

# PODJETNIŠTVO IN GOSPODARSKO POSLOVANJE

## 1. Kaj je ekonomija?

**Ekonomija** je znanost, ki obravnava družbeno gospodarstvo. Nastala je v 17. stoletju. Znotraj ekonomije sta se razvili dve temeljni disciplini, **mikroekonomija in makroekonomija**.

**MIKROEKONOMIJA** proučuje osnove delovanja podjetja: menedžment, finance, trženje.

**MAKROEKONOMIJA**, proučuje delovanje celotnega gospodarstva.

## 2. Opredelite, pojem potreb, njihove značilnosti in vrsto.

**POTREBE** so občutki pomanjkanja, želja po nečem in jih moramo zadovoljiti.

**ZNAČILNOSTIH POTREB**: subjektivne: starost, spol, značaj, izobrazba... **se obnavljajo**: stalno/daljšo časovno obdobje, **se spreminjajo**: želje, **se večajo**: vedno boljše, vedno več, **so neomejene**: želimo si lahko karkoli in kolikorkoli.

**POTREBE DELIMO NA OSNOVNI RAVNI**: primarne, sekundarne (nastale so z razvojem), osebne in družbene.

## 3. Kaj so dobrine, kakšne so njihove značilnosti in kako jih delimo?

**DOBRINE** so stvari in storitve, ki zadovoljujejo potrebe. **DELIMO** jih na **JAVNE IN OSEBNE** dobrine. Delimo jih še na: **materialne, nematerialne** (varnost, spoštovanje), **nujne**: hrana, obleka, **luksuzne, kapitalne**: npr. stroji in **potrošne**: v gospodinjstvu.

## 4. Kaj pomeni ekonomski problem?

Temeljni ekonomski problem pomeni, da je dobrin manj kot je potreb in želja po tej dobrini. Zato govorimo o redkih, ekonomskih dobrinah. In s temi dobrinami se ukvarja ekonomija neke države.

## 5. Katera so tri temeljna ekonomska vprašanja?

-**KAJ IN KOLIKO** proizvajati

-**KAKO** proizvajati (tehnologija)?

-**ZA KOGA** proizvajati (razdelitev)?

## 6. Katere so faze gospodarskega procesa?

**FAZE GOSPODARSKEGA PROCESA** SO: proizvodnja-razdelitev-menjava-potrošnja-proizvodnja.

## 7. Naštejte, ekonomske subjekte.

Ekonomske subjekte so ljudje (gospodinjstvo), podjetja in država (potrošnik).

## 8. Definirajte pojem trg. Na podlagi česa se vzpostavi in oblikuje.

**Trg** je prostor, kjer se srečata ponudba in povpraševanje. Med njima se oblikuje količina ponujenega in prodanega blaga, ter cena tega blaga.

## 9. Kaj je cena in kako se oblikuje?

**CENA** je rezultat konkurence med prodajalci in kupci. Na trgu je praviloma veliko prodajalcev in kupcev, zato med njimi vlada konkurenca.

## 10. Opredelite pojem PODJETNIŠTVO.

**PODJETNIŠTVO** je dejavnost, s katero se ukvarjajo podjetni posamezniki ali skupine. V podjetniškem procesu se ustvarjajo novi proizvodi, sposobnosti, znanje in vedenje podjetnika, ustvarjen je dinamičen proces ustvarjanja bogastva-tveganje podjetnika.

### 11. Zakaj je podjetništvo pomembno za neko gospodarstvo?

Podjetništvo je pomembno zaradi gospodarskega razvoja in rasti.

### 12. Kateri trije elementi podjetništva morajo biti povezani, da je podjetnik uspešen?

-Podjetnik-ustanovitelj

-prepoznana tržna priložnost: dejavnost v kateri bo podjetnik skušal uspeti.

-zagotavljanje potrebnih finančnih sredstev: finance, kadri in materialna sredstva.

### 13. Definirajte pojem strošek.

**Strošek** so cenovno izraženi potroški prvin in delovnih sredstev predmetov dela in storitev v ožjem pomenu.

### 14. Kakšne stroške poznate glede na obseg poslovanja?

Poznamo: **FIKSNE** (stalne stroške), **VARIABINI** (spremenljivi) stroški, ter **skupne stroške**.

### 15. Kakšne stroške poznate glede na mesto nastajanja?

Stroške delimo tudi glede na mesto nastajanja, **direktni in indirektni stroški**.

### 16. Kaj opredeljuje vizija podjetja? Kje jo ima podjetje opredeljeno?

Vizija podjetja opredeljuje naslednje dejavnike: **PRIKAZUJE IDEALNO PODOBO PODJETJA, IZRAŽA CILJ IN RAZLOG OBSTOJA PODJETJA, OPREMLJENA JE V IZJAVI O VIZIJI**, ki oriše podjetje v prihodnosti in mora biti jasno zapisana jasno, **V NJEJ JE DOLOČENO KDO ALI KAJ HOČE PODJETJE BITI**.

### 17. Kaj opredeljuje poslanstvo podjetja?

Poslanstvo podjetja mora biti ob ustanovitvi podjetja jasen, saj tiči v samem razlogu za nastanek podjetja. Pri določanju poslanstva mora vedeti odgovora na vprašanja:

-S čim se ukvarjamo?

-Kdo je naš kupec?

-Kaj je tisto, kar pomeni vrednost v očeh kupca?

-S čim se bomo ukvarjali?

### 18. Kaj opredeljuje strategija podjetja?

**Strategija** podjetja opredeljuje načrt dejanj, ki so potrebni za reševanje, ko se skuša doseči določen cilj. Strategija podjetja je načrtovana pot, kako bo podjetje uresničilo svojo vizijo in poslanstvo, ter postavitev in razvoj strategij mora biti izključno v pristojnosti podjetja.

### 19. Kaj so vrednote podjetja in zakaj so pomembne?

Vrednote podjetja so vodilo po katerem ljudje vzpostavljajo zveze z drugimi, vključno kolegi, kupci in na splošno v podjetju. Pomembne so zato, saj se morajo skladati z vrednotami posameznika, sicer bo podjetje težje poslovalo.

### 20. Opišite organizacijo dela v podjetju in katera dva področja jo določata.

Organizacija dela je postopek, s katerim določimo, kdo je za kaj pristojen, ter kaj moramo delati in v kakšnem zaporedju.

#### PODROČJE ORGANIZACIJE DELA DELIMO:

-**Organizacijska struktura**: kdo je za kaj pristojen, kdo sme komu odrediti delo, kdo ima pravico dajati navodilo za delo.

-**Organizacijski proces**: kaj moramo delati, v kakšnem zaporedju, kako in kje.

### 21. Kaj je vodenje in kaj določajo vodje?

Vodenje pomeni vplivanje, usmerjanje ljudi, da se doseže zastavljeni cilj in opravi neko delo. **Vodje** določajo cilje, sprejemajo ukrepe za uresničitev ciljev, nadzurujejo uresničitev ciljev, ter načrtujejo in organizirajo. Naloga vodij je vodenje podjetja.

**22. Katere štiri sestavine sestavljajo trženjski splet 4P?**

**IZDELEK-PRODAJNA CENA-PRODAJNA POT-TRŽNO KOMUNICIRANJE.**

**23. Kaj določa element trž.spleta 4P-izdelek?**

**IZDELEK:** vsebnost, oblika in funkcionalnost izdelka, embalaža, razvijanje novih izdelkov ter spreminjanje in izboljševanje obstoječih, širina in globina sortimenta, ukinjanje izdelkov, ki ne prispevajo k doseganju poslovnih ciljev, blagovna znamka in podobno.

**24. Kaj določa element trž.spleta 4P-cena?**

**prodajne cene:** višina prodajne cene, prodajni pogoji, način diferenciranja cen in podobno.

**25. Kaj določa element trž.spleta 4P-prodajna pot?**

**Prodajna pot in metoda :** izbira prodajnih kanalov, posameznih vrst trgovskih posrednikov, odločitve v zvezi s fizično distribucijo (prevoz, skladiščenje, vzdrževanje zalog) prodajne storitve, kreditiranje prodaje in podobno.

**26. Kaj določa element trž.spleta 4P-tržno komuniciranje?**

**Tržno komuniciranje (promocija, komunikacijski splet):** razmerje med posameznimi sestavinami komunikacijskega spleta (oglaševanje, osebna prodaja, pospeševanje prodaje, neposredno trženje in stiki z javnostjo) ter odločitve v zvezi s posameznimi od navedenih sestavin, kot na primer število in lokacija prodajnega osebja, nagrajevanje prodajalcev, izbira oglasnih medijev, apelov in podobno.