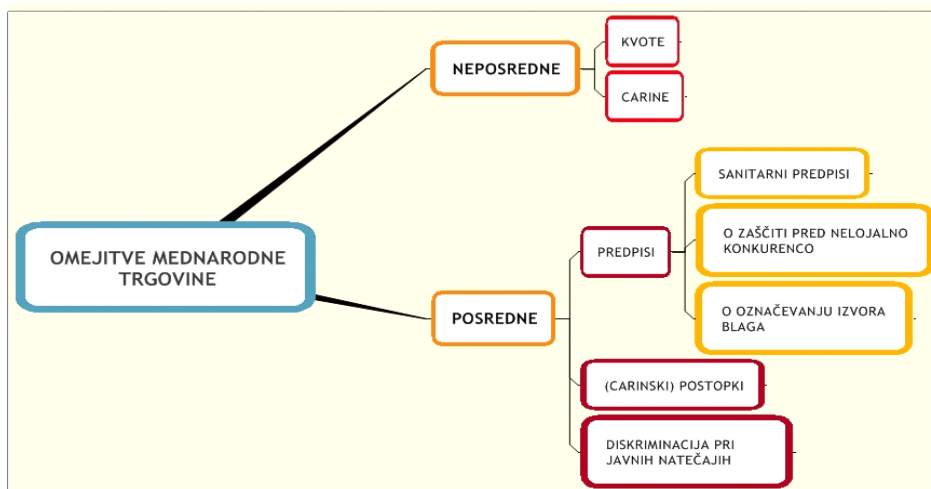
V nekaterih državah imajo sindikati veliko moč in pogajalsko pozicijo in s tem višajo stroške poslovanja podjetij.

Konfiskacija

Gre za drastičen ukrep uradne polastitve tuje lastnine in je namenjen kontroli nad tujimi podjetji.

Omejena konfiskacija

V tem primeru gre za postopno konfiskacijo, saj gre za omejitve in kontrolne mehanizme, ki postopno zmanjšajo kontrolo lastnikov nad podjetjem.



NEPOSREDNE OMEJITVE

CARINE

Carine so direktne dajatve na uvoz ter so vidne in enostavno izračunljive, zaradi česar so že predmet trženske strategije podjetja.

Razlogi za uporabo carin:

- **zaščitni učinek;**

Uvozne carine dvignejo efektivne stroške uvožene dobrine, zato postanejo za porabnike bolj privlačni domači izdelki. Pojem zaščitnega učinka pa se pogosto meša s protekcionizmom. Protekcionizem je širši pojem od zaščitnega učinka carine.

Vzgojne carine; so carine povezane z graditvijo novih dejavnosti, ki jih pred tujo konkurenco ščitimo le začasno.

Mednarodno poslovanje

- **fiskalni učinek**; carine so vir vladnih prihodkov – fiskalni učinek je torej polnjenje državnega proračuna.

Klasifikacija carin

-Glede na smer gibanja blaga ločimo:

- **uvozne**

Uvozne carine so najbolj običajne carine.

Neposredni učinki carin:

- 1) zvišanje cene uvoženega blaga
- 2) povečan prihodek državnega proračuna

Posredni učinki carin:

- 1) manjše povpraševanje po uvoženem blagu
- 2) znižanje cene tuje ponudbe
- 3) možnost podražitve enakih ali podobnih izdelkov domače proizvodnje
- 4) zmanjšanje vrednosti domače valute

- **izvozne**

Danes so izvozne carine redke. Uvajajo jih v državah z monokulturno proizvodnjo, saj na ta način ščitijo domačo predelovalno industrijo in polnijo račun.

- **tranzitne**

V EU niso več prisotne. Danes se tovrstne carine še vedno porabljajo v tistih državah, v katerih naravne okoliščine narekujejo izbiro določene prevozne poti in bi bila vsaka druga pot veliko dražja.

Glede na način obračuna: ločimo:

- **vrednostne carine oz. carine ad valorem**

Se odmerjajo s carinsko stopnjo, ki je izražena z odstotkom vrednosti predmeta carinjenja, pri čemer se za osnovo vzame uvozna cena.

- **količinske oziroma specifične carine**

So tiste, ki se odmerjajo v določenem absolutnem znesku na fizično enoto blaga.

- **kombinirane carine**

Gre za kombinacijo vrednostnih in specifičnih carin. Med te carine spadajo tudi prelevmani, ki so sodobna oblika drsečih carin. V preteklosti in tudi danes se pe ponekod pojavljajo tako imenovane diskriminatorne carine, pri katerih se dajatve oblikujejo glede na to, iz katere države prihaja blago.

KVOTE

Pod pojmom kvote razumemo omejitev količine blaga, ki lahko vstopi ali zapusti državo v določenem obdobju. Kvote veljajo takoj za carinami za najbolj običajno omejitev mednarodnega poslovanja. Uvozne kvote so orodje neposrednega in učinkovitega omejevanja uvoza določenega blaga v državo v določenem časovnem obdobju. Kadar govorimo o uvoznih kvotah mislimo pravzaprav količinske kvote. Količinske kvote pa moramo ločiti od carinskih kvot in od uvoznega licenčnega sistema. Razlika med carinskimi kvotami in količinskimi kvotami je v tem, da carinske kvote dopuščajo uvoz blaga nad določeno količino, medtem ko se pri količinskih kvotah vsak uvoz preneha, ko je kvota izčrpana. Razlika med carinskimi kvotami in uvoznimi licencami pa je v tem, da je s carinskimi kvotami obseg uvoza vnaprej določen, medtem ko s posamičnimi uvoznimi licencami ni.

Razlogi za uvozne kvote:

- 1) Vlade naj bi z njimi zaščitile domače proizvajalce.
- 2) Vlada s tem sili druga podjetja, da med seboj tekmujejo za omejeno količino dovoljenega uvoza.

Razlogi za izvozne kvote

- 1) Država si lahko želi obdržati zadosten nivo ponudbe na domačem trgu.
- 2) Država lahko uvede izvozne kvote z namenom, da omeji ponudbo na svetovnem trgu ter na ta način zviša ceno blaga.

SAMOOMEJITVENI UKREPI

Posebna oblika izvoznih kvot so t.i. samoomejitveni ukrepi pri izvozu. Pri teh gre za kvote, ki jih država uvede na željo druge države. Po ocenah GATT in WTO je uporaba teh ukrepov diskriminatorna.

EMBARGO

Popolna prepoved trgovine (uvoza in izvoza) za enega ali več izdelkov z določeno sankcionirano državo se imenuje embargo. Gre za največjo necarinsko omejitev in je običajno postavljena z nameno doseči politične cilje.

Popolni embargo: Je bil uveden proti Iraku 1990 in proti Zvezni republiki Jugoslaviji 1992.

Selektivni embargo: pa zajema tiste dobrine, ki naj bi bile za gospodarstvo nepogrešljive.

POSEBNE KOLIČINSKE OMEJITVE

- globalne in individualne količinske omejitve
- druge omejitve, ki imajo učinke uvoznih kvot
- dovoljenja za uvoz in izvoz

POSREDNE OMEJITVE

- Strogi carinski postopek in njegovo izvajanje
- Predpisi, ki določajo zaščito pred nelojalno konkurenco
- Administrativne zamude
- Predpisi o označevanju izvora blaga
- Kontrola uvoza živali in živalskih izdelkov
- Sanitarni predpisi
- Diskriminacija pri izvajanju javnih razpisov
- Bojkot
- Prepoved posojil

2.2.2. Pregled zakonodaje na področju carin

Zakon o carinski službi (ZCS-1; ZCS-1A)

Carinski zakonik Evropske skupnosti

Zakon o izvajanju carinskih predpisov Evropske skupnosti (ZICPES)

Zakon o carinski službi – ZCS-1, ZCS-1A

- Zakon ZCS-1A je stopil v veljavo 20.5.2004 (dopolnjuje starejši zakon ZCS-1).
- Zakona urejata in opredeljujeta naloge in organizacijo carinske službe, pooblastila, zbiranje, varstvo in zavarovanje podatkov, posebnosti disciplinske in odškodninske odgovornosti ter prekrške.
- Območje uporabe: ozemlje RS.

Naloge carinske službe opravlja Carinska uprava RS:

- opravljanje carinskega in trošarinskega nadzora;
- izvajanje carinske in trošarinske kontrole;
- opravljanje kontrole vnosa in iznosa domačih in tujih plač. sredstev;
- pobiranje uvoznih, izvoznih dajatev ter trošarin in drugih dajatev;
- kontrola vnosa, iznosa in tranzita blaga, za katero so predpisani posebni ukrepi;
- kontrola prehajanja oseb čez državno mejo na mejnih prehodih;
- druge naloge.

Organizacija carinske službe:

- Generalni carinski urad (v Ljubljani):
- Carinski uradi – območne org. enote uprave: Ljubljana, Koper, Sežana, Nova Gorica, Jesenice, Murska Sobota, Celje, Maribor, Brežice ter Dravograd
- Izpostave – notranje org. enote carinskih uradov.



Carinski zakonik Evropske skupnosti

- Določa carinske predpise, sprejete na ravni EU, ki se uporabljajo v trgovini med članicami EU in tretjimi državami.
- Izvaja se enotno na celotnem carinskem območju Skupnosti razen, če mednarodne konvencije, običajna praksa ali avtonomni ukrepi skupnosti ne določajo drugače.

Pomen nekaterih izrazov:

- *Oseba s sedežem v Skupnosti*: ima prebivališče v Skupnosti (fizična oseba) oziroma ima registriran sedež v Skupnosti (pravna oseba in združenje oseb).

Mednarodno poslovanje

- *Carinski urad*: urad, kjer je možno izvajati formalnosti, določene s carinskimi predpisi.
- *Carinski status*: skupnostno ali neskupnostno blago.
- *Skupnostno blago*:
 - v celoti pridobljeno ali proizvedeno na car. območju Skupnosti in ne vsebuje uvoženega blaga;
 - pridobljeno ali proizvedeno na car. območju Skupnosti bodisi iz uvoženega blaga, bodisi iz uvoženega in ne-uvoženega blaga;
 - uvoženo iz tretjih držav in sproščeno v prost promet.
- *Neskupnostno blago*: vse kar ni skupnostno blago. Blago pridobi ta status, ko zapusti car. območje Skupnosti.
- *Carinski dolg*: obveznost osebe, da plača uvozne (izvozne) dajatve v skladu s predpisi Skupnosti.
- *Uvozne dajatve*:
 - carine in druge dajatve z enakim učinkom, ki se plačujejo ob uvozu,
 - kmetijske prelevmane in druge dajatve, ki se plačujejo pri uvozu kmetijskih izdelkov in živil.
- *Carinski dolžnik*: oseba, ki je dolžna plačati carinski dolg.
- *Carinska deklaracija*: dejanje, s katerim oseba v predpisani obliki in na predpisan način izrazi voljo dati blago v določen car. postopek.
- *Carinski postopek*: sprostitev blaga v prost promet; carinski postopki z ekon. učinkom; tranzitni postopek.
- *Deklarant*: oseba, ki izdelava carinsko deklaracijo v svojem imenu ali oseba v imenu katere je izdelana car. deklaracija. Carinsko dovoljena raba ali uporaba blaga: vnos blaga v carinski postopek, vnos blaga v prosto cono ali prosto skladiščenje, uničenje blaga oz. odstop blaga državni blagajni.
- *Predložitev blaga*: obvestilo car. organu, z namenom uvoza blaga
- *Prepustitev blaga*: dejanje, s katerim car. organ prepusti blago za namene, ki jih določa car. postopek.

Carinski postopek:

1. predložitev blaga - upravičena oseba izpolni in vloži carinsko deklaracijo, s čimer se car. postopek sproži;
2. car. organ sprejme deklaracijo in jo pregleda. Nato pregleda blago oz. odvzame vzorec;
3. v primeru nastanka car. dolga, ga deklarant poravnava;
4. prepustitev blaga - blago pridobi eno izmed carinsko dovoljenih rab oz. uporab.
Uvoženo blago pridobi status skupnostnega blaga.
 - sprostitev blaga v prost promet;
 - carinski postopki z ekon. učinkom;
 - tranzitni postopek.
 - Itd.

Podlaga za določitev višine uvoznih/izvoznih dajatev in drugih ukrepov trgovinske politike:

- Carinska tarifa Evropske Skupnosti
- Ključnega pomena je poreklo blaga – gre za orodje za izvajanje ukrepov zunanjetrgovinske politike. Evropski carinski predpisi določajo dve osnovni vrsti porekla:
 - nepreferencialno poreklo (statistično, komercialno), ki ne nudi carinskih ugodnosti

Mednarodno poslovanje

- preferencialno poreklo, ki je povezano s carinskimi ugodnostmi. V okviru pravil, ki določajo preferencialno poreklo pa je treba ločiti med pravili, ki določajo vzajemno preferencialno obravnavo med EU in tretjimi državami in pravili, ki določajo enostransko preferencialno obravnavo s strani EU (npr. za najmanj razvite države).

Carinski dolg

- Nastanek
- Potrebno je poznati carinsko vrednost (transakcijska vrednost): cena, ki jo je potrebno plačati; vsebuje tudi vse stroške in druge izdatke (str. transporta, zavarovanja, embalaže, casa sconti, znižanja cene) v zvezi s prodajo in dobavo blaga do kraja, kjer blago prihaja na car. območje.
- Carinska stopnja. Glej TARIC!
- Rok plačila: ne daljši od 10 dni od dneva sporočitve dolžniku
- Odobritev odloga za plačilo car. dolga:
 - znaša maksimalno 30 dni;
 - je pogojena z vložitvijo ustreznega instrumenta zavarovanja (garancijo) s strani vložnika zahtevka.

TARIC (Tarif Integre de la Communauté):

- je informacijska baza ki je brezplačno dostopna na internetu;
- vsebuje vse podatke in informacije, ki jih podjetje potrebuje, ko se odloča o uvoznih/izvoznih poslih;
- gre za informacije o carinski stopnji, prepovedih in omejitvah, carinskih kvotah, količinskih omejitvah itd.
- TARIC koda
- <http://taric-curs.gov.si/itaric/Prog.jsp?plang=SL>

Vrste carinskih postopkov z ekonomskim učinkom:

- carinsko skladiščenje;
- aktivno oplemenitenje (postopek uvoza zaradi proizvodnje za izvoz); primer izvoza Argete v Turčijo preko proizvodnega obrata v BIH
- predelava pod carinskim nadzorom;
- začasni uvoz blaga;
- pasivno oplemenitenje (začasni izvoz blaga na oplemenitenje).

Tranzitni postopki.

NCTS (New Computerized Transit System):

- je rač. podprt tranzitni sistem članic EU in EFTA;
- ureja področje dovoljenj za poenostavitev trgovanja članic EU s tretjimi državami.
- *Osnovni princip NCTS:*
 - Podatki o začetnem tranzitu se vnesejo pri uradu odhoda (vnos je ročen ali so podatki pridobljeni v elektronski obliki od glavnega zavezanca).
 - Urad odhoda pošlje glavnemu zavezancu sporočilo o številki deklaracije (MNR) in sporočilo, s katerim mu je dovoljena odprema blaga.
 - Ko pošiljka prispe na namembni urad, ta opravi kontrolo blaga in obvesti odhodni urad.
 - Odhodni urad pa obvesti glavnega zavezanca, o zaključenem postopku

Zakon o izvajanju car. predpisov Evropske skupnosti (ZICPES)

- Ureja izvajanje carinskih predpisov Skupnosti, ki dajejo pooblastila državam članicam, da to uredijo v nacionalni zakonodaji

Mednarodno poslovanje

- Ureja zadeve tega področja, ki niso v pristojnosti Skupnosti.

Carinski predpisi Skupnosti:

- Carinski zakonik Skupnosti
- Predpis, ki ureja izvajanje carinskega zakonika
- Predpis, ki ureja statistično nomenklaturu ter skupno carinsko tarifo
- Predpis, ki ureja ukrepe za prepoved sprostitev ponarejenega in piratskega blaga v prost promet.

- Območje uporabe: ozemlje RS. Izjema so posamezne določbe zakona, ki se izvajajo tudi izven območja uporabe.

Pomen nekaterih izrazov:

- Carinjenje blaga: vsako uradno dejanje pri predložitvi blaga v carinski postopek ali pri izpolnjevanju formalnosti za ponovni izvoz blaga.
- Notranja meja: meja RS z državami članicami.
- Carinska meja: meja države članice s tretjimi državami.
- Tretja država: država, ki ni država članica.

Pomembnejše določbe:

- Potrdila o nepreferencialnem poreklu izdaja GZS.
- Način izpolnjevanja carinske deklaracije določa Minister za finance.

Pogoji za sprejem carinske deklaracije so, da:

- je vložena pri pristojnem carinskem uradu,
 - je vložena v času uradnih ur in na uradnih mestih car. organov,
 - ne obstajajo prepovedi oz. omejitve za sprejem deklaracije,
 - deklaracijo vloži upravičena oseba,
 - je deklaracija pravilno izpolnjena in vložena v predpisani obliki,
 - so priložene vse potrebne listine.
- Car. urad ugotavlja odstopanja podatkov ali neizpolnitve pogojev za določeni car. postopek in to navede v zapisniku.
 - V primeru strinjanja deklaranta se vloži novo deklaracijo.
 - V nasprotnem primeru, deklarant lahko vloži ugovor.
- Zahtevki za izdajo dovoljenja za poenostavitve v tranzitnem postopku se vložijo pri car. uradu, ki je krajevno pristojen glede na sedež vložnika zahtevka.
 - Odobritev odloga za plačilo car. dolga: se vložijo pri car. uradu, kjer ima vložnik sedež.
 - Zahtevki za povračilo ali odpustitev car. dolga se vložijo pri car. uradu, kjer je bila vložena car. deklaracija.

Kaj je INTRASTAT?

- Je sistem za zbiranje statističnih podatkov o blagovni menjavi med državami članicami EU
- Zavezana so poročati vsa podjetja, katerih skupna blagovna menjava z državami članicami EU je v posamezni smeri gibanja blaga v predhodnem letu preseгла vključitveni prag (22,6 mio SIT)
- Na nivoju države je za INTRASTAT odgovoren SURS, ki sodeluje s CURS-om.

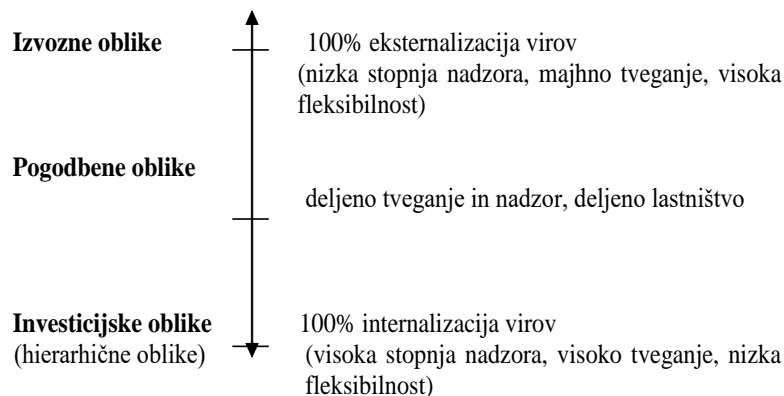
- <http://www.stat.si/intrastat.asp>
- <http://carina.gov.si/slov/intrastat/intrastat.htm#1>

POGLAVJE 3

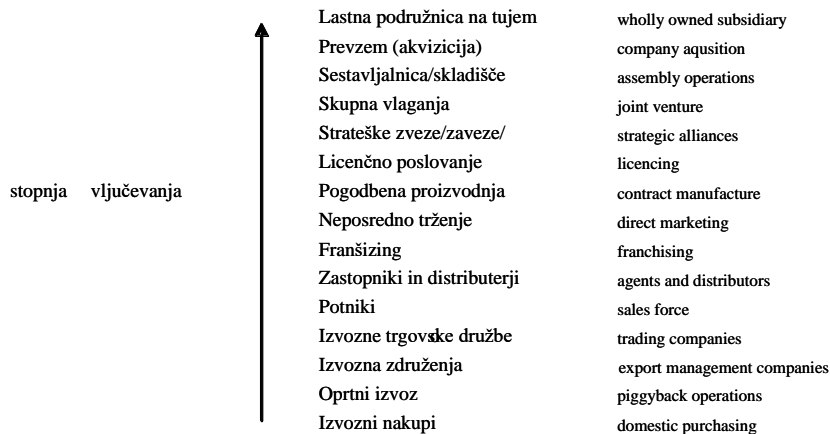
3.1. OBLIKE IN NAČINI VSTOPOV IN MEDNARODNE RASTI PODJETIJ:

IZVOZNI POGODBENI INVESTICIJSKI (HIERARHIČNI)

Vstopne oblike: tveganje, kontrola, fleksibilnost



Nivoji in oblike vključevanja podjetij na mednarodne trge



Vir: Prirejeno po Doole, Lowe, 2001.

Podjetje mora pri izboru načina in oblike poslovanja upoštevati različne dejavnike. V nadaljevanju navajamo nekaj najpomembnejših skupin dejavnikov, to so :

NOTRANJI DEJAVNIKI

- velikost in pomen velikosti podjetja
- izkušnje iz mednarodnega poslovanja

- izdelek/storitev ter njegova prilagoditev trgu in potrebam ciljnega segmenta

ZUNANJI DEJAVNIKI

- sociokulturne razlike med domačim in tujim trgom
- deželno tveganje
- variabilnost obsega povpraševanja
- neposredne in posredne trgovinske omejitve
- intenzivnost konkurence
- dostopnost členov in oblik tržnih poti

ZNAČILNOSTI IN POSEBNOSTI IZBRANE OBLIKE VSTOPA

Številne mednarodne raziskave namreč potrjujejo, da bolj kot je management podjetja nagnjen k tveganju, bolj zahtevne so oblike vstopov na trge, večja je njihova intenzivnost in dinamika ter fleksibilnejša so prilagajanja novim izzivom ali potrebam trga. Enako velja za stopnjo kontrole. Manj zahtevne oblike, ki ne zahtevajo velike investicije virov, tudi ne zahtevajo od podjetja veliko nadzora. Obratno velja za investicijske oblike, ki imajo visoko stopnjo internaliziranih virov, ki jih je še posebej dobro nadzorovati, saj predstavljajo središčne sposobnosti podjetja.

POSEBNOSTI t.i: TRANSAKCIJSKIH DEJAVNIKOV

Gre za pomen nevidnih, neotipljivih, podjetju specifičnih virov podjetja, ki so še posebej pomembni v razvoju investicijskih oblik vstopa. To so na primer znanje, posebnosti know-how, specifične lastnosti zaposlenih človeških virov, sloves izdelka in posebnosti distribucijskih sistemov.

3.2. IZVOZNE OBLIKE VSTOPA NA TRG

OBLIKE:

NEPOSREDNE: proizvajalec/ponudnik je v neposrednem stiku s končnim uporabnikom blaga/izdelkov/storitev

Najbolj pogoste oblike neposrednega izvoza

- Fiksirana izvozna naloga
- Samostojni izvozni oddelek
- Izvozna prodajna družba
- Sestrška podjetja/Podružnice
- Prodaja s potniki
- Izvoz s posredovanjem izvoznih združenj proizvajalcev
- Neposredni izvoz blaga ob podpori izvoznih zastopstev

Zastopništvo

KLASIČNA DEFINICIJA:

Mednarodno poslovanje

Posredniki poslujejo v imenu in za račun svojih dajalcev nalog. Ponudbo predvsem posredujejo, lahko tudi sami sprejmejo ali zavrnejo. Za svoje posredovanje so plačani s provizijo, ki se obračuna od realiziranih poslov.

OBLIKE ZASTOPSTEV

- Zastopstva na provizijski podlagi – najbolj klasična in splošna oblika zastopniškega odnosa
- Zastopstvo s konsignacijo – enačenje z ekskluzivnim odnosom?
- Samostojni potnik
- Zastopnik distributor – npr. prodaja opreme na provizijski podlagi, rezervni deli na svoj račun pri izvozniku
- Zastopnik s skladiščem
- Zastopnik s servisom – oprema, trajne porabniške dobrine
- Zastopnik svetovalec
- Zastopnik kupec – večji kupec v vlogi zastopnika
- Zastopnik organizator – nastopa na spremenljivih trgih (npr. DVR); izvaja nadzor poslovanja, organizira določene posle itd.
- Kontrolor zastopstev – npr. koordinator in nadzornik razvejane prodajne mreže
- Nakupni zastopnik – npr. nakupne pisarne v večjih središčih za zagotovitev izključnih dobav blaga/izdelkov
- Zastopnik najemnik – najem blaga/izdelkov dajalca, posredovanje blaga v najem končnemu kupcu

EKSKLUZIVNI PRODAJNI ODNOS

- Prodajalec (proizvajalec, trgovec – izvoznik) podeli kupcu monopolno prodajno pravico na izbranem območju za določeno blago (izdelke/storitev). Kupec se sočasno zaveže, da bo edini vir ponudbe blaga (izdelkov/storitev) prodajalec.
- Izvozna distribucijska pogodba: skleneta jo proizvajalec in domači izvoznik
- Praviloma dolgoročni vidik ekskluzivnega odnosa – natančna opredelitev območja, blaga, nakupne in prodajne pravice.

POSREDNE: ni neposrednega stika

Proizvajalec (ponudnik) blaga in storitev ni več v neposrednem stiku s končnim uporabnikom blaga ali storitev (končnim kupcem). Svojo prodajo prepusti izvozniku.

Najpogostejše oblike posrednega izvoza

- oprtni izvoz (angl. piggyback operations): oblika vstopne strategije na tuj trg; že uveljavljeno podjetje, ki želi razširiti svoje poslovanje na izbranem trgu, prevzame prodajo izdelkov drugega podjetja
- komisionar (angl. commission agent): nakupni/prodajni; sklepa posle v svojem imenu, a za tuj račun
- posli a conto meta: vmesna oblika med posli za svoj račun ter komisionarskimi posli; posle posredujejo dva komisionarja, nakupni za uvoznika in prodajni za izvoznika
- izvozni trgovec/izvozni posrednik (angl. export merchant/export buying agent): kupuje in prodaja blago v svojem imenu in za svoj račun
- izvozne trgovske družbe: običajno tradicionalne trgovske družbe, s tradicijo trgovanja na posameznih področjih (blagovnih/geografskih)
- izvozna združenja in konzorciji: običajno specializirana združenja iz posameznih dejavnosti, ki lahko posredujejo specializirano na izbranem področju delovanja

KOOPERATIVNE

Vključuje dogovore o sodelovanju z ostalimi podjetji.

- Izvozno-trženjske družbe (t. i. export marketing groups), ki opravljajo celotno izvedbo izvoznih aktivnosti in poslov mednarodnega poslovanja za nekaj (večinoma sorodnih) podjetij, predvsem manjših oz. takšnih, ki nimajo nobenih izkušenj in tudi ne dovolj lastnih virov za izvedbo poslov mednarodnega poslovanja.

-Izvozna združenja in konzorciji, ki pa imajo strateško bolj omejene ali kratkotrajnejše (npr. konzorciji) obsege in področja delovanja. Zelo pogosto je delovanje kooperativnih oblik v zelo strukturiranih, zrelih in konkurenčno zasičenih dejavnostih.

Prednosti in slabosti oblik izvoza

Posredni izvoz (npr. izvozni trgovec, komisionar, izvozna trgovska družba)

PREDNOSTI

Omejen obseg investicije in obveznosti.
Možna je visoka stopnja internacionalizacije, izbere lahko zelo izkušenega izvoznika.
Minimalno tveganje (trženjsko in politično).

Niso potrebne podrobne izkušnje v mednarodnem poslovanju.

SLABOSTI

Ni nadzora nad trženjskim spletom, razen izdelka.
Dodatni člen na tržni poti lahko povzroči dvig stroškov in zmanjša dobiček proizvajalca.
Pomanjkanje stikov s trgom (ni potrebno nobeno znanje o trgu).
Omejene so izkušnje, povezane z izdelkom, saj ni izkušenj poslovanja/trženja na tujih trgih.

Neposredni izvoz (npr. zastopnik ali distributer)

PREDNOSTI

Dostop do izkušenj na lokalnih trgih, neposredni stiki z uporabniki (odjemalci).

Krajše tržne poti v primerjavi s posrednim izvozom.

Potrebno je poznavanje trga.

Na voljo je lokalna prodajna in poprodajna storitev.

SLABOSTI

Omejen (ali skoraj nikakršen) nadzor nad ceno zaradi carinskih (in necarinskih) omejitev vstopa ter omejenosti nadzora tržnih poti (npr. pri distributerjih).
Investicija v organizacijo prodaje (vzdrževanje odnosa med domicilnim podjetjem in distributerji ali zastopniki).
Kulturološke razlike, komunikacijski problemi, filtriranje informacij (pojav transakcijskih stroškov).

Kooperativne oblike (npr. izvozno-trženjske družbe)

PREDNOSTI

Delitev stroškov in tveganj internacionalizacije.

Zagotovitev celotne tržne, prodajne poti in poprodajnih storitev na ciljnem trgu – celovitost trženjskega nastopa.

SLABOSTI

Tveganja neuravnoveženosti in neuskladenosti odnosov.
Sodelujoča podjetja se niso vedno pripravljena odreči popolni neodvisnosti in suverenosti.

3.3. POGODBENE OBLIKE VSTOPOV NA IZBRANE TRGE

Najbolj pogoste oblike vstopov so:

- licenčno poslovanje
- franšizing
- pogodbeno proizvodnja
- skupna vlaganja ter strateške zveze

LICENČNO POSLOVANJE

Licenčno poslovanje pomeni, da se podjetje – *dajalec licence* – sporazume s podjetjem v tujini – *pridobiteljem ali jemalcem licence* – za odstop zaščitene pravice in znanja, ki imajo zanj določeno vrednost. V zameno za licenco pridobitelj plača licenčnino. Licenčnina je običajno zgrajena kompleksno in predstavlja kombinacijo:

Mednarodno poslovanje

- začetnega plačila, ki ni povezano z obsegom proizvodnje
- minimalne licenčnine – gre za zjamčeni najmanjši letni znesek, ki ga bo dobil dajalec licence ter t.i. tekoče pristojbine (licenčnine), obračunane kot odstotek od cene ali fiksni znesek na enoto proizvedenih izdelkov.

Licenco opredelimo kot dovoljenje, ki ga da nosilec določene pravice industrijske lastnine drugi osebi za opravljanje določenih dejavnosti ali uporabo know – howa. Licence lahko vključujejo patente, blagovne znamke, žige in know – how.

Prednosti – DAJALEC LICENCE

- licenca omogoči hiter vstop na trg
- učinkovito in hitro pridobivanje izkušenj
- ne zahteva neposredne kapitalske investicije, omogoči porazdelitev izdatkov R&R in izkoristek potencialnih davčnih prednosti na nekaterih trgih
- pomeni lahko ohranitev blagovne znamke za dajalca licence.

Slabosti – DAJALEC LICENCE

- dajalec licence si lahko s tem vzgoji tekmeča
- pridobi manjše koristi od izdelkov
- včasih ne more doseči ustreznega nadzora nad proizvodnjo in trženjem
- velikokrat ima omejeno celovitost poslovanja

Prednosti – JEMALEC LICENCE

- jemalec licence si skrajša čas uvajanja izdelka
- omogoči zmanjšanje izdatkov za R&R, izogne se napakam v začetnih procesih razvoja izdelka
- s pridobitvijo licence se lahko ohrani na področju raziskav in razvoja

Slabosti – JEMALEC LICENCE

- s prevzemom licence se lahko jemalec licence omeji v dotoku svežih znanj
- lahko nastopijo težave pravočasnosti dobav
- dajalec licence lahko vpliva na zviševanje cen inputov / dobav

FRANŠIZING

Franšizing je sistem trženja blaga ali storitve ter tehnologije, ki je zasnovana na tesnem in stalnem sodelovanju med pravno in finančno ločenimi in neodvisnimi podjetji, franšizorjem in posameznimi franšiziji, pri čemer franšizor svojim franšizijem daje pravico in odgovornost, da poslujejo skladno s franšizorjevim konceptom.

V mednarodnem poslovanju danes večinoma obravnavamo kar franšizne verige ali franšizne sisteme, saj je zelo malo franšizorjev, ki bi ostali pri eni franšizi.

Storitve in obveznosti franšizorja:

Podelitev izdelčnih znamk, znam podjetij in drugih znakov
 Podelitev sistemskega know – howa
 Podelitev uporabnih pravic do celostne podobe sistema
 Pomoč pri ustanavljanju enot
 Oglaševanje in pospeševanje prodaje, načrtovanje izbora izdelkov
 Tekoče svetovanje na vseh funkcijskih področjih
 Obratovalne storitve, organizacijski pripomočki
 Izobraževanje franšizija
 Izmenjava izkušenj
 Dvig konkurenčnosti sistema

Storitve in obveznosti franšizija

Vodenje poslov v okviru danih usmeritev
 Uporaba znamk in znakov franšizorja
 Brezpogojna predanost razvoju sistema
 Varovanje poslovnih in vseh operativnih skrivnosti
 Kontinuirano sporočanje podatkov in dosežkov
 Izključna nabava pri franšizorju ali pri določenih nabavnih virih
 Dopuščanje frašizorjevega usmerjanja
 Uporaba storitev franšizorja

Poznamo:

- Izdelčni franšizing in franšizing znamke ali imena/znaka podjetja
 Gre za distribucijski sistem, v katerem dobavitelji sklenejo pogodbo z zastopniki za nakup ali prodajo izdelkov ali proizvodnih linij. Zastopniki uporabljajo ime blagovne znamke, blagovno znamko in proizvodnjo linijo. Npr. Coca cola
- Čisti poslovni franšizing (Paketni franšizing)
 Ta oblika je tudi najbolj prava oblika franšizinga v mednarodnem poslovanju. Franšizor podeli franšiziju celotni »paket«, ki ga je razvil. Paket vsebuje:
 - uporabo blagovne znamke in ime blagovne znamke
 - avtorske pravice
 - oblikovanje
 - patente
 - poslovne skrivnosti
 - poslovni Know – How
 - dodelitev pravice ekskluzivnosti za izbrano območje

Licenčno poslovanje	Franšizing
Plačilo: licenčnina Licenčno poslovanje pokriva le del celotnega koncepta poslovanja in ne vključuje know – howa. Licence običajno prevzemajo bolj stoječa podjetja. Dolgotrajen dogovor: 20 let Licence se relativno hitro prenašajo Licenčni dogovori dopuščajo veliko mero	Plačilo: nagrade managerjem Pokriva celoten obseg poslovanja Običajno so franšize začetne oblike poslovanja, še posebej to velja za franšizije. Dogovor: 5 let Zamenjava franšizijas je mogoča zgolj pod nadzorom franšizorja

pogajalčevega prostora.

Franšizni dogovori ne dopuščajo odstopanj.
--

POGODBENA PROIZVODNJA

Pogodbena proizvodnja je nastala iz razlogov, kot so prisotnost na trgu, zmanjšanje transportnih stroškov, carinskih in necarinskih omejitev vstopa na trg ... Kadar podjetje – *kontraktor* nima dovolj virov za proizvodnjo dma ali pa vidi bistvene prednosti proizvodnje na izbranem tujem trgu, stopa v pogodbeni odnos s *kooperantom* na tem trgu. Vse ostale funkcije izvaja kontraktor sam, le proizvodno funkcijo prenese na izbrani trg, ki mu nudi ustrezne vires prednosti.

Delimo:

- ekonomsko pogodbeno proizvodnjo
- kapacitetno pogodbeno proizvodnjo
- specializirano pogodbeno proizvodnjo

Prednosti in pomankljivosti takšnega pogodbenega odnosa so tako na eni kot na drugi strani:

Prednost obeh: ustvarjanje ekonomskih učinkov

Prednosti kontraktorja in slabosti kooperatoja: veliko fleksibilnosti kontraktorja, bistveno manj obvezujoča oblika kot npr. v licenčnem poslovanju in franšizingu.

SKUPNA VLAGANJA

Skupna vlaganja predstavljajo partnerstvo med dvema ali več podjetij. V mednarodnem poslovanju imajo ta podjetja domicil v različnih državah, kar daje obliki vstopa mnogo bolj kompleksen značaj, obenem pa določene prednosti in slabosti. Skupna vlaganja kot oblika vstopa na tuje trge omogočajo podjetju vstop z nižjim obsegom investiranja kapitala, pri čemer ima lokalni partner že oblikovane prednosti poznavanja trga ter razvite lastne poslovne aktivnosti in funkcijska področja. Na ta način je vstop na trg predvsem hitrejši in fleksibilnejši, prilagajanje posebnostim trga krajše, novo pravno-politično okolje pa bistveno manj vplivno za podjetje, ki vstopa na tuji trg. Skupna vlaganja so še posebej primerna za trge, ki imajo visoko stopnjo zaščite domačega gospodarstva ali pa tuja vlaganja celo prepovedujejo.

Razlika med skupnim vlaganjem in statežkim zvezam

Skupna vlaganja:

Partnersko podjetje A in partnersko podjetje B ustanovita skupno podjetje C

Strateška zveza:

(nekapitalska oblika vlaganj)

Podjetje A \leftrightarrow pogodbe \leftrightarrow Podjetje B

STRATEŠKA ZVEZA

Strateške zveze ali partnerstva se v sodobnem mednarodnem poslovanju uporabljajo kot oznaka za podjetje, ki s sodelovanjem dosegajo na globalnih trgih skupne cilje. Strateške zveze torej opredelimo kot zvezo med podjetji, pogosto nekdanjimi tekmeci, v katerih

omogočajo združene moči partnerjev ustvarjanje boljših pozicij na globalnih trgih. To je nekapitalska oblika vlaganj.

3.4. INVESTICIJSKE ALI NALOŽBENE (HIERARHIČNE) OBLIKE VSTOPA

Zadnja skupina oblik vstopov so investicijske/ naložbene/ hierarhične oblike vstopa, pri katerih podjetje v celoti prevzema nadzor in lastništvo nad obliko vstopa na tujem trgu. Pri teh oblikah vstopa se pojavi predvsem vprašanje, do kakšne stopnje naj podjetje kontrolira delovanje lastnih oblik nastopov na tujem trgu. Nadzor je odvisen predvsem od razdelitve odgovornosti med matico in hčerjo v skladu s sposobnostmi, razdeljenimi področji dela in cilji razvoja mednarodnega poslovanja.

Poznamo:

- PRODAJNE ZASTOPNIKE – DISTRIBUTERJE
- REZIDENČNI PRODAJNI ZASTOPNIKI / PRODAJNE PODRUŽNICE / LASTNE PRODAJNE ENOTE NA TUJEM
- LASTNA PRODAJNA IN PROIZVODNJA ENOTA NA VSTOPNEM TRGU
- SESTAVLJALNICE, SKLADIŠČA
- REGIONALNI CENTRI
- PREVZEMI IN INVESTICIJE OD ZAČETKA

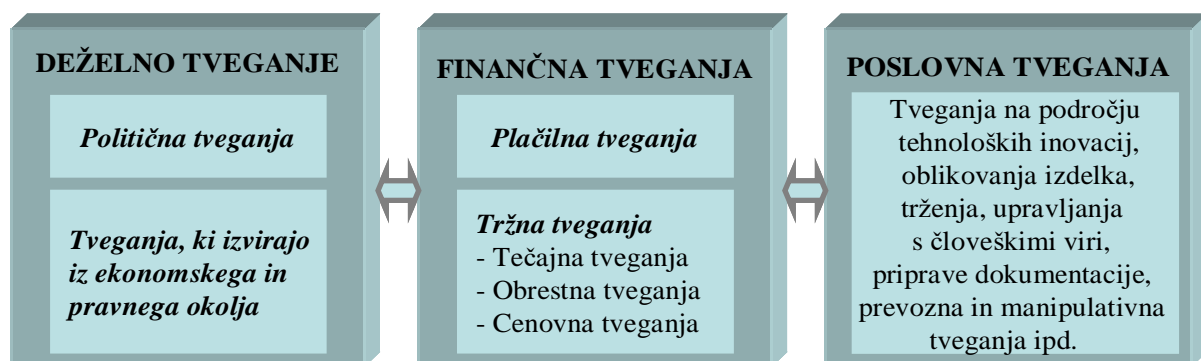
POGLAVJE 4

TVEGANJA V MEDNARODNEM POSLOVANJU

Tveganje v splošnem razumemo kot negotovost v zvezi z mogočimi dogodki, ki lahko zmanjšajo verjetnost doseganja zastavljenih ciljev podjetja ter negativno vplivajo na uspešnost njegovega poslovanja.

V osnovi lahko tveganja razvrstimo v tri večje skupine:

- 1.) Deželno tveganje
- 2.) Finančna tveganja
- 3.) Poslovna tveganja



4.1. DEŽELNO TVEGANJE

Deželno tveganje ali državno tveganje zajema vse ekonomske, politične, pravne, finančne in družbene vidike, ki vplivajo na poslovanje mednarodno delujočih podjetij. Deželno tveganje se lahko tako pojavi npr. ko država nacionalizira določena podjetja v tuji lasti, ko uvede prepoved plačil v tujino ali ko sprejme zakonodajo, ki otežuje zaposlovanje tuje delovne sile.

Zaradi tega je zelo pomembno, da se podjetje v tem sklopu tveganj osredotoči na naslednje tipe okolij:

- politično okolje
 - o Vojne in drugi politični konflikti
 - o Terorizem in ugrabitve
 - o Odvzem lastniških pravic (konfiskacija, ekspropriacija, nacionalizacija)
 - o Korupcija
 - o Spremembe vladnih politik
 - o Monetarni ukrepi in t.i. transferna tveganja

- makroekonomsko okolje
 - o Monetarna politika
 - o Fiskalna politika
 - o Devizna politika
 - o Zunanjetrgovinska politika
 - o Rast BDP-ja

- pravno okolje
 - o Intelektualna lastnina
 - o Ekologija
 - o Oblike uravnavanja MP
 - o Davki
 - o Regulacije izdelkov/storitev

Analiza deželnega tveganja

V praksi sta se uveljavila dva pristopa:

1. **Vnaprej pripravljena poročila deželnega tveganja** (country risk report). Npr: Business Environment Risk Intelligence (BERI), Control Risks Group (CRG), Euromoney, Institutional Investor, Economist Intelligence Unit (EIU), Moody's Investor Service ter Risk & Payment Review

Primer Euromoneyjevega poročila deželnega tveganja

- Politična tveganja (25 %)
 - Ekonomska uspešnost (25 %)
 - Kazalci zadolženosti (10 %)
 - Kazalci, ki kažejo na nesposobnost servisiranja dolgov (10 %)
 - Kreditni ratingi (10 %)
 - Dostop do bančnega financiranja (5 %)
 - Dostop do kratkoročnih virov financiranja (5 %)
 - Dostop do kapitalskih trgov (5 %)
 - Forfetiranje (5 %)
-
- Primer poročila Country Monitor za Kitajsko
 - Primer ocen deželnih tveganj podjetja Coface
- http://www.coface-usa.com/products_services/country_risk/country_risk_ratings.html

2. Pristop, ki je bolj prilagojen potrebam podjetja
 - Analiza dejavnikov, ki so še posebej pomembni za poslovanje podjetja
 - PEST analiza, SWOT analiza ipd.

Metode, tehnike in instrumenti obvladovanja deželnega tveganja

- Zavarovanje
Običajno ponujajo tovrstna zavarovanja izvozno – kreditne agencije, ki jih države ustanavljajo zato, da bi spodbudile izvoz in mednarodno trgovino nasploh. (SID)
- Integracija
Z lokalnim okoljem zmanjša verjetnost, da bi vlada s svojimi ukrepi škodovala poslovanju tujih podjetij, saj bi lahko s tem prizadela tudi poslovanje domačega gospodarstva
- Izgradnja politične podpore doma in v tujini
Preko lobiranja, vlaganja v odnose z javnostmi in uresničevanja družbeno odgovornih projektov.
- Selitev dobičkov preko transference cen
- Vezani posli
 - Barter ; menjava blago za blago
 - Kompenzacija ; vključuje izviz v zameno za določeno količino proizvodov
 - Vezani nakup/protinakup ; izvoznik prejme v zameno za obseg svoje prodaje izdelke ali storitve, ki niso povezani z njegovim poslovanjem
 - Posli offset; predstavljajo dogovor, po katerem bo podjetje iz države s trdno valuto v prihodnosti izvedlo nakup v tej valuti za vnaprej nedoločen proizvod
 - Switch ; (zahtevnejša oblika barterja) Podjetje proda drugemu podjetju dogovor nakupa v izbrani državi
 - Swap ; Pogosto poteka kot menjava proizvodov na različnih lokacijah z namenom privarčevanja transportnih stroškov.

4.2. FINANČNA TVEGANJA

Finančna tveganja zajemajo nepričakovane spremembe vrednosti sredstev in obveznosti do virov sredstev mednarodno delujočega podjetja, ki se pojavijo zaradi nihanja vrednosti posameznih finančnih instrumentov (kot so npr.devizni tečaj, obrestna mera, cene dobrin, široke porabe ipd.)

Finančna tveganja lahko v grobem razdelimo v dve skupini in sicer na plačilna in tržna tveganja. Plačilno tveganje zajema verjetnost, da plačilni zavezanec ne bo mogel ali ne bo želel poravnati svojih pogodbenih obveznosti ob zapadlosti in v skladu s sklenjeno pogodbo. Tržna tveganja pa predstavljajo potencialno izgubo, ki nastane zaradi sprememb tržnih razmer v povezavi z izpostavljenostjo podjetja posameznim tržnim parametrom.

Plačilna tveganja

- Plačilna tveganja zajemajo verjetnost, da kupec ne bo mogel ali ne bo želel poravnati svojih pogodbenih obveznosti.
- Lahko so **komercialne narave** (npr. plačilna nesposobnost kupca) ali **nekomercialne narave** (npr. prepoved plačil v tujino, prepoved konverzije domače valute v tujo ipd.)

Metode, tehnike in instrumenti

- Preverjanje bonitete poslovnega partnerja

Mednarodno poslovanje

- Izbira primernih instrumentov financiranja (dokumentarni akreditiv, bančna garancija, menica ipd.)
- Zavarovanje terjatev pri poslih na odprto pri specializiranih finančnih institucijah (npr. SID)
- Sprotno spremljanje terjatev
- Ponujanje diskontov
- Določitev limitov kupcem
- Kompenzacijski posli
- Napredne oblike financiranja mednarodne trgovine (npr. faktoring in forfeitiranje)

Tržna tveganja

- *Predstavljajo potencialno izgubo, ki nastane zaradi sprememb tržnih razmer v povezavi z izpostavljenostjo podjetja posameznim tržnim parametrom, kot so obrestne mere, cene surovin, devizni tečaji, tečaji delnic in izvedeni finančni instrumenti.*
- Primeri tržnih tveganj
- Vrste:
 - Tečajna tveganja
 - Obrestna tveganja (metoda; obrestni swap)
 - Cenovna tveganja (metoda; blagovne klavzule, indeksne klavzule)

Tečajna tveganja

- **Transakcijska izpostavljenost** (angl. *transaction exposure*) se pojavi pri poslovnih transakcijah, pri katerih je pogodbeno obveza ene stranke izražena v denarni obvezi tuje valute. Potrebna sta torej le dva pogoja:
 1. pogodbeno obveza je izražena v tuji valuti
 2. denarni tok bo nastal v prihodnosti.
- **Ekonomska izpostavljenost** (angl. *economic exposure*) predstavlja tveganje, da bodo bodoči prilivi podjetja odvisni od tečajnih nihanj.
- **Računovodska (oz. translacijska ali bilančna) izpostavljenost** (angl. *translation exposure*) izhaja iz pravne obveze matičnega podjetja po periodični konsolidaciji računovodskih izkazov (izkaz poslovnega izida in bilanca stanja) hčerinskih družb (oz. povezanih podjetij) v tujini.

Nekaj metod, tehnik in instrumentov obvladovanja transakcijske izpostavljenosti

- Finančni instrumenti – terminske pogodbe, finančne pogodbe, opcije, transakcije swap
- Zavarovanje
- Pravni instrumenti – klavzula tuje valute (če se stranki ne moreta dogovoriti o načinu plačila skleneta klavzulo tuje valute; plačilo v tretji valuti), valutna pogodba (valuta pogodbe je torej tista, v kateri je izražena denarna vrednost)
- Dogovori o delitvi tečajnih tveganj (currency risk sharing agreements)

Nekaj metod, tehnik in instrumenrov obvladovanja ekonomske izpostavljenosti

- Pospeševanje in zavlačevanje plačil
- Izenačevanje (glede prilivov in odlivov spremembe valute)

- Intrakorporacijski proračun

4.3. POSLOVNA TVEGANJA

Poslovna tveganja pa so tveganja, ki jih mednarodno delujoče podjetje sprejme, da bi povečalo premoženje delničarjev. Med operativnimi tveganji igrajo v mednarodnem poslovanju še posebej pomembno vlogo tveganja priprave pravilne dokumentacije, tveganja postavitve ustrezne cene ter prevozna in manipulativna tveganja.

- Vrste:
 - Tveganje pravilne priprave dokumentacije
 - Tveganja postavitve ustrezne cene (kalkulacije!)
 - Prevozna in manipulativna tveganja

Prevozna in manipulativna tveganja:

- Prevozno zavarovanje in sklenitev zavarovalne pogodbe
- Premija in dejavniki, ki vplivajo na premijske stopnje
- Zavarovalna polica (najstarejša in najbolj uveljavljena je Lloydova polica iz leta 1779)
- Franšiza (integralna/odbitna)
- Generalna (skupna) in partikularna havarija
- Odškodninski postopek

POGLAVJE 5

FINANCIRANJE MEDNARODNE TRGOVINE

Področja odločanja pri financiranju mednarodnih poslov

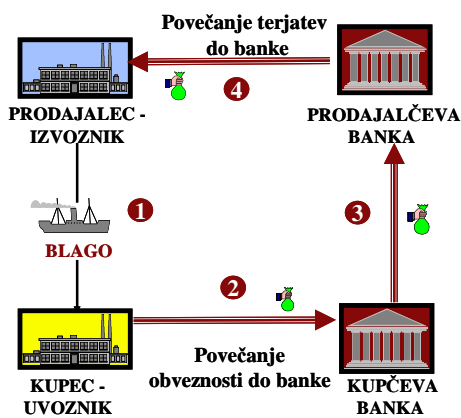
1. **Valuta** – izvoznika, uvoznika ali valuta tretje države
2. **Doba financiranja** – cena kot element trženjskega spleta
3. **Instrumenti financiranja**

- Plačilo na odprt račun
- Predplačilo ali avans
- Menica
- Dokumentarni inkaso
- Dokumentarni akreditiv
- Bančna garancija.

Dejavniki, ki vplivajo na odločitve o financiranju mednarodnih poslov

- Odnos med izvoznikom/uvoznikom
- Finančna sposobnost uvoznika/izvoznika
- Možnosti financiranja in razpoložljivost kreditov nasploh
- Poslovni običaji
- Konkurenca
- Deželna tveganja v državi uvoznika
- Plačilna tveganja
- Operativna tveganja
- Tečajna tveganja

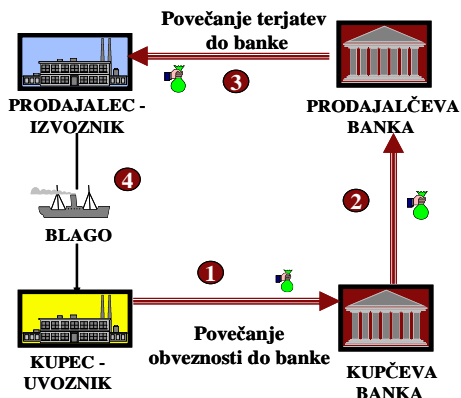
5.1. Plačilo na odprt račun



Prodajalec - izvoznik pošlje blago in dokumente kupcu- uvozniku. Nato, kupec - uvoznik nakaže sredstva prodajalcu- izvozniku.

- Najbolj enostaven in pogosto uporabljen način plačila na odprt račun je **nakazilo**.
- Vrste nakazila:
 - NOSTRO - odliv sredstev v tujino
 - LORO - priliv sredstev iz tujine
- Na odprt račun lahko plačujemo tudi s **čekom**.

5.2. Predplačilo ali avans



Kupec - uvoznik najprej nakaže sredstva prodajalcu- izvozniku. Nato prodajalec - izvoznik pošlje blago in dokumente kupcu- uvozniku.

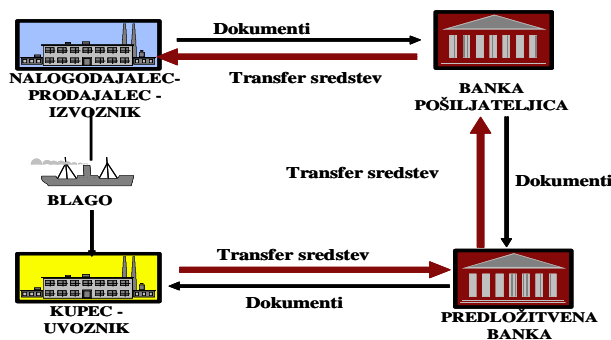
Razporeditev tveganja

Na prosojnicah.

5.3. Dokumentarni inkaso

- Dokumentarni inkaso delimo na:
 - Dokumenti proti plačilu (D/P) – pooblaščenca institucija izroči kupcu dokumente samo na podlagi takojšnjega plačila; v primeru neplačila ostane blago prodajalcu, ki utrpi transakcijske stroške (npr. prodaja drugemu kupcu v diskontu, dodatni transportni stroški itd.). Banka torej ne prevzema odgovornosti za plačilo dokumentov, njena vloga je zgolj posredniška.
 - Dokumenti proti meničnemu akceptu (D/A) – kupec prejme dokumente proti akceptu menice. To pomeni, da dobi kupec dokumente le, če sprejme menični dolg z lastnoročnim podpisom na menico. Kupec običajno pregleda dokumente in nato akceptira menico. Plačilo je običajno v določenem času po akceptu menice.

Dokumenti proti plačilu



Prednosti za izvoznika:

- Dokumenti so predani uvozniku v zameno za plačilo.

Slabosti za izvoznika:

- Tveganje, da kupec ne prevzame blaga

Prednosti za uvoznika:

- Možnost pregleda dokumentov pred izvedbo plačila.
- Kreditna linija ni potrebna.

Slabosti za uvoznika:

- Brez dokumentov, je dostop do blaga onemogočen.

Dokumenti proti meničnemu akceptu

- Prodajalec - izvoznik pošlje dokumente v inkaso z menico predložitveni banki, ki jih izroči kupcu.
- Kupec - uvoznik pregleda dokumente ter akceptira menico.
- Predložitvena banka nato preda kupcu dokumente blaga (prenos lastninske pravice).

- Kupec plača dokumente šele določeno število dni po akceptu menice.

Prednosti za izvoznika:

- Menica prinaša pravno podlago za izterjavo neplačanih obveznosti.

Slabosti za izvoznika:

- Tveganje, da uvoznik ne akceptira menice.
- Tveganje neplačila, kljub meničnemu jamstvu.
- Protest menice je drag in časovno potraten postopek.

Prednosti za uvoznika:

- Uvoznik lahko razpolaga z blagom pred izvedo plačila.

Slabosti za uvoznika:

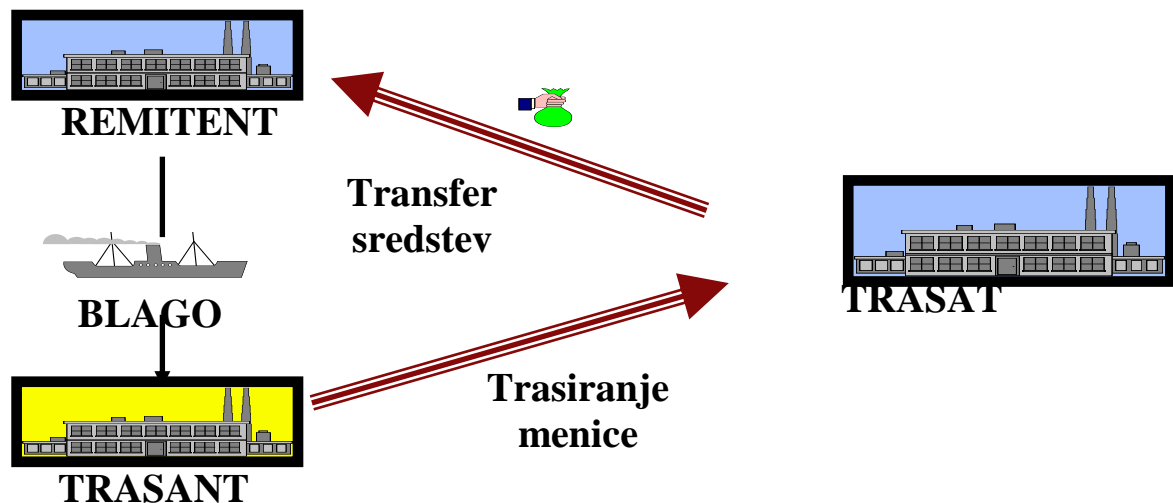
- Neplačilo meničnih obveznosti negativno vpliva na ugled podjetja.

5.4. Menica

Obligacijski VP, ki se glasi se na določen znesek in je neodvisna od osnovnega posla

Uporablja se predvsem pri poslu dokumentarnega inkasa in pri akreditivih!

Najbolj pogosto se uporablja trasirano menico:



Potrebno vedeti kdo je kdo v meničnem poslu

- Tisti, ki plača menico: remitent
 - Tisti, ki menico izda: trasant
 - Tisti, ki plača znesek: trasat
- Pomembno: označba, da gre za nepogojno nakazilo oz. poziv trasatu, da plača znesek

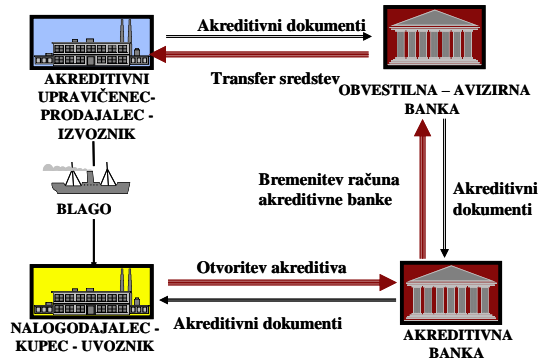
TRASIRANA MENICA: izdajatelj pozove meničnega dolžnika, da ob dospelosti plača upniku v menici zapisano vsoto.

Razporeditev tveganja

5.5. Dokumentarni akreditiv

Uvoznikova banka (akreditivna banka) na zahtevo in po navodilih kupca (nalogodajalca) prevzame obveznost, da bo pod pogoji, določenimi v akreditivu, ter ob predložitvi dogovorjenih dokumentov izplačala akreditivni znesek akreditivnemu upravičencu.

- Postopek dokumentarnega akreditiva
- Udeleženci v akreditivnem postopku
- Vrste akreditivov



Udeleženci v akreditivnem postopku:

- Nalogodajalec (otvoritelj)
- Akreditivna banka
- Akreditivni upravičenec
- Obvestilna banka
- Potrdilna banka
- Izplačilna banka

Postopek odpiranja akreditiva:

1. Nalogodajalec izpolni nalog za odprtje akreditiva, predpisan s strani BS. Nujni podatki iz tega obrazca so: ime uporabnika akreditiva, akreditivni znesek in veljavnost akreditiva ter opis blaga. Bistvena je točnost podatkov navedenih v nalogu, saj so vsa dejanja z akreditivom povezana s stroški.
2. Nalogodajalec in banka skleneta dogovor o načinu plačila kritja za akreditiv – kriti oz. nekriti s strani nalogodajalca.
3. Po potrebi nalogodajalec naslovi na banko prošnjo po odobritvi akreditivnega limita.
4. Banka preveri smiselnost zahtevka in preko svojih zvez odpre akreditiv

Bistveni elementi akreditiva:

- Akreditivna številka
- Vrsta akreditiva (preklicen oz. nepreklicen)
- Naslov akreditivne banke
- Ime in naslov nalogodajalca
- Ime in naslov uporabnika akreditiva
- Akreditivni tekst: opis blaga, dobavni pogoji ter zahtevani dokumenti
- Rok veljavnosti akreditiva
- Prenosljivost akreditiva.

Akreditivni dokumenti:

faktura dobavitelja v dogovorjenem številu izvodov. Opis blaga na fakturi mora ustrezati opisu v akreditivu, opis blaga v drugih dokumentih je lahko bolj splošen.

prevozni dokumenti so odvisni od prevoznega sredstva - špeditersko potrdilo, duplikat ali triplikat tovarnega lista, popoln sklop čistih konosmanov, kamijonski (CMR) ali letalski (AWB) tovorni list.

zavarovalni dokument

specifikacije in konsignacije blaga ter dokument o količinskem pregledu

certifikat o kakovostnem pregledu

izvorno spričevalo – Certificate of Origin

konzularna ali carinska faktura

razni dokumenti: fitopatološko spričevalo, veterinarski certifikat.

Vrste akreditiva

Loro/nostro akreditivi

Preklicni/nepreklicni akreditivi

Potrjeni/nepotrjeni akreditivi

Akreditivi, plačljivi na vpogled, akreditivi z odloženim plačilom in akreditivi z rdečo klavzulo

Prenosni/neprenosni akreditivi

Podakreditivi

Revolving akreditivi (obnavljajoči se ali rotativni akreditivi)

Prednosti za izvoznika:

- Zagotovilo o plačilo v primeru izpolnitve akreditivnih pogojev v predpisanem roku.
- Plačilo prejme takoj, ko odpošlje blago in predloži pravilne dokumente.

Slabosti za izvoznika:

- Potrebno je pripraviti dokumente v skladu z določili v L/C. Malomarnost lahko izpostavi prodajalca k tveganju neplačila

Prednosti za uvoznika:

- Zagotovilo, da bo izvoznik prejel plačilo le, če bo izpolnil vse akreditivne pogoje in roke.
- Zagotovilo, da bo prodajalec dobavil blago.
- Boljšo pogajalsko izhodišče pri dogovarjanju o ostalih elementih prodajne pogodbe.

Slabosti za uvoznika:

- Zmanjšuje velikost kreditne linije.

5.6. Bančne garancije

Nepreklicna obveznost banke, da bo na prvi poziv upravičenca, ob predložitvi ustreznih dokumentov, v roku veljavnosti garancije, izplačala določen garancijski znesek, če glavni dolžnik svojih obveznosti ne izpolni v dogovorjenem roku in na dogovorjen način.

Bančne garancije delimo na storitvene in plačilne in jih uporabljamo:

- **pri javnih razpisih** (za resnost ponudbe, za dobro izvedbo pogodbenih obveznosti, za odpravo napak v garancijski dobi);
- **pri poslih večjega obsega** (avansne in plačilne garancije);
- **za zavarovanje plačila carine pri uvozu blaga in trošarinske garancije**
- **za nadomestilo drugih plačilnih oblik** itd.

Razporeditev tveganja

5.7. Kratkoročni krediti

■ Menični krediti

- Temeljijo na menici (imelniki menic pridobijo kredit z njihovo prodajo)
- Temeljni obliki meničnega kredita sta eskontni (diskontni) in akceptni kredit;
 - pri eskontnem kreditu gre za prodajo menice pred njeno dospelostjo; banka obdrži del zneska ("v diskontu")
 - pri akceptem kreditu banka ob predložitvi dokumentov akceptira menico svojega komitenta (običajno kupec/uvoznik), komitent pa se zaveže, da bo imel pred zapadlostjo menice kritje na svojem računu – gre za veliko tveganje banke, zato te kredite podeljuje komitentom z visoko boniteto

Menični krediti so tudi: ramburzni, negociacijski

■ Lombardni krediti

- Zavarovani so z zastavo tržnih dobrin, ki so prenosljive narave (kava, tobak, baker, ...)

■ Faktoring

Finančni instrument, ki predstavlja financiranje, upravljanje in zavarovanje terjatev.

- Faktor prevzame ali kupi terjatve za takojšen denar in lahko, glede na naravo in obseg dogovora, opravlja še naslednje storitve:
 - Financiranje klienta
 - Upravljanje terjatev
 - Vodenje dolžniške administracije
 - Prevzem plačilnega tveganja
- Vrste faktoringa:
 - Neregresni (pravi) faktoring: tveganja neplačila terjatve prevzame faktor.
 - Regresni (nepravi) faktoring: faktor ne prevzame plačilnega tveganja.
 - Prikriti faktoring: dolžnik ni obveščen, da so bile terjatve prodane faktorju.

Prednosti:

- Prodajalec pridobi denarna sredstva
- Razbremenitev dela prodajalca, ki se lahko tako osredotoči na osnovno dejavnost podjetja.
- Prodajalec pridobi bonitetne informacije o kupcih in s tem zmanjša plačilna tveganja.
- Zniževanje plačilnih tveganj, saj ima faktor razvitejši sistem ocenjevanja bonitete dolžnikov ter deluje bolj objektivno in prepričljivo proti dolžnikom.
- Če gre za neregresni faktoring, tveganje neplačila prevzame faktor.

Potek faktorinškega posla

Faktoring v petih korakih:

1. Prodajalec proda in dobavi kupcu blago ali storitev in mu izda račun.
2. Prodajalec (takoj po dobavi) odstopi terjatev faktorju, mu izroči kopijo računa in odstopno izjavo, ki jo podpišeta prodajalec (odstopnik terjatev) in kupec (dolžnik).
3. Faktor lahko prodajalcu že naslednji dan nakaže dogovorjeni znesek, zmanjšan za faktorinško provizijo.

4. Ob dospelosti terjatve kupec plača blago ali storitev z nakazilom na račun faktorja.
5. Faktor poročila plačilo za odstopljeno terjatev, znesek pa zmanjša za obresti na uporabljeno financiranje.

5.8. Oblike srednjeročnega in dolgoročnega kreditiranja

Značilnosti:

- Predmet kreditiranja je naložbeno blago, blago z daljšo življenjsko dobo ter izvajanje storitev v tujini.
- Pri kreditiranju sodelujejo številne posebne izvozne kreditne ustanove.
- Pogosto državne institucije, ki pospešujejo mednarodno trgovino, oblikujejo posebna srednjeročna ali dolgoročna sredstva, ki se posojajo po bolj ugodnih pogojih.

Forfetiranje

Med najpomembnejše oblike sodi **forfetiranje**.

Gre za metodo financiranja prodajnih poslov (izvoznih), pri kateri prodajalec/izvoznik (forfaitist) proda specializirani finančni instituciji (forfaiter) srednjeročne ali dolgoročne terjatve (z rokom zapadlosti, ki je daljši od 120 dni).

Ponavadi so takšne pogodbe dokumentirane z menico ali drugim vrednostnim papirjem, s katerim se kupec terjatev odpove regresnemu zahtevku proti prodajalcu terjatev v primeru neizterljivosti terjatev.

Trgovanje s terjatvami, ki imajo:

- dovolj visoko stopnjo abstraktnosti,
- za kupca sprejemljivo nizko stopnjo rizika,
- dovolj dolg rok dospelosti.

POGLAVJE 7

Logistika in prevoznništvo v mednarodnem poslovanju

Logistika – upravljanje tokov blaga in informacij od kraja nastanka do kraja porabe. CSCMP pa je definirala logistiko kot del procesa oskrbne verige, ki učinkovito in uspešno načrtuje, udejanja ter kontrolira tokove in zalogo blaga oz. storitev ter s tem povezanih informacij med točko nastanka in točko porabe z namenom zadostiti zahtevam porabnikov.

Torej je logistika le del procesa oskrbne verige, ki jo Murphy in Wood definirata kot obseg vseh aktivnosti, povezanih tako s transformacijo surovih materialov v blago in tokovi blaga do končnega porabnika kot tudi z informacijskimi tokovi.

Logistika je sestavljena iz:

- vhodne logistike (premik materialov v podjetje in njihovo uskladiščenje)
- upravljanja z materiali (premik in uskladiščenje materialov znotraj podjetja)
- fizične distribucije (uskladiščenje končnih izdelkov in premik teh izdelkov do končnega kupca.)

UPRAVLJANJE OSKRBOVALNIH VERIG – SODOBNI FENOMEN LOGISTIČNE DEJAVNOSTI

DA PRIDE PROIZVOD NA PRODAJNO POLICO JE POTREBNA LOGISTIKA!

KOORDINATOR OSKRBOVALNE VERIGE



Novosti v mednarodnem transportu

MULTIMODALNI TRANSPORT

Multimodalni oz. integralni transport lahko opredelimo kot novejšo tehnologijo transporta, pri kateri gre za prevoz in manipulacijo tovora ob istočasni uporabi najmanj dveh transportnih sredstev oz. dveh različnih vrst transporta. Gre za proces transporta od vrat do vrat oz. od skladišča do skladišča. Medtem pa se blago med tranzitom nahaja v isti transportni enoti. Za izvedbo celotnega procesa mednarodnega multimodalnega transporta je namreč odgovoren en sam transportni organizator, ki je največkrat mednarodni špediter.

Oblike multimodalnega transporta so sledeče:

- Kontejnerizacija: FCL (full container load – poln kontejner), LCL (less container load – kontejner ni poln) ;cestni / pomorski / železniski transport

KONTEJNERIZACIJA IN TEHNOLOŠKE POSODOBITVE VOZIL(standardizirani zabojniki in posebno prilagojena vozila s cisternami, zabojniki, hladilniki...)

Kontejner lahko opredelimo kot transportno napravo, ki je po svoji naravi vzdržljiva, omogoča hitro manipulacijo z blagom ter ob enem nudi možnosti transporta brez premeščanja blaga z enega transportnega sredstva na drugega.

KONTEJNERSKI TERMINALI (skladišče za kontejnerje)

Kontejnerizacija pa zahteva tudi visoke investicije v kontejnerske terminale. Kontejnerski terminali so locirani na stičišču pomembnih prevoznih poti in s svojo lokacijo predstavljajo glavno vez na transportni poti od prodajalca do kupca.

PALETIZACIJA

Paletizacija je proces namestitve blaga na paleto oz. osnovo iz lesa ali kovine. Palete se anjogosteje uporabljajo v letalskem transportu.

BLAGOVNI TRANSPORTNI CENTRI (offshore centri, prostocarinske cone)

Gre za tako imenovane carinske cone – teritorij, na katerem se blago obravnava tako, kot da ne bi prišlo v carinsko območje. Danes veljajo carinske cone za enega najhitreje razvijajočih se inštrumentov gospodarskega razvoja in mednarodne menjave v svetovnem merilu.

NOVE VRSTE TEHNOLOGIJ PREVOZOV (roll on/off; oprtni prevozi...)

1) Oprtni prevoz pomeni transport blaga od vrat do vrat brez vmesne manipulacije blaga. Poznamo več vrst odprtnega prevoza preko *železnice*; Huckepack, Kangourou, Piggypack in Avtovlaki.

2) Sistem roll on / roll off ali sistem RORO je ena izmed najpomembnejših oblik v današnjem *pomorskem prometu*. Glavni cilj tega sistema je namreč prav zmanjšanje čakalnih časov ladij v nasičenih pristaniščih, obenem pa omogoča tudi znižanje stroškov manipulacij:

3) Sistem LASH (lighter aboard ship) pri katerem gre za prevoz manjših ladij, nmenjenih rečnemu prevozu.

4) Cevovod

POSODOBITEV INCOTERMSOV IN VPLIV E-OBLIK (EDI sistemi)

Vpreljava elektronskih oblik poslovanja je prinesla nižje stroške in zmanjšanje kompleksnosti mednarodnega poslovanja. Elektronska izmenjava podatkov (electronic data interchange – EDI) pomeni izmenjavo informacij v standardiziranemu računalniškemu formatu preko telekomunikacijske mreže.

JIT STRATEŠKA USMERITEV

Just in time – ta strategija omogoča minimalne zaloge, ki so na voljo samo takrat kadar se jih potrebuje.

ZUNANJA LOGISTIČNA OSKRBA (3PL)

Zunanji ponudniki logističnih storitev (3PL third – party logistics provider) so večinoma poslovne enote velikih špediterskih podjetij, ki v celotu prevzamejo funkcijo distribucije.

ŠPEDICIJA

Veliko aktivnosti, potrebnih za prevoz blaga iz ene države v drugo, je izvedenih s strani neodvisnih podjetij, ki jih v praksi imenujemo špediterji. Brez špediterjev bi imela predvsem majhna in srednje velika podjetja v določenih delih sveta težave pri vključevanju v mednarodno poslovanje.

Storitve, ki do v domeni špediterja:

- splošni strokovni nasveti glede mednarodnega poslovanja
- pomoč pri planiranju logistike
- navedba stroškov in dajatev, ki jih je treba pokriti
- nasvet glede uvoznih predpisov
- pomoč pri pakiranju in označevanju blaga
- priprava izvozne deklaracije
- rezervacija prostora na mednarodnem prvoznem sredstvu
- transport od skladišča podjetja do zelene lokacije
- priprava in obdelava prevozne dokumentacije
- priprava konzulirane dokumentacije v jeziku države, v katero je bilo blago poslano
- provizija za overitev prispelega blaga
- provizija za hranitev zaloge blaga
- provizija za zavarovanje blaga na zahtevo stranke
- priprava ustrezne prevozne dokumentacije in pošiljanje te dokumentacije bankam, prevoznikom oz. dobavitelju blaga.

Logistika in globalizacija

- Poenotenje (standardizacija) transportnih, carinskih, špedicijskih, informacijskih postopkov poslov in dokumentacije poslov
- Združevanje logističnih operaterjev – širina razpoložljivosti storitev in geografska pokritost ponudnikov logističnih in drugih storitev, povezanih z izvedbo poslov MP

Mednarodno poslovanje

- Strateška usmeritev celotnega področja prevoznih storitev v skrajševanje časa trajanja storitev maksimizacije kakovosti, učinkovitega nadzora in prilagodljivosti ponudnikov
- supply chain management/warehousing/customs clearance/air frights/consolidation and project cargo - effective and efficient in time and costs!!!

Vzroki

- Informacijski razvoj
- Celovita globalizacija trgov
- Kontejnerizacija
- DHL in hitri sistemi dobav
- Zmanjšanje linijskih prevozov (ladijske konference)
- Ekonomija obsega v špediciji in povezujočih storitvenih dejavnostih
- Razvoj prostocarinskih con, off shore centrov...
- Ustvarjanje dodane vrednosti – prav s tržnimi potmi in organizacijo distribucije (multinacionalke!)
- Tehnološki napredek prevozov, vozil in prevoznih storitev
- Izboljšanje infrastrukture – globalno/po trgih
- Logistične storitve po meri in na enem mestu
- Racionalizacija in logističnih zvez in poti (tudi mrež)
- Hitra odzivnost, reagibilnost ponudnikov na eni in zahtevnost podjetij na drugi strani

Značilnosti sodobnih prevoznih storitev

- Pomen hitrosti, pogostnosti, zanesljivosti, kakovosti storitev in stroškov prevozov – potrebno je upoštevati:
- Izbor in želje kupca – naročnika
- Naravo blaga, ki se prevaža
- Stroške embalaranja in obseg storitev manipuliranja z blagom
- Mednarodne omejitve prevoza glede vrste blaga – npr. nevarno blago
- Razpoložljivost prevoznih storitev/infrastrukture
- Čas trajanja in stopnjo nujnosti prevoza
- Količino blaga in obdobje, v katerem se prevaža
- Zavarovanje blaga
- Incotermse 2000
- Plačilo voznin in dokumentacijo posla
- Splošne distribucijske stroške
- Hitrost storitve
- Kreditiranje /plačilo posla- storitev
- Prostocarinske cone
- Posli ponovnega izvoza
- Izbor transportne poti (same logistike)

Analiza prevozov

- Količina, vrsta blaga, paketov
- Celotni volumen blaga
- Vrednost blaga ex-works
- Stroški pakiranja/manipuliranja
- Stroški poti na domačem trgu

Mednarodno poslovanje

- Voznina in stroški na tujih trgih
- Davščine in takse
- Zavarovanje
- Razpakiranje/dodatno manipuliranje/raztovarjanje
- Stroški vezanega kapitala (zalog, manipuliranja, skladiščenja...)
- Tržna pot – prevozne poti kot del celovitega trženja podjetja!
- Hitrost/nujnost prevoza
- Total distribution cost approach:
D=T+W+I+O+P+S/transport, warehouse, inventory, order processing, packaging, lost sales/

Pomorski prevoz

- Tramperski/linijski prevozi – ladijske konference
- Prevoz s tankerji
- Voznina: po zunanjih merah – prostornini, po teži, v odstotku od cene blaga; dodatki zaradi značilnosti blaga, trenutka in plačila voznine, pristaniških dodatkov, okoliščin prevoza (primaža, mrtva voznina, ...)
- Razvrstitev blaga v tarifne razrede
- LADIJSKI KONOSAMENT (NAKLADNICA) - BILL OF LADING (B/L) – po odredbi, na prinosnika, na ime, on board ali shipped B/L, custody/port B/L:
- Je negociabilni vrednostni papir, dokazilo o prevzetju blaga s strani ladijske družbe, dokazilo o obstoju ladijske pogodbe, dokazilo o izvoru; izda se vsaj v dveh originalih
- Ladijski manifest: seznam tovora, naloženega na ladjo
- Charter party: prevozna pogodba pri tramperskih prevozih – za določeno pot, za določen čas, bearboat ali demise charter – trgovinski izrazi – npr. liner terms, days, opcija, demurrage...

Železniški in cestni prevoz

- ŽELEZNIŠKI: voznina (prevozna tarifa): značaj blaga in čas prevoza, oddaljenost, smer vožnje, teža blaga in vrsta prevozov glede zmogljivosti vagonov, hitrost prevoza
- Železniški tovorni list ni vrednostni papir, je pa dokaz o sklenjeni pogodbi o prevozu; original spremlja pošiljko, pošiljatelj dobi duplikat
- CESTNI PREVOZI: hitrost, nalaganje, od vrat do vrat, CMR, roll-on/off, multimodalnost
- Zakasnitve prevozov, poškodovano blago!

Drugi načini prevoznitva

- HITRA POŠTA – npr. DHL
- CEVOVODI
- ŽIČNI “PREVOZI”

Mednarodni zračni prevoz

- Prednosti in pomanjkljivosti zračnega prevoza
- Voznina: na težo; problematika pokritja stroškov

Mednarodno poslovanje

- Letalski tovorni list (AWB): ni negociabilen, v treh izvodih

Skladiščenje

- Lokacija skladišč – terminali, cone, off-shore centri
- Konsignacijska/javna skladišča
- Skladiščni list: negociabilni vrednostni papir; dokazilo o sklenjeni pogodbi
- Imenski/orderski

Embaliranje

- Izbor embalažnega materiala
- Način embaliranja
- Standardi
- Stroški embalaže
- Označbe
- Trend poenostavljanja transportnih embalaž
- Trženjska funkcija embalaže – komunikacijski učinki

Kontroliranje in nadzor blaga

- Podjetja za kontrolo ali prevzem blaga
- Inspekt, ZIK, SGS...
- Vrste kontrolnih storitev – kontrola blaga, količine, vsebnosti, prevoznih sredstev, strokovne analize...