## БЕЗПЛАТНО ПРЕВЮ

# „Сънрайз“ ООД: международен бизнес

Курсова работа с пазарно проучване, PEST анализи, примерна външнотърговска сделка, акредитив, арбитраж, застраховане и транспорт.

Оригинал: 30 страници. Избрани откъси: 2, 8, 14, 28.

**Редакционен прочит, оригинални откъси и шест изписани промпта.**

Създадено с помощта на AI по методологията на Tetradka.bg. Използвай материала с коректно цитиране и собствен анализ.

# Редакционен прочит

## Съдържание и приложимост

Казусът проследява избора на пазар и организацията на сделката.

## Посока за подобрение

Отдели фирмените факти от учебните допускания и примерните документи.

## Работа с доказателства

PEST данните, цените и описанията на доставчици са архивни. Разграничи международни политически спорове от търговски арбитраж.

# Откъс от оригинала / стр. 2

1. Маркетингово проучване

- Кратко описание на компанията

Фирма **Сънрайз ООД** е създадена през 1997г. в град Варна.

Дейността ни се състои в:

- Приемане и заскладяване на основната суровина – слънчоглед
- Последващи преработки на слънчогледа свързани с неговото почистване и калиброване
- Белене на слънчоглед
- Производство на пелети за горене от слънчогледова люспа
- Почистване и калиброване на всякакъв вид посевен материал

➢ Произход и разпространение на слънчогледа

Слънчогледът произхожда от степта на Северна Америка, където и сега се срещат диви форми.

В Европа растението е пренесено през 1510 г. и засято в ботаническата градина на Мадрид. В началото се е отглеждал като декоративно растение и за семки.

Като маслодайно растение слънчогледът най-вероятно е използван от коренното американско население. Счита се, че индианците са получавали масло, с което са мазали косите и тялото си или са получавали бои за оцветяване на облеклата си.

По данни на ФАО площта на слънчогледа в света надхвърля 100 млн. дка и той се явява трета по важност маслодайна култура след соята и рапицата.Най-големи производители са Русия, Аржентина, Франция, Украйна, Австралия и др. България също е сред страните с най-висок рейтинг като производител и селекционен център в света.

Източник : **Организация по прехрана и земеделие** (**FAOSTAT**)

Целеви пазари на нашата фирма като водещ износител на слънчогледови семена са Холандия и Турция , тъй като търсенето в тези европейски държави е в най-големи стойности.

# Откъс от оригинала / стр. 8

- По данни на САПИ, средната изкупна цена на слънчоглед за изминалата 2012/13 маркетингова година е 814 лв./тон. През септември 2013 г. – февруари 2014 г. цената вече е 556 лв./тон, като**бележи спад от 317 лв./тон или 36%** в сравнение със същия период на предходната година. Това се дължи на високото предлагане както на вътрешния пазар, така и в глобален мащаб.
  - Транспортни разходи

    Транспортните разходи ще са за сметка на купувача от съответната страна , а в митническата декларация по износа е достатъчно да бъде включена само сметката по фактурата, издадена към получателя. При износ в общия случай не се начисляват такси, за да има значение транспортния разход до границата.

**2.*Моделиране на търговска кореспонденция с поне две компании от пазара на проникване и съставяне на договор за покупко- продажба с едната от тях.***

Деловите преговори са повод за покупко-продажба на конкретни стоки. Преди да се стигнат до преговори купувачите и продавачите събират информация от пазара, търсят най-подходящите цени и партньори. След направените проучвания те отправят своите предложения до избраните лица, фирми, организации, учреждения, институции и др.

След проучване на пазара,нашата фирма избра да отправи оферта към утвърдената холандска компания – „Сън холдинг” с цел дългосрочно сътрудничество и икономически растеж на двете страни.Условията, които те ни поставиха бяха приемливи и взаимоизгодни и за двете страни.След преговори ние стигнахме до консенсус относно ценовата листа, количества и номенклатурата.Сключихме договор за покупко-продажба като и двете страни са удовлетворени и бележат растеж от създаденото сътрудничество.

**ДО**
**"СЪН ХОЛДИНГ"**
**ФАКС ++389 901 25 712**
**АМСТЕРДАМ/ХОЛАНДИЯ**
**06.12.2014**

# Откъс от оригинала / стр. 14

документите отговарят на акредитивните условия, въпреки че условията на сделката за покупко - продажба не са спазени. Банката следи за редовността на документите, но не и за конкретното изпълнение на сделката. Тя не е страна по търговския договор, а по акредитивната операция. Банките получават комисионно възнаграждение за услугите си. Стоково - разпоредителните документи, които се ползват са : търговска фактура, транспортен документ (коносамент, товарителница), застрахователни документи. Участниците са:

- Наредител - нарежда на банката да открие акредитив за негова сметка. Негов ангажимент е да осигури средства за плащането на акредитива. Ресурсът може да е собствен или получен на кредит.

- Акредитивна банка - банката, в която става откриването на акредитива и която извършва плащането. Тя има право да изисква редовни документи, но не може да откаже плащането при спазени акредитивни у-вия.

- Бенефициент - лицето, в чиято полза се открива акредитивът. За да усвои сумата по него, той трябва да представи пред банката редовни документи.

**Предимства:**

- Акредитивът дава сигурност на продавача, че ще получи плащане след изпълнение на заложените в акредитива условия;
- Акредитивът дава сигурност на купувача, че плащането ще се извърши само след представяне на изисканите в акредитива стоково-разпоредителни документи при пълно съответствие на акредитивните условия и срокове;
- Акредитивът е една от най-използваните форми на разплащане в международната търговия, предлагащ различни варианти за осъществяване на сделки по внос, износ или търговско посредничество. Особено удачна форма на разплащане е за контрагенти, които не се познават добре;
- Акредитивите са регламентирани и се подчиняват на унифицирани международни правила, наречени - "Еднообразни правила и обичаи за документарните акредитиви", защитаващи интересите на всички страни, участващи в акредитива.

# Откъс от оригинала / стр. 28

За транспорта на стоката избрахме компанията DHL тъй като предлага и трите вида транспорт, DHL присъства в над 220 страни и територии по целия свят, което го прави най-международната компания в света. Избрали сме за основен начин на транспорт,като слънчогледа се пълни в чували и се превозва с тирове

**Общи условия на договор за транспорт на товар:**

***I. ПРЕДМЕТ НА ДОГОВОРА***

***II. ПРЕДАВАНЕ НА ТОВАРА. ЗАДЪЛЖЕНИЯ НА ТОВАРОДАТЕЛЯ***

***III. ЗАДЪЛЖЕНИЯ НА ПРЕВОЗВАЧА***

***IV. ПРЕДАВАНЕ НА ТОВАРА***

***V. ВЪЗНАГРАЖДЕНИЕ НА ПРЕВОЗВАЧА***

***VI. ОТГОВОРНОСТ НА ПРЕВОЗВАЧА. РЕВИЗИОННО ПРОИЗВОДСТВО***

***VII. ЗАКЛЮЧИТЕЛНИ КЛАУЗИ***

**Международни търговски документи и Инкотермс**

В различните страни има различна бизнес култура и различен език. Добре е да сенсключи ясен писмен договор, за да се минимизира риска от недоразумения.

Договорът трябва да определи къде ще се доставят стоките. Той трябва да включва също така, кой е отговорен на всеки етап от транспортирането, включително освобождаването от митница, както и каква застраховка е необходима. Също така, той трябва да изясни, кой плаща всеки отделен разход.

За да се избегне объркване, трябва да се използва международно приетите Инкотермс, за да опишете точно какви условия за доставка са договорени, като например:

- къде ще бъдат доставени стоките
- кой организира транспорта
- кой е отговорен за застраховането на стоките, и кой плаща застраховката
- кой  извършва митническите процедури, и кой плаща дължимите мита и данъци

# Промптове за самостоятелна работа

## ПРОМПТ 01

Работи само с приложения материал. Сравни PEST анализите по еднакви категории и периоди. Посочвай страниците и маркирай липсващите данни. Не измисляй факти.

## ПРОМПТ 02

Работи само с приложения материал. Проследи етапите на примерната сделка и необходимите документи. Посочвай страниците и маркирай липсващите данни. Не измисляй факти.

## ПРОМПТ 03

Работи само с приложения материал. Обясни ролите на участниците в акредитива според материала. Посочвай страниците и маркирай липсващите данни. Не измисляй факти.

# Промптове за самостоятелна работа

## ПРОМПТ 04

Работи само с приложения материал. Провери дали условията за транспорт, застраховане и плащане са съгласувани. Посочвай страниците и маркирай липсващите данни. Не измисляй факти.

## ПРОМПТ 05

По темата „„Сънрайз“ ООД: международен бизнес“ създай 8 въпроса за самоподготовка с различна трудност. Дай отделен ключ с обяснения и препратки към материала.

## ПРОМПТ 06

Прегледай мой собствен текст по темата „„Сънрайз“ ООД: международен бизнес“ за ясна теза, аргументи и цитиране. Предложи конкретни подобрения и нужни източници, без да измисляш библиографски данни.

# Подкрепа за собствена разработка

## Изследователски въпрос

Формулирай конкретен въпрос и обхват. Използвай оригинала за ориентация, а изводите изгради чрез собствен анализ.

## Източници и цитиране

Провери произхода и периода на твърденията. Отбележи използваните материали и помощни инструменти.

## Тестове за самоподготовка

Разработване на тестове по материали на студента: лекции, конспекти и задачи. Въпросите могат да бъдат с избираем отговор, отворени или практически, с отделен ключ и обяснения.

## Консултация и редакция

Подкрепа по структура, метод и оформление, обратна връзка по собствен текст. Обхватът, срокът и цената се уточняват според задачата.

**info@tetradka.bg | www.tetradka.bg**