

1.STOPNJA – BLOOMOVA RAZVRSTITEV!

1.) NAŠTEJTE PRVINE POSLOVNEGA PROCESA, OPIŠITE NJIHOVE ZNAČILNOSTI IN POTREBO PO MEDSEBOJNI USKLAJENOSTI!

Prvine poslovnega procesa so: sredstva za delo, predmeti dela, delovna sila in storitve.

SREDSTVA ZA DELO: omogočajo ali pa olajšajo izvajanje poslovnega procesa. To so poslovni prostor, inventar, stroji, naprave... **ZNAČILNOSTI:** amortizacija – je postopno odpisovanje vrednosti sredstev za delo v nekem časovnem obdobju.

PREDMETI DELA: so stvari na katere vpliva človek s svojim delom in s pomočjo delovnih sredstev, da dobijo želene lastnosti. To so surovine, materiali, polizdelki. **ZNAČILNOSTI:** predmeti dela v poslovnem procesu v celoti preidejo v izdelek in se pri tem tudi porabijo. Vrednost predmetov dela v celoti preide v izdelek.

DELOVNA SILA IN STORITVE: je ciljno trošenje človekovih umskih in fizičnih sposobnosti: fizično delo, umsko delo, proizvodno delo, neproizvodno delo.

2.) OPIŠITE POJEM, VRSTO IN ZNAČILNOSTI POSLOVNIH SREDSTEV (PREMOŽENJA) TER NAVEDITE PRIMERE!

PREMOŽENJE PODJETJA ne sestavljajo samo stroji, računalniki in roboti, ampak tudi naložbeno premoženje ali stalna sredstva in obratno premoženje ali gibljiva sredstva;

1.) STALNA SREDSTVA: NALOŽBENO PREMOŽENJE:

- MATERIALNA – zemljišča, zgradbe, stroji
- NEMATERIALNA – patenti, najemniške pravice, licence
- FINANČNA – udeležbe

2.) GIBLJIVA SREDSTVA: OBRATNO PREMOŽENJE:

- FINANČNA – denar v blagajni, denar v banki (ŽR pri APP), terjatve do kupcev
- STVARNA: izdelavni material (surovine, sestavni deli,), trgovsko blago in pogonska sredstva (goriva, maziva).

BILANCA STANJA	
AKTIVA	PASIVA
PREMOŽENJE podjetja – sredstva podjetja (investicije) (Kako so bila sredstva uporabljena?)	VIRI SREDSTEV podjetja – kapital (finance – lastni in tuji kapital) (Čigava so sredstva?)

3.) OPIŠITE DELOVNO SILO, DELOVNE SPOSOBNOSTI IN PRIPRAVLJENOST ZA DELO!

Delo v podjetju opravlja človek s svojo delovno silo. Za to potrebuje premoženje podjetja (poslovna sredstva).

Človekova delovna sila in premoženje podjetja sta proizvodna dejavnika.

PROIZVODNA DEJAVNIKA			
ČLOVEKOVO DELO		PREMOŽENJE PODJETJA	
IZVAJANJE (delo s strojem, pisarniška opravila,	VODENJE (odločanje, kontroliranje,	STALNA SREDSTVA (zgradbe, stroji, vozila..)	GIBLJIVA SREDSTVA (surovine, zaloge, denar v banki...)

čiščenje...)	načrtovanje, razporejanje..)		
--------------	---------------------------------	--	--

OD ČESA STA ODVISNI DELOVNA SPOSOBNOST IN PRIPRAVLJENOST ZA DELO?

1. NA DELOVNO SPOSOBNOST VPLIVAJO:

- Nadarjenost (spretnost, nadarjenost za matematiko..)
- Splošna strokovna izobrazba (knjigovodsko znanje, znanje tujih jezikov...)
- Poklicne izkušnje

2. NA PRIPRAVLJENOST ZA DELO VPLIVATA:

- Zadovoljitev življenjskih potreb (osnovne in luksuzne življenjske potrebe)
- Zadovoljitev »višjih« potreb

4.) OPIŠITE CENO IN TRANSPORTNE KLAUZULE KOT SESTAVINI PRODAJNE POGODBE!

CENA = je denarni izraz vrednosti blaga!

a.) NAVEDBA CENE: NEPOSREDNA navedba cene (običajna oblika), navedba denarnih enot za blagovne enote (SIT 68 za kg) in POSREDNA navedba cene (neobičajno), navedba blagovnih enot za določeno količino denarja (8 kostanjev za 120 SIT).

b.) DOLOČITEV CENE V PRODAJNI POGODBI:

- Pogodbe s fiksno ceno (ceno natančno določimo za posamično blagovno enoto, po tej ceni mora biti blago dobavljeno).
- Pogodbe s tržno ceno (ki velja na dan dobave).
- Pogodbe z neobvezno ceno: nakup na določeni podlagi (ceno določamo na podlagi določene osnovne kakovosti), klavzule o nihanju stroškov (omogočajo povišanje dogovorjene cene v času od sklenitve pogodbe do dobave, kadar se zvišajo posamezni stroški), indeksne klavzule (indeks pove, kako se cene na določenem področju spreminjajo).

c.) ODTEGLJAJI OD PRODAJNE CENE OZ. POPUSTI PRI PRODAJNI CENI:

SKONTO = je odtegljaj od prodajne cene za plačila pred dogovorjenim plačilnim rokom. Prodajalec odobrava skonto iz naslednjih razlogov: *prihranek pri obrestih (prihrani si obresti za najeti kredit, svoj denar lahko drugače donosno uporabi), *rizična premija (če kupec takoj plača blago, ni nevarnosti, da pozneje ne bi plačal ali bi zastajal pri plačevanju – dvomljive terjatve). *prihranek pri režijskih stroških (prodajalec si prihrani kontrolo dospelih plačil in morebitne opomine).

RABAT = je popust pri ceni blaga, ki ga prodajalec iz različnih vzrokov priznava, ne glede na plačilni rok! Rabat lahko dajemo iz naslednjih razlogov:

-pri nakupu večjih količin (količinski rabat, končni količinski rabat – delne dobave, bonus za vrednost prodaje – naknadno, če prodaja preseže določeno višino).

-pri redni ali izključni prodaji (zvestobni rabat)

-iz posebnih razlogov (rabat ob uvajanju-novih izdelkov, rabat v času razprodaje-ali ob ukinitvi prodajalne, rabat zaradi napake pri blagu).

Popust pri ceni je postal pomemben dejavnik konkurence.

d.) NAVEDBA CENE IN DAVEK NA DODANO VREDNOST:

razlikovati moramo cene brez davka na dodano vrednost – NETO CENE in cene z davkom na dodano vrednost – BRUTO CENE. Cene ki so namenjene potrošnikom, vključujejo davek na dodano vrednost, prav tako cene, v medsebojnem poslovanju podjetnikov.

KLAUZULE V PRODAJNI POGODBI so kratke formulacije za urejanje dobavnih pogojev. Nanašajo se predvsem na prenos lastništva in stroškov. Njihov pomen urejajo uzance.

a) PRENOS RIZIKA IN STROŠKOV NA ENEM KRAJU:

- o bliže prodajalcu : »iz, s , z« (iz skladišča, s postaje..)
- o bliže kupcu : »prosto« (prosto skladišče, prosto Lj-Moste..)

b) PRENOS RIZIKA IN STROŠKOV NA RAZLIČNIH KRAJIH:

- voznina plačana : prenos lastništva ob izročitvi prvemu prevozniku in prenos stroškov v namembnem kraju (npr. voznina plačana skladišče kupca, Lj-Moste..)

5.) POJASNITE BISTVENE SESTAVINE PRODAJNE POGODB

OBVEZNE SESTAVINE:

- Kdo prodaja (prodajalec)?
 - o Kdo kupuje (kupec)?
 - o Kaj kupuje (vrsta, kakovost blaga)?
 - o Koliko kupuje (količina)?
 - o Po kakšni ceni kupuje (cena)?

DOBAVNI POGOJI:

- o kdaj bo prodajalec dobavil (dobavni rok)?
- o Kam bo prodajalec dobavil (kraj dobave)?
- o Kdo krije stroške dobave (prenos stroškov)?
- o Kdo nosi riziko dobave (prenos rizika, kdo je odgovoren)?

PLAČILNI POGOJI:

- o kdaj bo kupec plačal (plačilni rok)?
- o Kje bo plačal (plačilni kraj)?
- o Kako bo plačal (način plačila)?

Občasno lahko urejamo še embalažo, prevoz, dodatne storitve, garancijo in posledice za zamudo pri dobavi ali plačilu!

6.) OPIŠITE IN PRIMERJAJTE DETAJLISTIČNO IN GROSISTIČNO TRGOVINO!

Trgovina kupuje z namenom da prodaja! Glede na obseg poslovanja ločimo: trgovino na drobno ali detajlistično trgovino in trgovino na debelo ali grosistično trgovino!

FUNKCIJE TRGOVSKIH PODJETIJ: trgovska podjetja izvajajo

- o prostorsko in časovno funkcijo med proizvodnjo in porabo blaga
- o količinsko funkcijo
- o kakovostno funkcijo
- o svetovalno in informativno funkcijo
- o kreditno funkcijo.

TRGOVSKA PODJETJA NA DROBNO ALI DETAJLISTIČNA TRGOVINA:

Je nujna dejavnost, ki omogoča nemoteno preskrbo. Prodajajo neposredno končnim porabnikom.

a.) DEJAVNIKI POSLOVANJA:

- o delovna sila (zaposleni): sposobnost, pripravljenost za delo
- o poslovna sredstva (premoženje): trgovsko blago in oprema.

b) PODROČJA POSLOVANJA: nabava (trgovsko blago), skladiščenje in prodaja (velika nihanja).

c.) TRŽENJSKE ODLOČITVE:

- o o sortimentu (širina, globina, dodatne storitve)
- o o cenah (diskontne, običajne cene)
- o o načinu postrežbe (postrežba, samopostrežba)
- o o reklamah

- o o lokaciji (bližina kupcev, konkurenca, prometna lega, stroški najemnin).

d.) ORGANIZACIJSKE OBLIKE TRGOVINE NA DROBNO LOČUJEMO PO:

- o velikosti prodajalne (mala, srednja, velika)
- o sortimentu (ozek, širok, plitev, globok)
- o cenovni politiki (diskontne, običajne cene)
- o načinu postrežbe (samopostrežba, prodaja po pošti)
- o centralizirani nabavi in decentralizirani prodaji

e.) SMERI RAZVOJA V TRGOVINI NA DROBNO: težnja k

- o naraščanju velikosti
- o širitvi sortimenta
- o neenotni cenovni politiki
- o uvajanju samopostrežbe
- o specializaciji malih prodajaln
- o racionalizaciji poslovanja.

TRGOVSKA PODJETJA NA DEBELO ALI GROSISTIČNA TRGOVINA:

Prodaja poteka med podjetji.

a.) KUPCI GROSISTOV SO: trgovci na drobno, drugi trgovci na debelo, predelovalci v industriji in obrti, uporabniki, ki kupljeno blago rabijo za svojo dejavnost, predvsem storitvena podjetja.

b.) PRVINE, KI OZNAČUJEJO GROSISTE:

- o enotne, splošno znane uzance oz. običaji, po katerih poslujejo
- o prodaja temelji na vzorcih, tipih, standardih
- o v prodajne postopke se vključujejo komisionarji, trgovski zastopniki, posredniki...

c.) FUNKCIJE TRGOVINE NA DEBELO:

-KOLIČINSKA funkcija: pri nakupu velikih količin, pri porazdelitvi teh količin na nadaljnje uporabnike.

-KAKOVOSTNA funkcija: je bistvena značilnost sortimentnih trgovcev na debelo in specializiranih trgovcev na debelo.

-PROSTORSKA funkcija: organizacija

-ČASOVNA funkcija : velike zaloge blaga v skladiščih.

-KREDITNA funkcija : ponavadi plačujejo dobaviteljem prej, kot prejmejo plačilo za prodano blago svojih kupcev.

d.)VRSTE TRGOVINE NA DROBNO:

-ZBIRALNI grosisti kupujejo manjše količine pri številnih drobnih proizvajalcih in tako zberejo veliko količino, ki jo nato prodajajo predelovalcem ali preprodajalcem (npr. izvoznikom).

-RAZDELILNI grosisti kupujejo pri proizvajalcu izdelke v veliki količini in jih nato prodajajo naprej po manjših količinskih enotah.

-SORTIMENTNI grosisti ponujajo svojim kupcem zelo širok in srednje globok sortiment številnih blagovnih skupin.

-SPECIALIZIRANI grosisti ponujajo ožji, vendar zelo poglobljen sortiment določenih blagovnih skupin.

-POSREDNIŠKI grosisti ali tranziterji se izogibajo lastni zalogi blaga. Njihova naloga je, da najprej poiščejo kupca, po sklenjeni prodajni pogodbi pa organizirajo dobavo iz proizvajalčevega skladišča.

e.) DEJAVNIKI GROSISTOV:

-delovna sila (zaposleni)

-trgovsko blago

-poslovna sredstva : prostor, oprema.

f.) PODROČJA POSLOVANJA GROSISTOV: nabava, skladiščenje, prodaja.

-NABAVA: nabavne količine so praviloma precej večje, nabavne postopke opravlja več zaposlenih.

-SKLADIŠČENJE: je posebej poudarjena poslovna funkcija, saj skrbi za nemoten pretok blaga skozi skladišče od prevzema do izdaje.

-PRODAJA: priprava prodaje (ponavadi po vzorcih in katalogih), vzpostavljanje stikov s kupci in sklepanje prodajnih poslov, izvedba prodaje (pravočasno in natančno fakturiranje).

g.) TRŽENJSKE ODLOČITVE GROSISTOV:

- odločitve o sortimentu (kratki dobavni roki, visoka stopnja postrežbe, odpremo do kupca, kreditiranje kupcev)
- organizacijske oblike v trgovini na debelo (dostavna, postrežna, samopostrežna, regalna-oskrbuje).
- reklama (z neposrednimi razgovori, z pismi in katalogi, z dostavo vzorcev kupcem)
- lokacija

h.) SMERI RAZVOJA TRGOVINE NA DEBELO:

- poskus izločanja grosistov pri posredovanju blaga
- razvoj mešanih grosističnih in detajlističnih podjetij.

7.) OPIŠITE ZNAČILNOSTI PLAČILNEGA PROMETA S TUJINO IN OPREDELITE NAJPOGOSTEJE UPORABLJENE INSTRUMENTE!

V zunanji trgovini določamo plačilne pogoje, ki niso običajni v notranji trgovini in jih je praksa razvila posebej v zunanjetrgovinskem poslovanju.

a.) DOKUMENTARNI AKREDITIV:

AKREDITIV JE nalog kupca (uvoznika) svoji banki, da proti predložitvi dokazila o nabavi (izročitvi listin) izplača sama ali po njenem nalogu druga banka določen znesek (faktorni/akreditivni).

V zunanji trgovini akreditiv zagotavlja obema partnerjema določeno varnost:

- o prodajalec prejme faktorni znesek, če odpremi blago pravočasno in natančno po pogodbi. Plačilo se opravi iz roke v roko, ko prodajalec predloži v akreditivnem nalogu zahtevane listine v roku veljavnosti akreditiva.
- o Kupec je dolžan plačati le tedaj, če je blago pravočasno odpremljeno in listine ustrezajo določilom akreditiva.

AKREDITIVI SO VEDNO

-nepreklicni; sicer ne bi zagotavljali varnosti, da bo kupec blago prevzel

-časovno omejeni; sicer bi zaradi zavlačevanja dobave denar ležal v finančni ustanovi in kupec z njim ne bi mogel razpolagati

ODPRTI AKREDITIV = če korespondenčna banka prodajalcu potrdi, da mu bo znesek akreditiva izplačala – in ga ne le obvesti, da je akreditiv odprt – jamči tudi za plačilo.

PRENOSLJIV AKREDITIV = po nalogu upravičenca (prodajalca) sme korespondenčna banka izplačati akreditiv tudi drugi osebi, tuda samo tedaj, če je matična banka označila, da je akreditiv prenosljiv.

DELJIV AKREDITIV = plačila delnih dobav so dopustna, če niso v akreditivu izrecno prepovedana.

DOLOČITEV ROKOV:

- o rok veljavnosti (sicer zapade)
- o rok za predložitev listin od datuma njihove izstavitve
- o rok za nakladanje

OBIČAJNE LISTINE PRI AKREDITIVNEM POSLOVANJU:

- prevozne listine
- zavarovalne listine
- računi...

b.) DOKUMENTARNI INKASO:

INKASO JE: izvoznik (prodajalec) pooblasti svojo banko, da izroči uvozniku listine o poslanem blagu le proti plačilu v gotovini (D/P – posel iz roke v roke) ali z akceptom menice (D/A).

Pobuda izhaja od izvoznika (prodajalca). Blago pošlje brez jamstva, pri tem računa, da bo uvoznik blago prevzel, ga plačal ali akceptiral menico.

8.) OPIŠITE RAZVOJ PROIZVODNJE OD OBRTNE (rokodelske) DO INDUSTRIJSKE. KAJ ZAZNAMUJE POSAMEZNE STOPNJE?

1.) Rokodelska izdelava	2.) založništvo	3.) manufaktura	4.) Industrijski obrat
-------------------------	-----------------	-----------------	------------------------

RAZVOJNE ZNAČILNOSTI OD ROKODELSKE K INDUSTRIJSKI IZDELAVI:

- delitev dela narašča
- nastajajo večji obrati, z njimi naraščata število zaposlenih in potreba po kapitalu

- avtomatizacija se razvija, ročno delo upada, vedno več je nadzornega dela.

1.) ROKODELSKA IZDELAVA:

- izdelava poteka v majhnih do srednje velikih enotah, ki samostojno odločajo o svojem delu – kaj bodo izdelovali, komu bodo prodajali.
- Obrati zaposlujejo maloštevilne delavce in nimajo večje potrebe po kapitalu
- Skromen obseg delitve dela, večino izdelkov izdelava v celoti ena oseba
- Pri izdelavi sodeluje podjetnik, običajno tudi njegovi svojci.

2.) ZALOŽNIŠTVO:

- Založnik oz. podjetnik zaposluje večje število delavcev, ki za njegov račun opravljajo mezdno delo na svojih domovih.
- Založnik jih zalaga s surovinami, pogosto tudi z delovnimi sredstvi za delo na domu.
- V glavnem se založnik omejuje na prodajo.

Založništvo je še danes dokaj pomembno v tekstilni in oblačilni ind., v ind.igrač, steklarskih in kovinskih

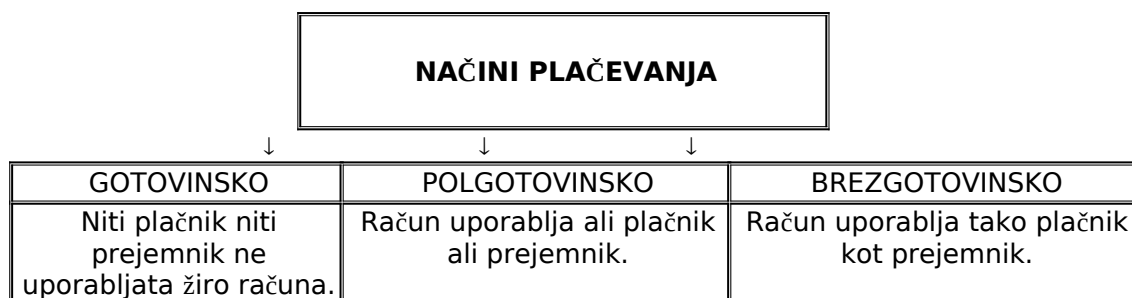
3.) MANUFAKTURNI SISTEM – MANUFAKTURA:

- Manufaktura – ročno izdelano
- Manufaktorni sistem poteka z rokodelskih orodjem, vendar v velikih delavnicah.
- Nastala je z namenom, da krije potrebe po množičnih izdelkih.
- Manufakture so se obdržale v ind.panogah, v katerih izdelujejo izdelke umetne obrti – izdelki iz porcelana, stekla, lončarski, preproge.

4.) INDUSTRIJSKA IZDELAVA:

- Revolucionarni izumi kot so parni stroj, mehanične statve, v začetku 19.st. so spodrinili delo na domu
- Nastala je tovarna, ind.obrat, visoka stopnja mehanizacije omogoča ceneno množično proizvodnjo za množično potrošnjo
- »PRVA INDUSTRIJSKA REVOLUCIJA«: Ob koncu 19.stoletja so se povečale težnje po velikih ind.obratih. posledica so razvoji novih pogonskih strojev – motor z notranjim zgorevanjem, elektromotor in delovnih strojev, železnice, izkoriščanje naravnih energetskih virov..
- »DRUGA INDUSTRIJSKA REVOLUCIJA«: uporaba elektronike v avtomatizaciji, od sredine 20.stoletja.
- »TRETJA INDUSTRIJSKA REVOLUCIJA«: na začetku 80it let, nadzor in uravnavanje prevzemajo elektronsko krmiljeni avtomati. Čedalje večji pomen dobivajo tudi informacije – začetek informacijske dobe.

9.) NAŠTEJTE INSTRUMENTE GOTOVINSKEGA PLAČILNEGA PROMETA IN POJASNITE NJIHOVO UPORABO!



GOTOVINSKO PLAČEVANJE:

a.) NEPOSREDNO GOTOVINSKO PLAČEVANJE:

- neposredno gotovinsko plačevanje je zlasti pri plačevanju večjih zneskov zamudno, nevarno in drago.
- Z gotovino plačujemo v prodajalnah na drobno, v diskontnih tržnicah (cash-and-carry), v potniškem prometu.

- Kdor plača, ima pravico zahtevati potrdilo o plačilu.
- Po veljavnih predpisih je podjetje dolžno za prodano blago oz. opravljeno storitev potrošniku izdati račun.
- Račun se potrdi s stampiljko, ročnim zaznamkom, podpisom prejemnika in datumom.
- Posebno potrdilo o plačilu je blagajniški prejemek, ki mora vsebovati vsaj imeni plačnika in prejemnika, znesek tudi v besedi, namen plačila, plačilni kraj in datum ter prejemnikov podpis.

b.) GOTOVINSKO PLAČEVANJE S POSREDOVANJEM POŠTE:

- pošiljanje denarja po nalogu plačnika (»dolžnika«):
- VREDNOSTNO PISMO: pošiljamo domači in tuji denar, vrednostne papirje in znamke. Pošta jamči za označeno vrednost.
- POŠTNO NAKAZILO: gotovinsko vplačilo na katerikoli pošti, po poštni nakaznici, naslovna pošta izplača prejemniku gotovino, znesek je omejen. Plačilo je lahko nujno – ekspresno ali telegrafsko nakazilo po telegrafski nakaznici.
- Prevzem denarja po nalogu prejemnika plačila (»upnika«):
- POŠTNA ODKUPNINA: odkupno pošiljko – priporočeno pismo, vrednostno pismo ali paket, izroči pošta le proti plačilu. Pošta posreduje denar nalagodajalcu.

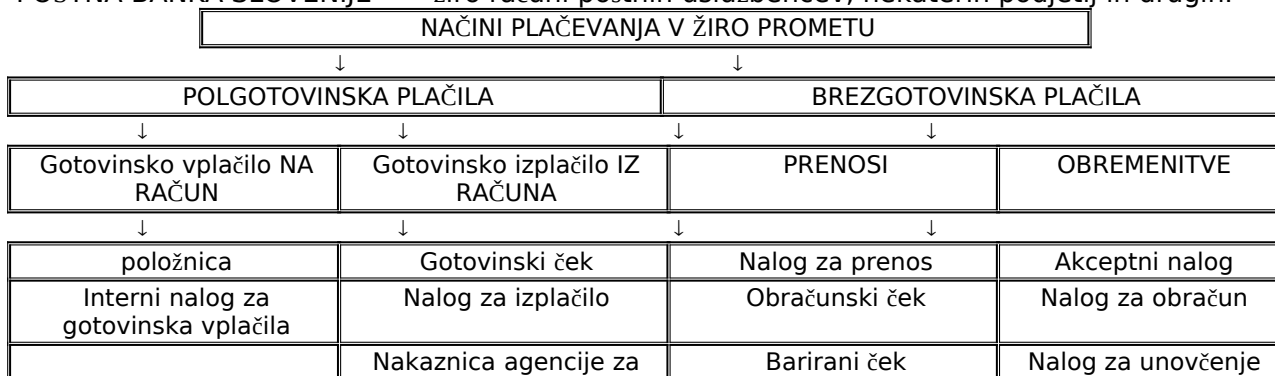
10) NAŠTEJTE INSTRUMENTE BREZGOTOVINSKEGA PLAČILNEGA PROMETA IN POJASNITE NJIHOVO UPORABO!

POLGOTOVINSKI IN BREZGOTOVINSKI PLAČILNI PROMET s pomočjo banke ali druge organizacije za plačilni promet:

- Polgotovinski in brezgotovinski plačilni promet imenujemo ŽIRO PROMET.
- Najpomembnejše oblike plačevanja v žiro prometu so:
- Plačnik vplača gotovino v banki. Prejemnik prejme dobropis na svoj račun – POLOŽNICA (polgotovinsko).
- Plačnik izroči ČEK. Prejemnik ček unovči, prevzame gotovino, ali zahteva da knjižijo znesek njegovemu računu v dobro (pol ali brezgotovinsko).
- Plačnik izda NALOG ZA PRENOS, prejemnik prejme dobropis na svoj račun (brezgotovinsko).
- Prejemnik izda NALOG ZA RAZKNJIŽENJE d dolžnikovega računa. Plačnik prejme bremenopis (brezgotovinsko).



AGENCIJA RS ZA PLAČILNI PROMET == žiro računi podjetij
 POŠTNA BANKA SLOVENIJE == žiro računi poštne službenice, nekaterih podjetij in drugih.



	plač.promet		
--	-------------	--	--

11.) OPREDELITE GOSPODARSTVO, NJEGOV POMEN, ZGODOVINSKI RAZVOJ IN POJAVNE OBLIKE GOSPODARSTEV DANES!

Gospodarstvo pridobiva dobrine za zadovoljevanje potreb:

- potrebe ljudi so neomejene.
- dобрine za zadovoljevanje potreb so omejene.

Vsi se povežujemo v gospodarstvu: GOSPODARSKE ENOTE:

- o PODJETJA izdelujejo dobrine
- o GOSPODINSTVA pa dobrine porabljajo.

POGOJ SODOBNEGA PROMETA V GOSP. JE DELITEV DELA:

a.) RAZVOJ DELITVE DELA IN NASTANEK TRGOV:

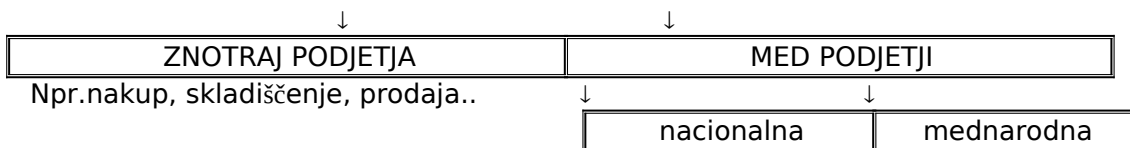
- Že v začetku zgodovine človeštva se je začela specializacija dela: na poljedelce in lovce.
- Številne oznake obrti (rokodelstva) v priimkih, ponazarjajo napredujočo delitev dela (Šuštar, Zidar, Pivec..)
- Čim bolj se je delo delilo, tem bolj je postajala menjava dobrin zapletena. Zato kmalu uveljavijo denar.

NATURALNO GOSP.	BLAGOVNO GOSP.
dобрine Proizvodnja ↔ poraba za dobrine	dобрine proizvodnja ↔ poraba za denar

Pojem dobrine se ne nanaša le na predmete, ampak tudi na storitve, s katerimi zadovoljujemo potrebe. Menjava razpade na dva dela: prodajo (blago za denar) in nakup (denar za blago). Nastane TRG – prostor kjer se srečata ponudba in povpraševanje!

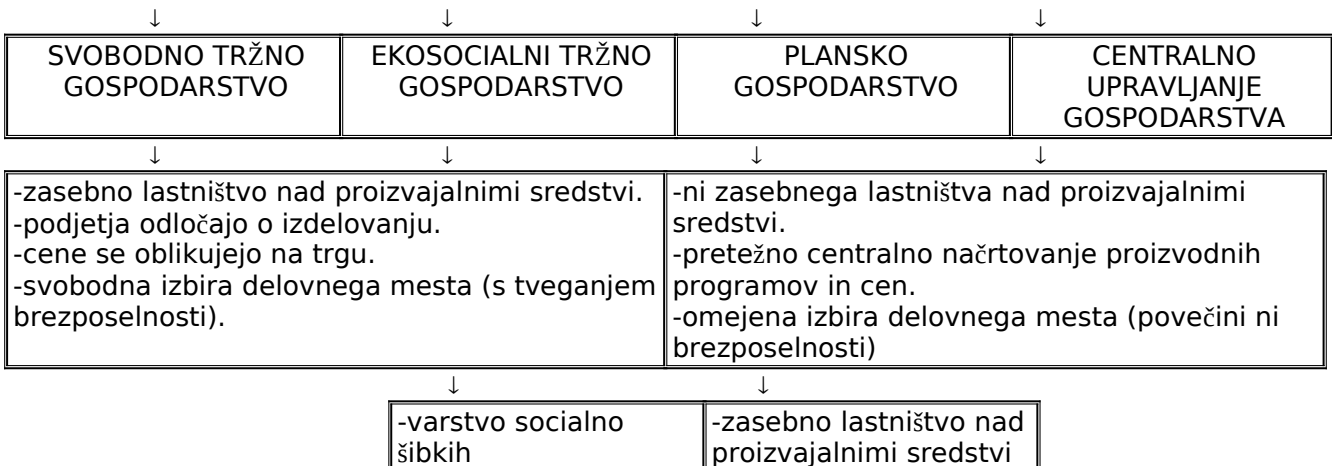
DELITEV DELA

b.)



GOSPODARSKE UREDITVE

c.)



-podpiranje osnovnih življenjskih in kulturnih potreb (subvencije) -varstvo okolja.	na nekaterih področjih -deloma svobodno oblikovanje cen za kmetijske pridelke in stor.
--	---

12.) POJASNITE VLOGO IN NALOGE ŠPEDITERJA!

Špediter je organizator odpreme blaga! GLAVNE NALOGE:

- INSTRADACIJA – izbira najugodnejše transportne poti in transportnega sredstva.
- Za komitenta opravlja manipulativne posle z blagom (nakladanje, sortiranje, embaliranje)
- Za komitenta opravlja pravne posle in finančne posle
- Skrbi za lasten vozni park – prevoz, če ga ima.

Po opravljeni špediterski storitvi mora špediter izstaviti komitentu račun ali fakturo. Račun je obračun opravljenega dela oz. storitve oz. prodanega blaga.

KOMITENT (prodajalec, kupec)

CARINA (izpolni carinsko ←

dokumentacijo)

↓ pogodba o opravljanju špediterskih storitev

PREVOZNIK (pog. o prevozu) ----- ŠPEDITER ----- ZAVAROVALNICA (polica)

↓
SKLADIŠČE (pogodba o skladiščenju)

OBVEZNOSTI ŠPEDITERJA:

- Svoje delo je dolžan opravljati s skrbnostjo dobrega gospodarja in pri tem varovati interese naročnika.
- Pregledati mora blago, ki ga je prevzel za prevoz.
- Skrbno izbrati vmesne špediterje in prevoznike.
- Ukrepati v pošiljateljjevo korist.
- Poskrbeti, da blaga ne odpremijo z zamudo.

ŠPEDITERJEVA ODGOVORNOST:

- V celoti je odgovoren za izpolnitev svojih obveznosti, to pomeni da mora popolnoma nadomestiti vsako škodo, ki jo je povzročil sam ali njegovi sodelavci.
- Ni odgovoren če pri blagu visoke vrednosti, ni bila navedena vrednost.
- Ni odgovoren, če je blago narobe embalirano.
- Ni odgovoren, če je škoda nastala zaradi vloma ali ropa, ali dogodka za katerega on ni kriv.

PRAVICE ŠPEDITERJEV:

- Pravica do povračila dejanskih stroškov in provizije
- Zastavna pravica, če komitent ne poravnava obveznosti.
- Pravica do prevoza
- Dajanje naročil vmesnim špediterjem.

13.) OPIŠITE POJEM IN POMEN KREDITIRANJA TER NJEGOVE ZNAČILNOSTI!

O kreditih govorimo tedaj, ko se denarni storitvi časovno razhajata. Kreditna pogodba je soglasna izjava volje, ki je lahko izražena izrecno (pisno, ustno ali s klepnico) oz. molče.

KREDITNA POGODBA ureja kreditna razmerja (kredit). Kredite lahko razdelimo na številne načine in po različnih kriterijih.

a.) VRSTE KREDITNIH STORITEV:

- EFEKTIVNI kredit : gotovina, dobava vseh vrst, denarne storitve
- EVENTUALNI kredit: kredit z avalom (garancija) in kredit z akceptnim nalogom.

b.) KREDITORJI ALI UPNIKI SO:

- Javni zavodi
- Zasebna podjetja : banke in hranilnice, dobavitelji, kupci.
- Zasebniki.

c.) KREDITOJEMALCI ALI DOLŽNIKI SO:

- Javni zavodi
- Zasebna podjetja
- Gospodinjstva

d.) NAMEN UPORABE KREDITA:

- Investicije
- Obratna – gibljiva sredstva
- Premostitev (kratkoročni kredit)
- Poraba dobrin

e.) NAČIN IZKORIŠČANJA KREDITA:

- Enkratno kreditiranje (posojilo)
- Obnavljajoče se kreditiranje (kontokorentni kredit)

f.) TRAJANJE KREDITA:

- Kratkoročno do enega leta
- Srednjeročno od enega do pet let
- Dolgoročno nad pet let

g.) VRSTE ZAVAROVANJA KREDITA:

- Pretežno osebno: zaupanje, poročstvo, odstop terjatev, menični diskont.
- Stvarno: lombard, hipoteka, posebne oblike.

h.) STROŠKI KREDITA:

- Ob najemu
- Tekoči stroški: obresti, provizija, pristojbine.

14.) OPREDELITE POJEM IN POMEN MARKETING MIKS!

Marketing miks ali TRŽENJSKI SPLET sestavlja sistematična kombinacija trženjskih instrumentov. Trženjski splet sestavljajo:

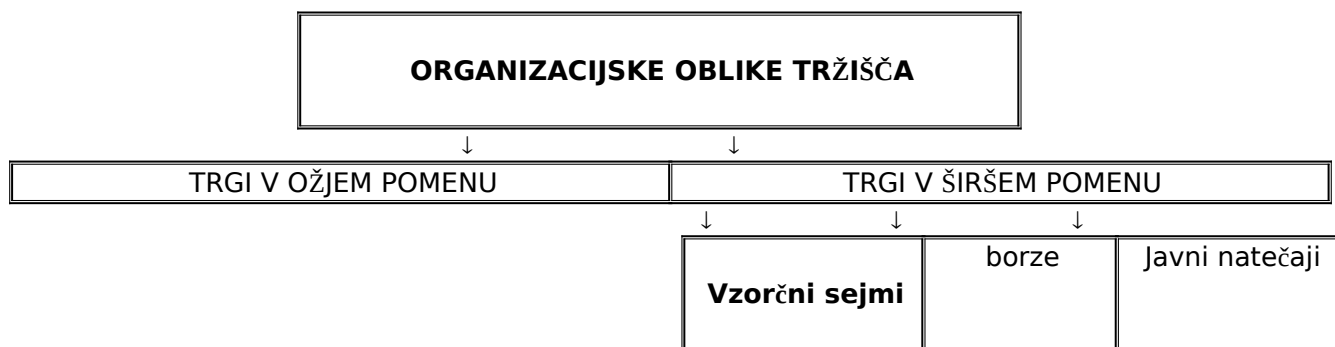
- **POLITIKA IZDELKOV IN SORTIMENTA:** ta politika obsega vse ukrepe, ki se nanašajo na količino izdelkov in proizvodni program oziroma sortiment, na oblikovanje izdelkov ter na storitve, ki so povezane z njimi, garancije... V okviru politike izdelkov in sortimenta bomo SPREJEMALI
- **NASLEDNJE ODLOČITVE:** katere izdelke bomo ponudili potrošnikom, kako bodo oblikovani in kako jih bomo spreminjali, katere storitve bodo vključene.
- **POLITIKA PRODAJNIH CEN:** ta politika se nanaša na oblikovanje cen in prodajnih pogojev (rabatov, dobavnih in plačilnih pogojev...) Odločitve sprejemamo na podlagi ponudbe in povpraševanja, informacij o kupcih, konkurence, vezave cen, cenovne elastičnosti, stroškov.
- **DISTRIBUCIJSKA POLITIKA:** vsebuje vse organizacijske oblike prodajanja, ki jih uporablja podjetje, da bi izdelek prišel do kupca pravočasno in v pravem kraju. Odločamo o prodajnim poteh: DIREKTNA prodaja (prodaja na daljavo, trgovski potniki..) in INDEREKTNA prodaja (trgovina na debelo in na drobno, trgovski posredniki).
- **POLITIKA KOMUNICIRANJA S TRGOM:** sem prištevamo reklamo, pospeševanje prodaje, ustvarjanje pozitivnega javnega mnenja o podjetju...

Pogosto se govori o štirih P marketinga mixa: product, price, place, promotion!

15.) OPREDELITE TRG, NJEGOV RAZVOJ, FUNKCIJE IN UDELEŽENCE NA NJEM!

TRGI SO BILI kraji, na katerih so se srečevali številni kupci in prodajalci na določen dan, da bi sklepali kupoprodajne posle za izdelke, ki so jih prodajalci ponujali na trgu.

TRG danes = prostor, kjer se srečata ponudba in povpraševanje po določenem blagu.



TRGI V OŽJEM POMENU: tržnica in letni sejem:

Kot poseben prostor ali površino v nekem kraju, ki je odprt določen čas in na katerem potekata ponudba in prodaja določene vrste izdelkov.

TRŽNICE DELIMO NA:

- Veletržnice: na njih se trgovci na drobno oskrbujejo z nekaterimi blagovnimi skupinami (meso, zelenjava, ribe..), ponavadi so na obrobju velikih mest.
- Tržnice na drobno: tu porabniki kupujejo blago vsakodnevne porabe (sadje, zelenjava..), pa tudi različno galanterijo (usnjeno, tekstilno..). poslujejo v različnih časovnih obdobjih (dnevni, tedenski, letni sejem..)

TRGI V ŠIRŠEM POMENU:

a.) VZORČNI SEJMI: na teh sejmi prikazujejo le vzorce izdelkov. Namen razstavljalcev je, da kupcem dajejo pojasnila o izdelkih, cenah, kakovostih, rokih dobave, skratka o prodajnih pogojih in pripravijo prodajno pogodbo. Blago se dobavi kasneje. Vzročni sejmi zagotavljajo večjo preglednost trga.

RAZSTAVLJAVCI SO LAHKO:

-proizvajalci in trgovci (domači in iz tujina)

-razna interesna združenja (zbornica, turistična zveza), le ta prirejajo razstave in druge prireditve, ki imajo reklamni namen.

b.) BORZE: so praviloma shajališče trgovcev, da bi sklenili trgovski posel za blago, ki ni prisotno na borzi oz. vrednostne papirje, devize...ali pridobili podatke in informacije o stanju na trgu oz. si ustvarili mnenje o tržnih razmerah.

VRSTE BORZ:

- BLAGOVNE borze: splošne blagovne borze in specializirane blagovne borze
- Borze VREDNOSTNIH PAPIRJEV
- DEVIZNE borze
- DRUGE borze

ZNAČILNOSTI BORZNEGA POSLOVANJA:

- o posli se sklepajo za neprisotno, vendar nadomestljivo blago.
- o Borzne pogodbe – kontrakti so standardizirane.
- o Trgovski poseli se nanašajo na velike količine ali večkratni nakup borznih količinskih enot.
- o Zahtevane, ponudbene in plačane cene (borzni tečaji) so javno objavljene.
- o Za hitro in varno poslovanje na borzi skrbijo posebne borzne institucije.

c.) JAVNI NATEČAJI: kupec oz. prodajalec javno pozivata nasprotno stran, da predloži ponudbo, za nakup oz. prodajo določenega blaga.

- POZIV H KONKURENCI MED KUPCI:

-USTNA KONKURENCA »AVKCIJA«: blago razdelimo na posamezne dele, jih posebej označimo. Dele si kupec lahko ogleda pred avkcijo. Katalog ponujenega blaga je ponavadi pripravljen z izklicnimi cenami (posebej pri umetninah).

-PISNA KONKURENCA »LICITACIJE«: kupec mora pisno podati svojo ponudbeno ceno, v zaprti kuverti, vse do izteka razpisanega roka za oddajo ponudb. Blago se proda najboljšemu ponudniku.

- POZIV H KONKURENCI MED PRODAJALCI:

-RAZPISI – NATEČAJI: prodajalec ponuja ceno pisno. Zbirajo se ponudbe za določeno dobavo blaga ali določeno storitev. Razpisovalec ponavadi izbere tistega, ki ponudi najnižjo ponudbeno ceno.

16.) POJASNITE NAČINE SKLENITVE PRODAJNIH POGODB IN SESTAVINE LE-TEH!

Najpomembnejši sta naslednji možnosti:

PRODAJALEC → ZAVEZUJOČA PONUDBA → KUPEC → NAROČILO (po ponudbi, med trajanjem obveznosti) → PRODAJALEC

KUPEC → NAROČILO → PRODAJALEC → POTRDITEV NAROČILA ali takojšnja dobava po naročilu → KUPEC

Posamezna dejanja lahko potekajo pisno (s pisemsko pošto, telefaksom, elektronsko pošto) ali ustno (po telefonu). Ustna in telefonska naročila so predvsem običajna, kadar stranka ponovno naroča blago, ki ga že pozna, in sporoči samo zeleno količino.

NAROČILO: blago naročiti ni težko opravilo, pomembna pa je priprava naročila.

- NAČRTOVANJE POTREB: katero blago potrebujemo, v kakšni količini, ob katerem času?
- PRIDOBIVANJE INFORMACIJ vključno s pogajanji: kateri dobavitelji ponujajo to blago ali storitve, v zeleni kakovosti in količini, po kakšni ceni, po kakšnih dobavnih in plačilnih pogojih?
- ODLOČITEV: katero blago in katere storitve bomo naročili in pri katerem dobavitelju?

POTRDITEV NAROČIL: prodajalec potrди naročilo:

- Če naročilo blaga (storitev) ne temelji na zavezujoči ponudbi,
- Če naročilo bistveno odstopa od ponudbe,
- Če je bilo dano naročilo ustno.

SKLEPNICA – ZAKLJUČNICA: je kombinacija naročila in potrditve naročila. Pogodbenika drug drugemu podpišeta sklepnico. Izstavimo jo:

-če je prodajna pogodba nastala šele po daljših pogajanjih,

-kadar gre za veliko kupčijo in zapletene dobavne pogoje.

17.) POJASNITE POMEN IN ZNAČILNOSTI DOBAVNIH IN PLAČILNIH POGOJEV V PRODAJNI POGODBI!

DOBAVNI POGOJI so pomembna sestavina prodajne pogodbe. V dobavni pogojih določamo naslednje točke:

- IZPOLNITVENI ČAS DOBAVE ali dobavni rok
- IZPOLNITVENI KRAJ DOBAVE ali prenos rizika in lastništva
- PRENOS STROŠKOV

UREJANJE DOBAVNIH POGOJEV:

- Pogodba
- Uzance
- Zakonski predpisi

IZPOLNITVENI ČAS DOBAVE – DOBAVNI ROK: je določen čas oz. obdobje, v katerem je prodajalec dolžan blago izročiti kupcu v izpolnitvenem kraju. Dobavni roki v prodajnih pogodbah:

- o BREZ DOGOVORA: velja takojšnja dobava ali promptni posel
- o MOŽNI DOGOVORI: lahko je takojšnja dobava ali kasnejša dobava ali terminski posel, ki je naveden (v 60 dneh) ali fiksen (do 30.aprila).

IZPOLNITVENI KRAJ DOBAVE: je kraj, v katerem mora prodajalec izročiti kupcu blago ob dogovorjenem času in v dogovorjeni količini in kakovosti. Izročamo lahko:

- o fizično, ko blago dejansko izročimo,
- o simbolično, izročimo le listine, ki dajejo kupcu pravico, da razpolaga z blagom (skladiščnica, prevozniki list..)

V izpolnitvenem kraju dobave preidejo od prodajalca na kupca lastništvo in s tem tudi vse nevarnosti (npr. poškodovanje pri prevozu).

Če se v prodajni pogodbi ne dogovorimo o izpolnitvenem kraju, velja tisti kraj za izpolnitveni kraj, v katerem je imel prodajalec v času sklenitve svoj sedež poslovanja!

PLAČILNI POGOJI: pri plačilnih pogojih nastajajo podobna vprašanja kot pri dobavnih pogojih;

- IZPOLNITVENI KRAJ PLAČILA oz. kje mora dolжник plačati,
- IZPOLNITVENI ČAS PLAČILA oz. rok plačila, kdaj mora plačati in
- Kdo prevzame STROŠKE plačevanja.

IZPOLNITVENI KRAJ PLAČILA je kraj, v katerem mora kupec plačati blago. Plačilni kraj je prebivališče oz. sedež dolžnika (kupca).

IZPOLNITVENI ČAS PLAČILA:

- predplačilo – pred dobavo, prenumeracija
- promtno plačilo – pri dobavi, ob prejemu računa,
- poznejše plačilo, po dobavi.

Poznamo še plačilo na račun-akontacija in obročno odplačevanje-potrošniški kredit.

18.) OPIŠITE POMEN, NALOGE IN OBLIKE TRŽNEGA KOMUNICIRANJA!

Politiko komuniciranja s kupci izvajamo z reklamiranjem (oglaševanjem), pospeševanjem prodaje, stiki z javnostmi in osebno prodajo. S politiko komuniciranja seznanjamo določeno ciljno skupino potrošnikov z izdelki oziroma storitvami tako, da bi jih »pripeljali« do zelenega nakupa.

POLITIKO KOMUNICIRANJA IZVAJAMO NA NASLEDNJIH POSLOVNIH PODROČJIH:

- Prodaja : cilj je prodati določene izdelke ali storitve..
- Nabava : dobavitelji naj sodelujejo pri razpisih za dobave..
- Kadri : cilj je pridobiti primerne kadre na razpisano delovno mesto oz. strokovno usposobljeni kader zadržati in razviti pozitiven odnos do podjetja.

POLITIKO KOMUNICIRANJA POZNAMO TUDI NA NEGOSPODARSKIH PODROČJIH:

- V politiki
- Pri javnih dobrodelnih dejavnostih
- V zdravstveni dejavnosti
- Na družbenem področju.

a.) REKLAMIRANJE – OGLAŠEVANJE PRODAJE!

Oglaševanje prodaje moramo načrtovati, izvajati in kontrolirati.

- o z načrtovanjem reklame načrtujemo cilje, razvijamo dejavnosti, ki so primerne za doseganje ciljev in načrtovanje izvedbe in se odločimo za eno izmed možnosti.
- o Z izvajanjem reklame uresničujemo načrtovane reklame v praksi.
- o S kontrolo reklame pa merimo uspešnost reklame, to se pravi da dosežene rezultate primerjamo z načrtovanimi.

Načrtovanje in izvajanje reklamnih strategij poteka na naslednjih področjih:

- Reklamne objekte – kaj reklamiramo?
- Reklamne partnerje – s kom?
- Reklamne subjekte – komu?
- Reklamna sporočila – kako?
- Reklamna sredstva – s čim?
- Reklamne nosilce – kje?
- Čas reklamiranja – kdaj?

- Stroške reklamiranja – koliko denarja potrebujemo?

b.) POSPEŠEVANJE PRODAJE!

V pospeševanje prodaje sodijo vsi ukrepi, s katerimi pomagamo lastni prodajni službi ter posrednikom, da bodo učinkoviteje prodajali. Razlikujemo VEČ UKREPOV, s katerimi lahko pospešujemo prodajo, ODVISNO OD CILJNIH SKUPIN:

- Ukrepi za pospeševanje prodaje, ki se nanašajo na lastni prodajni kader strokovno izpopolnjevanje, nagrajevanje po obsegu prodaje
- Ukrepi za posp.prodaje, ki se nanašajo na posrednike, izobraževanje prodajalcev, prikazovanje in preizkušanje izdelkov, dopolnjevanje zalog...
- Ukrepi za posp.prodaje, ki se nanašajo na same kupce – testiranje izdelkov, ugodje, nagradne igre...

c.) ODNOSI Z JAVNOSTMI!

Odnosi podjetja do javnosti niso neposredno povezani z željo po povečani prodaji, toda ustrezno ugodno mnenje o podjetju vsekakor vpliva na povečanje prodaje, zlasti če narašča zaupanje javnosti do podjetja. Ukrepi, s katerimi ustvarja podjetje javno mnenje o sebi so:

- Sklicevanje tiskovnih konferenc
- Plačane in neplačane reportaže v sredstvih javnega obveščanja
- Zanimivo sestavljanje poslovnih poročil
- Dan odprtih vrat
- podpiranje in pospeševanje znanstvenih, kulturnih ... projektov.

S stiki z javnostmi želi podjetje doseči predvsem naslednje cilje:

- da potrošniki spremenijo morebitno negativno mnenje o podjetju
- da bi si potrošniki ustvarili pozitivno mnenje o podjetju in izdelkih, ki jih morda do tedaj še niso poznali.
- da bi podjetje utrdilo že doseženo ugodno mnenje o svojem delovanju.

d.) OSEBNA PRODAJA!

Osebno prodajo sestavljata neposredni osebni stik in prodajni razgovor med prodajalcem in kupcem. Med osebnim razgovorom lahko prodajalec podrobneje spozna želje kupca...

19.) KAKO DOLOČIMO V PRODAJNI POGODBI KOLIČINO, KVALITETO IN EMBALAŽO?

NAVEDBA KOLIČINE – KVANTITETE:

- pogodbe z natančno navedbo količine: naročena količina se mora ujemati z dobavljeno količino, za odstopanje pa morata soglašati oba partnerja.
- Pogodbe s približno navedbo količine: cirka-pogodbe (od-do..) dajejo prodajalcu pravico, da dobavi za določen odstotek več ali manj blaga. Možnost odstopanja določimo s pogodbo ali pa ga urejamo z uzancami. Uporabljamo jih če prodajalec v času sklepanja pogodbe še ne ve, kolikšno količino mu bodo dobavili; da bolje izkoristimo transportne zmogljivosti; da preprečujemo neznatne ostanke v zalogi.
- Pogodbe brez navedbe količine: kupec si ponavadi najprej ogleda blago, da dobi približen pregled nad celotno količino.

NAVEDBA VRSTE BLAGA – KAKOVOST:

V kakšni obliki bomo določili kakovost v prodajni pogodbi, je v bistvu odvisno od tega, ali gre za nadomestno ali nenadomestljivo blago. Blago je nadomestno, kadar imajo vse izvedbe blaga enake značilnosti ali vsi deli blaga iste lastnosti kot celotno blago.

Največkrat kupec in prodajalec domnevata, da je blago bolj ali manj istovrstno ali nadomestno.

Nenadomestljivo blago lahko kupimo le po ogledu ali po zelo natančnem opisu in sliki.

NAVEDBA EMBALAŽE:

Embalaža je pogosto bistvena sestavina za pravilno dobavo blaga. V takih primerih se moramo v prodajni pogodbi posebej dogovoriti o embalaži. Če v prodajni pogodbi ni dogovora, mora prodajalec izbrati embalažo kot dober gospodar. To pomeni, da ne sme izbrati poljubne embalaže, temveč samo tako, ki z veliko verjetnostjo v zadostni meri varuje blago.

20.) OPREDELITE POSLOVNA PODROČJA INDUSTRIJSKEGA PODJETJA!



Raziskave in razvoj	Nabava in skladiščenje	izdelava	prodaja
---------------------	------------------------	----------	---------

1.) Poslovno področje RAZISKAVE IN RAZVOJ!

RAZISKAVE:

- **TEMELJNE:** želimo priti do spoznanj in ne razmišljamo o njihovi takojšnji uporabi. Opravljajo jih predvsem večji inštituti (Jožef Štefan).
- **UPORABNE:** se nanašajo na določen proizvod. Podlaga zanje so rezultati temeljnih raziskav. Opravljajo jih razvojni oddelki oz. laboratoriji velikih podjetij.

RAZVOJ:

- **KONSTRUKCIJA:** daje risarske zasnove izdelkov v obliki konstrukcijskih risb in sestavnic (seznam delov ki so potrebni za izdelavo).
- **VZORČNA IZDELAVA:** izdelava tehnično uporabnega vzorca.
- **PREIZKUŠANJE:** praktičen pogled rezultatov razvojnega dela glede na postavljene tehnične zahteve.
- **POSKUSNA ALI NIČELNA SERIJA:** s proizvodjalnimi sredstvi, ki jih bomo kasneje uporabljali v redni proizvodnji, izdelajo manjšo količino novih izdelkov. Praviloma s tem preizkušajo proizvodnjo, ne pa sam izdelek.

2.) Poslovno področje MATERIALNO POSLOVANJE!

Nabava, skladiščenje in priprava materiala v podjetju imajo v ind.podjetju zelo velik pomen zaradi dveh razlogov:

- kakovost posameznega dela lahko ogrozi funkcijske lastnosti celotnega izdelka. Zato je izjemno pomembna kontrola dobavljenega materiala.

- če kasno dobava samo nekaj delov, se lahko ustavi celoten proizvodni proces.

NABAVA DOBI INFORMACIJE:

- Iz proizvodnega načrta: kolikšna bo količina proizvodnje, kakšni materiali so potrebni...
- Iz skladišča: kateri materiali so na zalogi, kje je minimalna zaloga ...

Poleg nabavnih in prodajnih skladišč so v ind.podjetjih pomembna tudi VMESNA skladišča v proizvodnem procesu. Vmesna skladišča so podrejena proizvodnemu sektorju. Imajo naslednje funkcije:

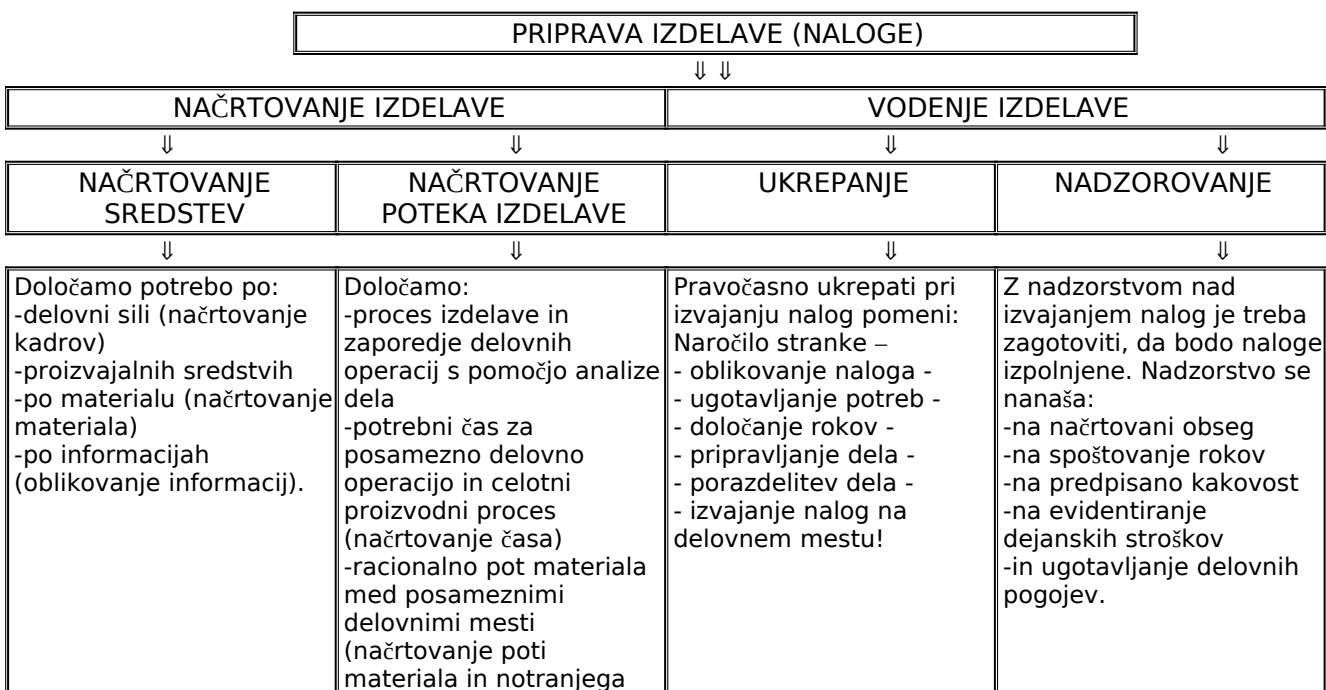
-medfazno skladiščenje polizdelkov, sestavnih delov, sklopov...

-del proizvodnega procesa poteka med skladiščenjem, npr.sušenje...

-varnostna funkcija za zagotovitev nemotene izdelave.

3.) Poslovno področje IZDELAVA!

Priprava izdelave – **PRIPRAVA DELA:** nalogo, ki se nanaša na pripravo proizvodnje, sestavljata dve časovno zaporedni dejavnosti, ki pa ju ne moremo vedno strogo razmejevati: - načrtovanje izdelave in – vodenje izdelave.



prevoza)		
----------	--	--

POTEK IZDELAVE:

- ORGANIZACIJSKI TIPI = kako se pomika izdelek med proizvodnjo? Npr. izdelovanje na delavniški mizi ali na tekočem traku.
- TIPI IZDELAVE = koliko enot bomo proizvedli? Npr. posamična izdelava ali serijska izdelava.

4.) Poslovno področje PRODAJA!

21.) OPREDELITE POLITIKO IZDELKA KOT SESTAVINO MARKETING MIKSA!

V okviru politike izdelkov in sortimenta bomo sprejemali naslednje odločitve:

- Katere izdelke bomo ponudili potrošnikom?
- Kako bodo posamezni izdelki oblikovani in kako jih bomo v bodoče spreminjali?
- Katere storitve bomo vključili v ponudbo izdelkov?

KAJ JE IZDELEK? Je vsak na trgu ponujen poslovni učinek oziroma njegova kombinacija je izdelek, s trženjskega vidika.

Prodaja izdelka poteka v ŽIVLJENJSKEM ciklusu tako:

- med fazo uvajanja narašča prodaja v začetku le počasi, nato pa
- v fazi rasti vse hitreje, ko se izdelek uveljavlja na trgu, dokler
- v fazi zrelosti ne doseže največje prodaje, in potem
- postopno upada v fazi zasičenosti ter
- popolnoma stagnira v fazi upadanja.

VRSTE PROIZVODNE POLITIKE:

1.) INOVACIJA IZDELKOV: pomeni uvajanje novih izdelkov v proizvodni program.

- DEFERENCIACIJA IZDELKOV: širina programa ostaja nespremenjena, povečamo le njegovo globino, posamezni izdelek ponujamo v številnih različicah.
- DIVERZIFIKACIJA IZDELKOV: podjetje sprejme v svoj proizvodni program izdelke, ki jih do tedaj ni izdelovalo, in s tem razširi program, ki ga ponuja.

2.) VARIACIJA IZDELKOV: sprememba izdelka v določenem obdobju, da bi postali bolj zanimivi za potrošnika. Spremembe se lahko nanašajo na funkcije, material, barvo in obliko, embalažo, opis...

3.) ELIMINACIJA (OPUŠČANJE) IZDELKOV: izdelke, ki se jim življenjski cikel izteka, mora podjetje pravočasno izločiti iz svojega programa. Pri tem gre lahko za variacije ali celo za opuščanje temeljnih skupin izdelkov.

4.) DODATNE STORITVE K IZDELKU: so lahko svetovanje, montaža, usposabljanje za uporabo izdelka, servisiranje...

PROCES RAZVOJA NOVIH IZDELKOV:

Iskanje idej ⇒ selekcija idej ⇒ razvijanje idej (zamisli) ⇒ analiza gospodarnosti ⇒ razvijanje izdelka ⇒ tržno testiranje ⇒ uvajanje na trgu!

22.) OPIŠITE RAZVOJ, ZNAČILNOSTI IN TIPE INDUSTRIJSKE PROIZVODNJE!

ROKODELSKA IZDELAVA

Izdelava poteka v majhnih enotah, samostojno odločajo o svojem delu, skromen obseg delitve dela.

↓

ZALOŽNIŠTVO

Izdelava z rokodelskim orodjem, mezдно delo na domu, založnik prodaja izdelke.

↓

MANUFATURE

Izdelava z rokodelskim orodjem, v velikih delavnicah.



INDUSTRIJSKI OBRAT

Mehanizacija in pozneje avtomatizacija.

(več glej pod vprašanje 8!)

ZNAČILNOSTI INDUSTRIJSKEGA PODJETJA:

- 1.) naložbe v stalna in gibljiva sredstva so velike.
- 2.) uporabljajo se stroji, ki so drugačni od strojev v obrti in povrh tega številni istovrstni stroji, višja je stopnja avtomatizacije.
- 3.) stroji in tehnična oprema so prostorsko in organizacijsko medsebojno usklajeni.
- 4.) velika delitev dela poteka po vnaprej določenem delovnem procesu (tekoči trak).
- 5.) proizvodnja je serijska
- 6.) večje je število stalno zaposlenih, in redno ponavljajo ponavljajoče se gibe ali upravljajo avtomate.
- 7.) vodenje se nanaša na tehnično in komercialno dejavnost. Lastniki pa predvsem upravljajo podjetje.

POMEMBNE ZNAČILNOSTI, PO KATERIH RAZVRŠČAMO IND.PODJETJA:

- Raven proizvodnje: pridobivanje surovin, proizvodnja investicijske opreme ...
- Prevladujoča surovina: lesna, papirna, tekstilna ...
- Proizvedeno blago: obutev, avtomobili, ..
- Tipi proizvodnje: posamična, serijska, množična.
- Organizacija izdelave: delavniška, skupinska...
- Prevladujoči proizvodni dejavnik: delovna ali naložbena podjetja...
- Velikost podjetja: velika, srednja in mala.

TIPI INDUSTRIJSKE PROIZVODNJE:

1.) POSAMIČNA IZDELAVA: izdelujemo samo eno enoto enega izdelka ali različnih izdelkov. Takšen način izdelave je običajen v obrti, pri strojogradnji, v visoki in nizki gradnji, pri izgradnji kompletnega industrijskega obrata.

2.) IZDELAVA DOLOČENIH KOLIČIN:

- MNOŽIČNA IZDELAVA: v neprekinjeno ponavljajočem procesu izdelujemo neomejeno število enot enega izdelka ali različnih izdelkov. Kdaj se bo proizvodnja končala, ni določeno.
- SORTIMENTNA IZDELAVA: različne, tesno povezane variante nekega izdelka proizvajajo v omejenem številu kosov, v časovnem zaporedju in na vsaj delno enakih proizvodnih napravah.
- SERIJSKA IZDELAVA: različne proizvode izdelujejo hkrati na številnih proizvodnih napravah v omejenem številu kosov. Ker se posamezni izdelki konstrukcijsko razlikujejo, jih je možno v nasprotju s sortimentno proizvodnjo izdelovati le na posebnih proizvodnih napravah.

23.) OPREDELITE POJEM IN NALOGE MANAGEMENTA!

VODJE PODJETJA ALI MANAGERJI SO: osebe ki določajo cilje, ki sprejemajo ukrepe za uresničevanje ciljev, nadzorujejo uresničevanje ciljev in načrtujejo ter organizirajo; to so direktorji, vodje oddelkov, računovodje...

V podjetjih načrtujejo, uresničujejo, organizirajo in nadzorujejo, tj. vodijo in odločajo na različnih ravneh. Glede na to razlikujemo več ravni vodstva podjetja:

- o najvišje vodstvo: direktorji
- o srednje vodstvo: vodje oddelkov
- o nižje vodstvo: mojstri in predelavci v proizvodnji, vodje pisarn...

VODENJE = PLANIRANJE in ODLOČANJE o ciljih in delovnih nalogah + NADZIRANJE delovnih nalog in uresničitev ciljev + DODELJEVANJE izvedbenih nalog!

24.) OPIŠITE ZNAČILNOSTI, POMEN IN VRSTE TRGOVINE PO RAZNIH VIDIKIH!

TRGOVSKA PODJETJA so podjetja, ki kupujejo blago in ga prodajajo naprej, ne da bi ga kakorkoli predelala! Trgovska podjetja opravljajo več funkcij:

1.) PROSTORSKA FUNKCIJA:

trgovina daje na razpolago potrebno blago na »pravem« kraju (t.j. v bližini potrošnikov). Pri tem ne razumemo samo prisotnosti blaga ampak tudi organizacijo trgovskega poslovanja.

2.) ČASOVNA FUNKCIJA:

med proizvodnjo in porabo izdelkov je praviloma precejšnja časovna razlika:

- izdelava poteka enakomerno, potrebe pa zelo nihajo
- poraba je enakomerna, proizvodnja pa enkratna v velikih količinah
- proizvodnja in poraba sta sicer količinsko izenačeni, vendar občasno nastajajo med njima večje razlike, ki jih moramo izravnati.

Premagovanje časovnih razlik omogoča primerna zaloga izdelkov, ki jo oblikujejo bodisi proizvajalci ali trgovci.

3.) KOLIČINSKA FUNKCIJA:

med količino izdelkov posameznega proizvajalca in količino, ki jo potrebujejo potrošniki je velika razlika, zato trgovina pripravlja ustrezne delne količine. Praviloma trgovina prevzema velike količine in jih nato posreduje v majhnih količinskih enotah.

4.) KAKOVOSTNA FUNKCIJA:

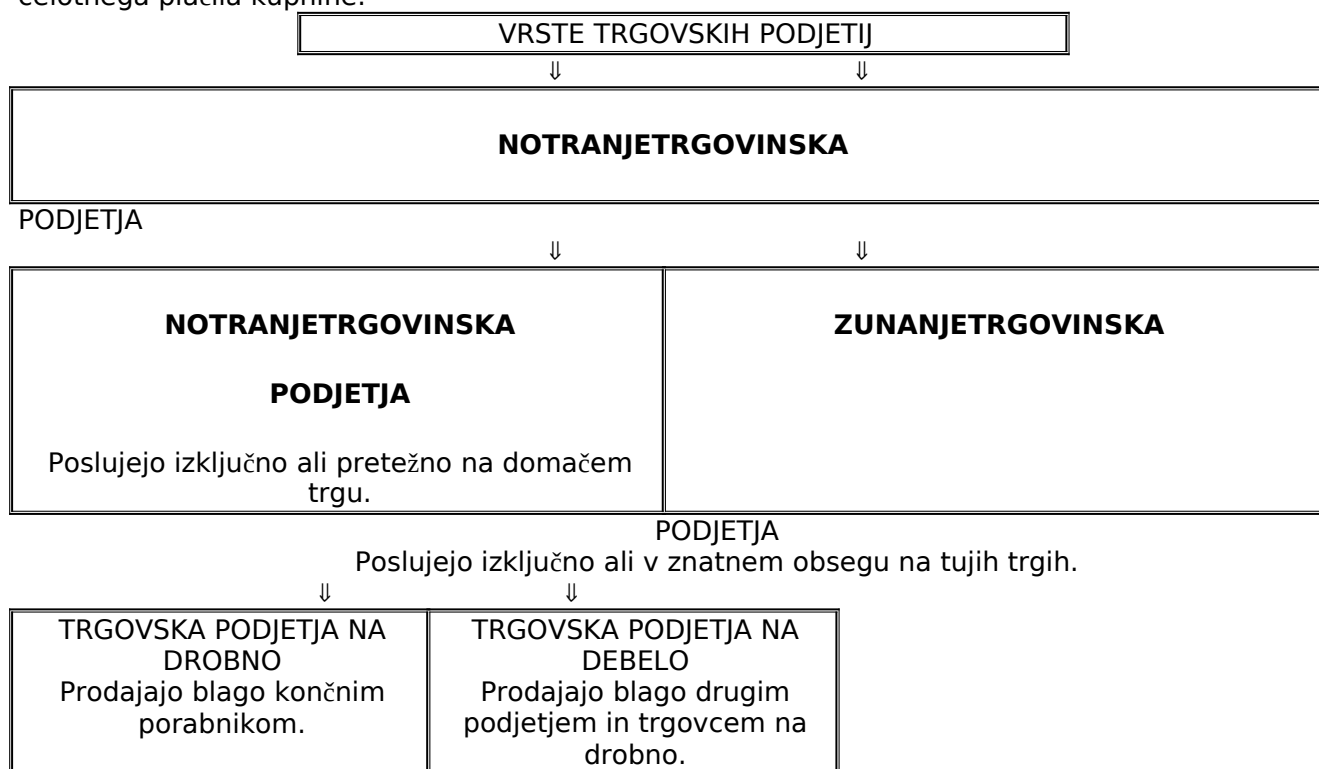
trgovine ne predelujejo ali dodelujejo kupljenih izdelkov, vendar lahko delno spreminjajo njihovo kakovost – poveže nekaj sort istovrstnega blaga in s tem omogoči racionalnejšo izdelavo ali pa samo sestavi iz raznih delov nov izdelek.

5.) SVETOVALNA IN INFORMACIJSKA FUNKCIJA:

trgovina obvešča potrošnike o ponudbi in jim zagotavlja pregled nad tržiščem. Prav tako jim svetuje pred nakupom in med nakupom.

6.) KREDITNA FUNKCIJA:

to funkcijo trgovina izvaja, če prodaja blago na obročno odplačevanje (potrošniško posojilo). Za opravljanje te funkcije praviloma zaračunava stroške založenega denarja – obresti, dokler ne prejme celotnega plačila kupnine.



25.) OPREDELITE ZNAČILNOSTI IN FUNKCIJE NAŠEGA BANČNEGA SISTEMA!

BANKA SLOVENIJE: banke, hranilnice in hranilno kreditne službe!

Banka Slovenije kot centralna banka Republike Slovenije skrbi predvsem za stabilnost valute in splošno likvidnost plačevanja v državi in do tujine. Za uresničevanje teh nalog:

- uravnava količino denarja v obtoku
- skrbi za splošno likvidnost bank in hranilnic
- skrbi za splošno likvidnost v plačilih do tujine
- kontrolira banke in hranilnice
- izdaja bankovce in daje denar v obtok
- predpisuje pravila za izvajanje jamstva za vloge občanov

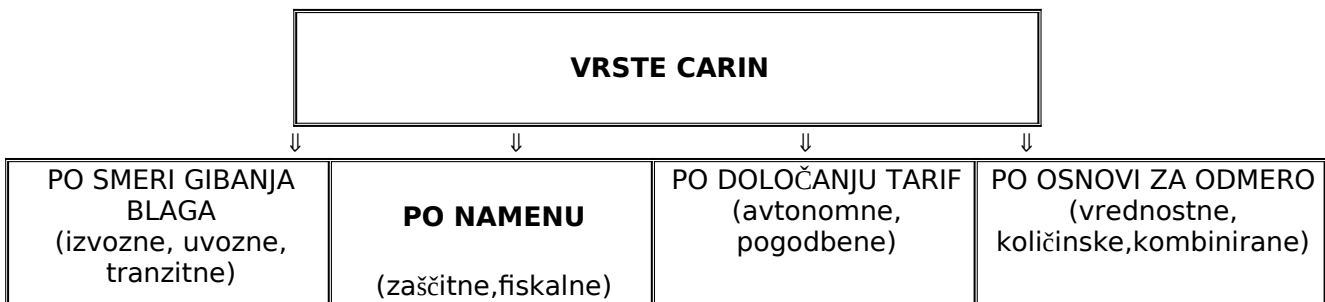
- predpisuje, organizira in usklajuje informacijski sistem
- opravlja posle za RS v skladu z zakonom
- opravlja druge posle, določene z zakonom.

Banka Slovenije vodi naslednje MONETARNE – DENARNE POLITIKE:

1. EKSPANZIVNA ALI NARAŠČAJOČA - to pomeni, da v denarni obtok da večjo količino denarja, kot je porast domačega proizvoda.
2. RESTRIKTIVNA ALI ZAVIRAJOČA: v denarnem obtoku je manjša količina denarja, kot je porast domačega proizvoda.
3. NEVTRALNA: v obtoku je enaka količina denarja, kot je porast domačega proizvoda.

26.) POJASNITE POJEM CARINE IN OPIŠITE CARINSKO TARIFO, KONTROLO IN POSTOPEK!

CARINE so davščine, ki jih plačujemo pri prehodu blaga čez državno mejo. Razvrščamo jih po različnih vidikih:



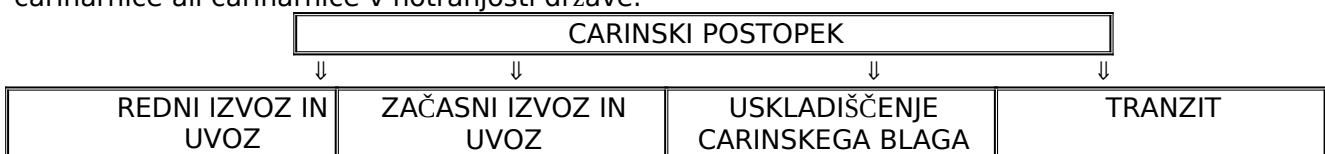
1.) CARINSKA TARIFA = je seznam carin, veljavnih v državi.

CARINSKA POSTAVKA je carina, ki odpade na mersko enoto blaga.

VRSTE CARIN PO OSNOVI ZA IZRAČUN:

- VREDNOSTNE CARINE: so odmerjene v % od carinske vrednosti.
- KOLIČINSKE CARINE – OSNOVA TEŽA: osnova je teža blaga, določena je v denarju na 100 kg.
- KOLIČINSKE CARINE – OSNOVA KOS: znesek carine je naveden v denarju za kos. Države določajo te carine le npr. pri živih živalih.
- MEŠANE ali KOMBINIRANE CARINE: so kombinacija carin, izračunanih od vrednosti in od teže.
 - o kombinacija carin, izračunanih od vrednosti in teže: sem prištevamo najnižje in najvišje carine.
 - o Minimalna carina: s temi ščitimo domačo proizvodnjo, kadar padajo cene blaga na tujih trgih.
 - o Maksimalne carine: znižujemo carinske obremenitve blagu visoke vrednosti.
- DRSNE CARINE: carinske stopnje se spreminjajo po specifičnih značilnostih blaga, po količini, vrednosti ali po času.

2.) CARINSKI POSTOPEK = blago, ki prestopi državno mejo, vstopi v državo ali iz nje izstopi, je carinsko blago; pride pod carinsko nadzorstvo in zapade v carinskem postopku. Blago carinijo obmejne carinarnice ali carinarnice v notranjosti države.



REDNI UVOZ: prijava, pregled, ugotovitve, dajatve.

REDNI IZVOZ: prijava, izvoz.

ZAČASNI UVOZ IN IZVOZ: uvoženo blago bo ponovno izvoženo in obratno.

CARINSKA SKLADIŠČA: carinski postopki, vrnitev blaga v tujino.

TRANZIT: prevoz tuzemstvo – tuje ozemlje – tuzemstvo.

27.) OPIŠITE DEJAVNOSTI MARKETINGA (TRŽENJA)!

TRŽENJE JE sistematična usmeritev celotnega podjetja, da zadovolji potrebe kupcev ob upoštevanju družbenih zahtev.

TRŽENJE POSKUŠA določiti sedanje in bodoče potrebe kupcev, te potrebe preučiti in obdelati s trženjskimi instrumenti, da bi podjetje doseglo načrtovane cilje.

TRŽENJSKI INSTRUMENTI: sestavljajo trženjski splet:

- POLITIKA IZDELKOV IN SORTIMENTA; ta se nanaša na program izdelkov oz. sortiment, na sestavo posameznega izdelka in dodatne storitve.
- POLITIKA PRODAJNIH CEN; z njo oblikujemo prodajne cene in pogoje.
- DISTRIBUCIJSKA POLITIKA; ta se nanaša na organizacijsko obliko prodajanja.
- POLITIKA KOMUNICIRANJA; ta politika obsega reklamo, pospeševanje prodaje, stike z javnostjo.

ZNAČILNOSTI TRŽENJA STA:

- Sistematično kombiniranje trženjskih instrumentov za čimbolj učinkovit prodor podjetja na trg in
- Sistematično usmerjanje celotnega podjetja, da bo s svojimi izdelki zadovoljilo potrebe in želje kupcev.

28.) OPIŠITE POVEZANOST TURIZMA Z GOSTINSTVOM IN DRUGIMI DEJAVNOSTMI, TER OPREDELITE ORGANIZIRANOST TURIZMA!

ORGANIZIRANOST TURIZMA: turistične agencije zadovoljujejo potrebe, ki so povezane s potovanji in bivanjem turistov, obiskovalcev in izletnikov v krajih izven stalnega bivališča.

AKTIVNI turizem temelji na prihodu in bivanju tujih državljanov v določeni državi. To ima za posledico povečanje aktive v devizni bilanci.

PASIVNI turizem povzroča odtok sredstev v tujino, kar prikazujemo na pasivni strani devizne bilance.

TURIZEM DELIMO NA RAZLIČNE KRITERIJE:

Gibanje in izvor turistov, učinek v plačilni bilanci, način organizacije potovanja, mobilnosti, starosti in vsebini.

DEJAVNIKI TURISTIČNE PONUDBE:

- PREVOZ; pri izbiri vrste prevoza ima odločilno vlogo oddaljenost turističnega kraja.
- TURISTIČNE ZNAMENITOSTI; naravne lepote so glavni motiv turističnih gibanj, ki jih narekujejo predvsem potrebe po dopustu, rekreaciji in zabavi.
- NASTANITEV IN PREHRANA; nastanitveni objekti so hoteli, penzioni, moteli, apartmaji... Objekti, ki nudijo gostom hrano in pijačo pa so restavracije, gostilne, kavarne, slaščičarne, publi...
- TURISTIČNO POSREDOVANJE; glavna naloga turističnih agencij je organizacija in prodaja potovanj, tako celotnega turističnega proizvoda, kot tudi samo določenih storitev.
- OSTALE STORITVE; trgovina, pošta, žičnice, obrt, športni objekti, menjalnice...

POSEBNI POSLOVNI PROBLEMI PODJETNIKOV S PODROČJA GOSTINSTVA IN TURISTIČNIH PRENOČITEV:

1. visoka stopnja porabe kapitala, slaba izkoriščenost zmogljivosti in visok delež tujega kapitala.
2. delovna intenzivnost, ni možno delati na zalogo, neenakomeren delovni čas.
3. majhne možnosti za racionalizacijo
4. močna konkurenca in odvisnost od mednarodnega gospodarskega razvoja.

29.) POJASNITE POMEN IN NALOGE TRGOVSKIH POSREDNIKOV IN PREDSTAVITE DELO KOMISIONARJA IN ZASTOPNIKA!

TRGOVSKI POSREDNIKI so samostojni trgovci (posamezniki in podjetja), ki posredujejo pri trgovskih poslih za račun svojih naročnikov (komitentov).

Trgovski posredniki so STROKOVNO USPOSOBLJENI za poslovanje na določenem področju, npr:

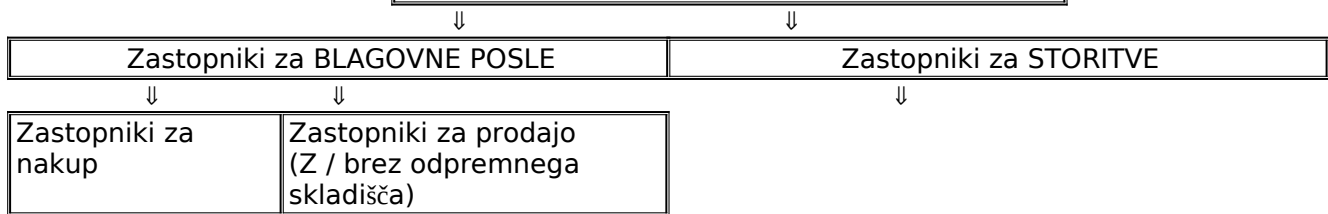
-podrobneje poznajo značilnosti blaga

-posebej poznajo tržne razmere; kdo je možen kupec, kdo je najugodnejši dobavitelj, kje je mogoče kupiti izdelek določene kakovosti, plačilne sposobnosti kupcev...

SAMOSTOJNI TRGOVSKI ZASTOPNIK = je samostojen trgovec, ki je na podlagi pogodbe stalno pooblaščen, v imenu in za račun komitenta, sklepati ali posredovati trgovske ali pravne posle, glede blaga, pravic in izvajanja del!

Delovanje zastopnikov je zakonsko urejeno (OZ). zastopniki niso zaposleni v podjetju, ki ga zastopajo, zato za svoje delo ne prejemajo plače, ampak podjetju zaračunavajo provizijo in stroške.

VRSTE TRGOVSKEGA ZASTOPANJA



Npr. zavarovalniški agent,
potovalna agencija...

OBVEZNOSTI TRGOVSKEGA ZASTOPNIKA:

- o skrbnost
- o obveznost poročanja
- o jamstvo za napake

PRAVICE TRGOVSKEGA ZASTOPNIKA:

- o pravica do provizije
- o do povračila stroškov
- o do reklamnega gradiva
- o do knjigovodskih izpisov vseh poslov
- o do vpogleda v komitentove poslovne knjige

KOMISIONAR = je takšen samostojni trgovec, ki v svojem imenu in za tuj račun, kupuje in prodaja blago in vrednostne papirje. Ureja OZ.

POTEK KOMISIJSKEGA POSLA:

1. komitent pošlje blago komisionarju. Pravimo da ga izroča v konsignacijo. Seznamu poslanega blaga pravimo konsignacijska faktura.
2. komisionar poskuša prodati blago v svojem imenu (pošilja ponudbe)
3. kupec naroči blago
4. komisionar pošlje blago
5. kupec plača komisionarju
6. komisionar nakaže kupnino komitentu, od katere odtegne svoje stroške in provizijo.

OBVEZNOSTI KOMISIONARJA:

- ob določenem času obvešča komitenta o nakupu ali prodaji blaga
- ob določenem času obračunava prejeta plačila in nakaže denar komitentu
- skrbi kot dober gospodar
- jamči, da bo komitent pri komisijski prodaji prejel plačilo.

PRAVICE KOMISIONARJA:

- pravica do provizije in pokritja stroškov
- zastavna pravica na blagu
- vstopna pravica.

30.) OPREDELITE PASIVNE POSLE FINANČNIH USTANOV!

Pasivni posli finančnih ustanov so enaki kot pri podjetjih, to je ZBIRANJE SREDSTEV ali kapitala: financiranje z lastniškim kapitalom in financiranje z upniškim (dolžniškim) kapitalom.

GLAVNA NALOGA FINANČNIH USTANOV:

- je v odkrivanju odvečnih sredstev investitorjev
- v preobrazbi teh sredstev glede na njihovo višino in rok vezave na ta način, da bodo zadovoljile želje kreditojemalcev
- v odobritvi tovrstnih kreditov in v upravljanju z njimi.

FINANČNIM USTANOVAM PREPUŠČAMO UPNIŠKI KAPITAL PREDVSEM IZ DVEH RAZLOGOV:

- čezmerna sredstva naj bodo naložena z obrestmi in varno,
- prepuščena sredstva naj služijo izvajanju plačilnega prometa.

UPNIŠKI KAPITAL FINANČNIH USTANOV:

1. SREDSTVA, KI SLUŽIJO PLAČILNEMU PROMETU:

- vloge na vpogled: pomenijo vloge, ki se lahko dvigajo vsak čas. Služijo predvsem izvajanju plačilnega prometa.

2. SREDSTVA, KI SLUŽIJO NALOŽBENIM NAMENOM:

- vezane vloge; večji zneski so vezani za določeno obdobje in se obrestujejo.
- Hranilne vloge; so vloge, za katere banka izda posebno hranilno listino-knjžico, za naložbene namene.
- Lastne obveznice; finančna ustanova je dolžnik na osnovi obveznic
- Posojila drugih finančnih ustanov; rediskont menic, lombard lastnih vrednostnih papirjev.

31.) OPREDELITE POJEM ZAVAROVANJE, ZAVAROVALNA POGODBA, ZAVAROVALNA POLICA, PREMIJA IN FRANŠIZA!

ZAVAROVANJE: čimveč oseb, gospodinjestev ali podjetij ogroža istovrstna nevarnost. Posledicam škodnih dogodkov se skušamo izogniti z zavarovanjem.

Med individualnim in socialnim zavarovanjem so pomembne razlike:

INDIVIDUALNO ZAVAROVANJE:	SOCIALNO ZAVAROVANJE:
<ul style="list-style-type: none">- zavarovanje je prostovoljno- prispevek je odvisen od velikosti tveganja- storitve so individualno dogovorjene- premija zavarovanca mora pokrivati vse stroške.	<ul style="list-style-type: none">- zavarovanje je obvezno po zakonu- prispevek temelji na socialnih izhodiščih- storitev ni mogoče individualno določati- delodajalec in delojemalec plačujeta prispevke.

ZAVAROVALNA POGODBA: z njo se določajo pravice in obveznosti zavarovanca in zavarovalnice!
UDELEŽENCI PRI POGODBI:

- Zavarovalnica: prevzame tveganje, prejme premijo, ponudi storitve ob nastanku zavarovalnega primera.
- Sklenitelj zavarovanja: sklene zavarovalno pogodbo z zavarovalnico, plača premijo.
- Zavarovanec: prejme zavarovalno storitev in ni nujno tudi sklenitelj zavarovanja.
- Upravičenec: njemu se izplača zavarovalna vsota ob doživetju zavarovanca.
- Zavarovalni zastopnik: lahko vstopa med partnerje pri posredovanju zavarovanja.
- Pozavarovalec: zavarovalnica lahko del tveganja prenese na druge zavarovalce.

ZAVAROVALNA POLICA: sprejem ponudbe po zavarovalnici – ko zavarovalnica sprejme ponudbo in zavarovancu pošlje zavarovalno polico ali potrdilo o kritju!

PREMIJA: vsota, za katero se zavarovanec zavaruje.

FRANŠIZA: lastni delež pri škodnem zavarovanju. Zavarovalnica in zavarovanec se lahko dogovorita, da bo zavarovanec sam prevzel del škode – franšiza. Poslovanje zavarovalnice je s tem olajšano, saj ne obravnava, niti ne rešuje manjših škod.

32.) POJASNITE POJEM, POMEN IN VRSTE AKTIVNIH BANČNIH POSLOV!

AKTIVNI POSLI = odobravanje kreditov – KREDITNI POSLI. Finančna ustanova je upnik svojih strank. V bilanci se odobreni krediti pojavljajo na aktivni strani, saj predstavljajo terjatve. To so npr. lombardna posojila, hipotekarna posojila...

BANKA OPRAVLJA NASLEDNJE POSLE:

- Sprejema vse vrste denarnih vlog pravnih in fizičnih oseb
- Daje in najema kredite
- Opravlja posle plačilnega prometa
- Odkupuje čeke in menice
- Posluje s tujimi plačilnimi sredstvi

- Izdaja vrednostne papirje in kreditne kartice
- Kupuje in prodaja ter upravlja z vrednostnimi papirji domačih in tujih izdajateljev
- Prevzema in izdaja poročstva in garancije
- Kupuje in izterjuje terjatve
- Hrani VP in druge vrednosti.

33.) OPIŠITE ZNAČILNOSTI IN POMEN OBRTI! ZNAČILNOSTI OBRTNEGA PODJETJA:

- Delitev dela je manj pomembna
- V obrti skoraj ni avtomatiziranih delovnih operacij
- Proizvodnja je usmerjena na posamezne potrebe kupcev, množična izdelava je nepomembna.
- Obrt dela po naročilu, to pomeni da izdeluje malo na zalogo.
- Sam podjetnik je strokovnjak za izvajanje dela in pogosto sodeluje pri delu
- Lastnik in delavci so pogosto osebno povezani ali so družinski člani
- Potreba po kapitalu je manjša kot pri ind.podjetju, zato prevladujejo samostojni podjetniki.

VRSTE OBRTNIH PODJETIJ:

- PROIZVODNA: opravlja storitve za potrebe posameznikov.
- INŠTALACIJSKA: se ukvarja z montažo, z vstavljanjem delov v že obstoječe naprave.
- POPRAVLJALNA: strokovna popravila in vzdrževalna dela.
- STORITVENA: materialni stroški so manjši od stroškov dela.

34.) OPIŠITE RAZISKAVO TRGA V PODJETJU!

RAZISKAVA TRGA je sistematična oblika proučevanja vseh dejavnikov, ki so pomembni za uspeh podjetja na prodajnem trgu.

VRSTE RAZISKAVE TRGA:

1. TRŽNA DIAGNOZA: ocenjujemo sedanje tržno stanje. Za to ocenitev sta možni dve poti:

- Analiza trga: zbiramo podatke v določenem trenutku
- Opazovanje trga: opazovanje v časovnem obdobju.

2. TRŽNA PROGNOZA: poskušamo opredeliti tržno stanje v prihodnosti. Temelji na podatkih analize in opazovanja trga.

PREDMET RAZISKAVE TRGA SO:

- Značilnosti sedanjih in bodočih kupcev
- Nakupne motive
- Reakcije kupcev na trženjske ukrepe
- Tržni delež
- Vrsta in obseg konkurence

METODE RAZISKAVE TRGA:

PRIMARNA RAZISKAVA = podatke pridobivamo namerno za raziskavo trga: spraševanje, opazovanje, poskus.

SEKUNDARNA RAZISKAVA = že zbrane podatke uporabimo za raziskavo trga: uporaba notranjih in zunanjih podatkov.

35.) POJASNITE POJEM, POMEN IN VRSTE TRANSPORTA TER TRANSPORTNE POGODBE PRI POSAMEZNIH VRSTAH TRANSPORTA!

PROMETNA – TRANSPORTNA PODJETJA so podjetja, ki s pomočjo prometnih oz. prevoznih sredstev posredujejo sporočila ter prevažajo blago in ljudi!

POMEN PROMETA:

- Promet omogoča ljudem, da zadovoljujejo svoje potrebe po potrošnji različnih dobrin.
- Promet omogoča delitev dela med podjetji na notranjem in mednarodnem območju.
- Promet je pogoj za kulturno in politično sožitje ljudi.

NAJPOMEMBNEJŠA PROMETNA PODJETJA SO:

- POŠTA: posreduje sporočila, prenaša blago manjše teže, prevaža potnike z lastnimi avtobusi, posreduje denarna nakazila
- ŽELEZNICA: prevaža potnike, kosovno blago večjega obsega, sporočila.
- PREVOZNIKI TOVORA V CESTNEM PROMETU: prevažajo s cestnimi vozili blago na manjše in večje razdalje.
- PREVOZNIKI V NOTRANJJI IN POMORSKI PLOVBI-LADJARJI: prevažajo blago in potnike po vodnih poteh.
- PREVOZNIKI V ZRAČNEM PROMETU: letalska podjetja prevažajo potnike, blago visoke vrednosti in sporočila.
- PODJETJA ZA TRANSPORT PO CEVEH: transport na velike razdalje, nafte in zemeljski plin, po ceveh.

PREVOZNE POGODBE:

- ŽELEZNICA: v notranjem prometu – železniški tovorni list, v mednarodnem prometu – mednarodni tovorni list CIM.
- CESTNI TOVORNI PROMET: tovorni list, primerljiv z železniškim tovornim listom.
- LADJARJI V NOTRANJJI PLOVBI: rečni prevozni list – potrdilo o sklenjeni prevozni pogodbi in nakladnica (rečni konosament) – potrditev sprejema blaga.
- LADJARJI V POMORSKI PLOVBI: ladjarska pogodba – čarter je najemna pogodba in pogodba o prevozu kosovnega blaga.

36.) OPREDELITE **RAZVRSTITEV** BLAGA ZA UVOZ IN IZVOZ TER TEMELJNE ZNAČILNOSTI ZAKONA O ZUNANJETRGOVINSKEM POSLOVANJU PRI NAS!

BLAGO JE RAZVRŠČENO TAKOLE:

- Prosti izvoz (eksport) (LB)
- Izvoz na podlagi kontingentov (Kk Kv) = potrdilo o dodeljenem kontingentu GZS
- Izvoz na podlagi dovoljenj (D) = dovoljenje resornega ministrstva
- Prosti uvoz (import) (LB)
- Uvoz na podlagi kontingentov (Kk Kv) = potrdilo o dodeljenem kontingentu GZS
- Uvoz na podlagi dovoljenj (D) = dovoljenje resornega ministrstva

PRIDOBITEV DOVOLJENJ ZA IZVOZ ALI UVOZ BLAGA: dovoljenja so potrebna za izvoz oz. uvoz naslednjega blaga: umetniški predmeti, zbirke, starine, orožje, strelivo, mamila, plemenite kovine... DOVOLJENJA IZDAJAJO RESORNA MINISTRSTVA: ministrstvo za kulturo, za notranje zadeve in za zdravstvo.

37.) OPREDELITE MENICO, NJENE FUNKCIJE IN OPIŠITE VRSTE TER PRENOS MENICE!

MENICA je listina, s katero se izdajatelj (trasant) zaveže, da bo plačal sam ali po njegovem nalogu tretja oseba, upravičenemu imetniku menice, določeno vsoto denarja, v določenem času in določenem kraju!

FUNKCIJE MENICE:

- FUNKCIJA ZAVAROVANJA KREDITA: menične akcepte pogosto zahtevamo zaradi zavarovanja dobavnih kreditov, ki jih da dobavitelj, kot tudi za zavarovanje kreditov pri finančni ustanovi.
- FINANČNA FUNKCIJA: menico je mogoče diskontirati pred dospelostjo. Kupec pride lažje do blaga s poznejšim plačilom, če akceptira menico.
- PLAČILNA FUNKCIJA: menico prenesemo na novega upravičenca brez težav.

TRASANT – izdajatelj TRASAT – plačnik REMITENT – upravičenec

VRSTE MENICE:

1.) MENICE PO VSEBINI:

- TRASIRANA MENICA (plačilni nalog):
 - o menica po lastnem nalogu: trasant pozove trasata, da ob dospelosti plača njemu samemu menično vsoto.
 - o Menica po tujem nalogu: trasant, trasat in remitent so tri različne osebe. Trasant naloži trasatu, da plača menično vsoto remitentu.

- **LASTNA MENICA (solo menica):** trasant se zavezuje, da bo menično vsoto plačal sam (trasant in trasat je ista oseba)

2.) MENICE GLEDE NA VRSTO POSLA:

- **BLAGOVNA MENICA (blagovni kredit):** temeljni posel je dobava blaga ali opravljanje storitve.
- **FINANČNA MENICA (denarni kredit):** temeljni posel je denarni kredit.

INDOSIRANJE – PRENOS MENICE: remitent lahko menico:

- Obdrži do dospelosti in jo sam unovči oz. pooblasti druge, da jo unovčijo.
- Jo pred dospelostjo proda finančni ustanovi z diskontom.
- Jo pred dospelostjo izroči poslovnemu partnerju, da bi z menico poravnal kakšen drug dolg remitenta.

Če hoče remitent unovčiti menico po tretji osebi ali pred njeno dospelostjo izročiti dalje, mora remitent na hrbtni strani menice to označiti – **INDOSAMENT**, je pisna izjava na hrbtni strani.

Z indosamentom se prenaša lastništvo menice, z njim postane odgovoren za plačilo menice tisti, ki menico s svojim podpisom indosira, z njim je mogoče kontrolirati, ali je tisti, ki ima menico trenutno v rokah, tudi njegov upravičeni lastnik – **bianko indosament**.

38.) OPREDELITE POJME V ZVEZI Z MENICO: AKCEPT, AVAL, DISKONT, INKASO IN INDOSIRANJE!

AKCEPT = podpis trasata (plačnika) na menici. S tem podpisom postane glavni menični dolžnik.

AVAL = menično poroštvo – porok se zavezuje, da bo v primeru, če menica ne bo plačana, plačal sam.

DISKONT = pri meničnem diskontu izroči menični upravičenec svojo menico pred dospelostjo finančni ustanovi. Ta takoj izplača znesek, zmanjšan za obresti in stroške.

INKASO =

INDOSIRANJE = prenos menice. Remitent lahko menico:

- Obdrži do dospelosti in jo sam unovči oz. pooblasti druge, da jo unovčijo.
- Jo pred dospelostjo proda finančni ustanovi z diskontom.
- Jo pred dospelostjo izroči poslovnemu partnerju, da bi z menico poravnal kakšen drug dolg remitenta.

39.) OPIŠITE POMEN IN NALOGE INSTITUCIJ ZA POSPEŠEVANJE ZUNANJE TRGOVINE!

Ker je izvoz za narodno gospodarstvo zelo pomemben, ga države pospešujejo. **POSPEŠEVANJE IZVOZA SE NANAŠA:**

- Na prevzemanje tveganj – rizikov, ki nastajajo posebno pri izvozu.
- Na financiranje proizvodnje blaga za izvoz.
- Na financiranje plačil na daljši rok.

DRŽAVA POSPEŠUJE IZVOZ:

- S **PREVZEMOM TVEGANJA:** izdaja garancije, menične avale, druga poroštva.

- Z **OLAŽŠAVAMI PRI FINACIRANJU:** refinancira kredite, daje dolgoročne izvozne kredite.

40.) OPREDELITE PODJETJE IN OPIŠITE VRSTE PODJETIJ PO RAZNIH VIDIKIH!

PODJETJE je gospodarska enota, ki izdeluje izdelke ali opravlja storitve.

VRSTE PODJETIJ:

- **PO VSEBINI DELOVANJA:** proizvodnja surovin, predelovalne dejavnosti, storitve.
- **PO ODJEMALCIH:** proizvodnja investicijskih dobrin in potrošnih dobrin.
- **PO NALOGAH:** industrija, obrt, trgovina, turizem, banke, zavarovalnice...
- **PO VELIKOSTI:** mala, srednja, velika.
- **PO OPREMLJENOSTI:** avtomatizirana, robotizirana, z ročno izdelavo...

PODJETJA, GLEDE NACILJ GOSPODARSKE DEJAVNOSTI:

- ZASEBNOGOSPODARSKA: cilj je doseganje dobička
- JAVNA: cilj je tržno naravnano opravljanje javnih gospodarskih služb.

41.) OPIŠI POJEM, ZNAČILNOSTI IN POSLOVANJE NA BORZI VREDNOSTNIH PAPIRJEV!

BORZE so redna srečanja trgovcev, ki poslujejo z nenavzočim blagom, vrednostnimi papirji, devizami in storitvami, ki pomagajo trgovini, da bi posle sklenili in/ali bi izmenjali informacije o tržnih razmerah. Torej, borza je prostor, kjer se trguje, srečujejo pa se kupci in prodajalci istovrstnega oz. homogenega blaga.

POSLI NA BORZAH VREDNOSTNIH PAPIRJEV:

- PROMPTNI POSLI: se izpolnjujejo takoj ali v kratkem času. Namenjeni so izpolnitvi dveh ciljev: kapitalskim naložbam ali udeležbi in špekulacijam.
- TERMINSKI POSLI: se sklepajo za poznejši, trdno določen čas. Služijo samo za špekulacije.

BORZNI POSLI so nakupi in prodaje VP, ki so sprejeti na borzo.

TRGOVANJE Z VREDNOSTNIMI PAPIRJI: borzne posle sklepajo samo člani borze. Borzni posredniki morajo imeti pooblastilo za opravljanje vseh ali le nekaterih borznih poslov.

CENA: v borznem poslovanju je cena VP izražena s tečajem. Tečaj je izražen v tolarjih za delnico oz. v % od nominalne vrednosti za obveznice in druge dolžniške VP.

NAČIN TRGOVANJA: člani borze sklepajo posle z VP le prek borznega inform.sistema (BIS). BIS omogoča vnos, spreminjanje in sklenitev borznih poslov, daje pregled informacij o trgovanju in sklenjenih poslih.

TEČAJI VP: vsak delovni dan se oblikujejo uradni enotni tečaji vsakega vrednostnega papirja, ki kotira na borzi, ter zadnji tečaji ponudbe in povpraševanja, ki so začetni tečaj naslednjega borznega dne.

BORZNI INDEKSI: kažejo povprečno gibanje tečajev najpomembnejših delnic.

42.) POJASNITE POGOJE, ZNAČILNOSTI IN VRSTE TURIZMA!

Turistične organizacije zadovoljujejo potrebe, ki so povezane s potovanji in bivanjem turistov, obiskovalcev in izletnikov v krajih izven stalnega bivališča. Ta takšna potovanja in bivanja se odločamo iz naslednjih nagibov:

- zaradi splošnega oddiha in rekreacije
- da okrepimo zdravje
- da obiščemo kulturne prireditve
- zaradi opravljanja poslov
- zaradi zgodovinskih in geografskih lepot
- zaradi izobraževanja
- zaradi športnih prireditev ...

VRSTE TURIZMA GLEDE NA RAZLIČNE KRITERIJE:

- GIBANJE IN IZVOR TURISTOV: domači, inozemski, nacionalni, mednarodni
- UČINEK V PLAČILNI BILANCI: aktivni, pasivni
- NAČIN ORGANIZACIJE POTOVANJA: individualni, skupinski
- MOBILNOST: počitnice, tranzit, vikend, izletniška
- STAROST: otroški, mladinski, seniorski
- VSEBINA: zdravstveni, lovni, športni, poslovni, planinski ...

43.) OPREDELITE POJEM, POMEN IN VRSTE SKLADIŠČENJA!

SKLADIŠČNIKI so osebe ali družbe, ki se ukvarjajo s skladiščenjem in shranjevanjem blaga, kot s svojim rednim poslovanjem.

Skladišča sprejemajo in shranjujejo le premične stvari in blago, ki ga je možno uskladiščiti.

VRSTE SKLADIŠČENJA:

- o posebno skladiščenje (skladiščenje posamičnega blaga)
- o zbirno skladiščenje (blago je iste vrste in količine)

GOSPODARSKI POMEN SKLADIŠČ:

- oskrbujejo in shranjujejo blago, prevzemajo opravila v zvezi z ocenjevanjem kakovosti blaga.
 - Enostavna je prenosljivost uskladiščenega blaga na osnovi skladiščne
 - uskladiščeno blago je možno zastaviti pri najemanju kredita.
- skladišča prihranijo podjetjem vezavo kapitala za gradnjo lastnega skladišča.

2.STOPNJA - **BLOOMOVA RAZVRSTITEV!**

44.) INTERPRETIRAJTE OBLIKE IN POMEN ZUNANJE TRGOVINE!

OBLIKE ZUNANJE TRGOVINE: zunanjo ali mednarodno trgovino delimo po dveh značilnostih:

a) PO SMERI GIBANJA BLAGA: izvoz/export, uvoz/import, tranzitna trgovina

b) PO ORGANIZACIJI PRODAJE:

DIREKTNA zunanja trgovina / neposredna; proizvajalec izvaša brez domačega posrednika/izvoznika.

INDIREKTNA zunanja trgovina / posredna; pri uvozu in izvozu se vključujejo domača specializirana zunanjetrgovinska podjetja.

POMEN ZUNANJE TRGOVINE:

- izravnavanje naravnih presežkov in primanjkljajev (nekateri proizvode lahko zaradi naravnih okoliščin proizvajamo le v nekaterih državah)
- izravnavanje tehničnega znanja
- optimalni obseg proizvodnje (z vključitvijo tujih trgov je možna racionalna in cenejša proizvodnja večjega obsega)
- uravnovešene plačilne bilance (uvoz-plačajo z devizami, izvoz-devize dobijo)
- mednarodna delitev dela.

45.) RAZLOŽITE IN PRIMERJAJTE KONTOKORENTNI, AKCEPTNI IN AVALNI KREDIT!

KONTOKORENTNI KREDIT:

- POTEK KREDITIRANJA: določen je limit kredita, ki ga lahko obnavljajoče se črpamo, morebiti tudi prekoračimo.
- STROŠKI: debetne obresti, razpolagalna in/ali kreditna provizija, prekoračitvena provizija in provizija od prometa.

AKCEPTNI KREDIT:

- posojilojemalec trasira menico na banko, banka menico akceptira.
- posojilojemalec se obvezuje, da bo banki, ki mu je omogočila najem posojila, vrnil znesek neposredno pred dospelostjo menice.

AVALNI KREDIT:

- banka je pripravljena jamčiti za obstoječe ali prihodnje obveznosti svoje stranke
- poroštvo / jamstvo: banka potrdi jamstvo za denarno obveznost svoje stranke/komitenta
- banka jamči za morebitne bodoče obveznosti komitenta
- vedno se zaračunava provizija

46.) KAJ RAZUMEMO S POJMOMA PLANIRANJE IN ORGANIZIRANJE?

PLANIRANJE = določevanje ciljev, poleg ciljev pa moramo predvidevati poti in sredstva, s katerimi bomo dosegli zastavljene cilje.

Je predvidevanje in določevanje ciljev podjetja in procesov, ki so potrebni za uresničitev teh ciljev.

LOČIMO: STRATEŠKO PLANIRANJE: je grobo planiranje in je usmerjeno v daljše časovno obdobje.

OPERATIVNO PLANIRANJE: je kratkoročno in natančno.

Strateški in operativni plani morajo biti usklajeni.

ORGANIZIRATI = pomeni vzpostaviti takšen sistem postopkov, ki omogoča doseg ciljev!

47.) OPREDELITE LIKVIDNOST IN OBRAZLOŽITE RAZLIKO MED STATIČNO IN DINAMIČNO LIKVIDNOSTJO!

LIKVIDNOST = sposobnost podjetja, da poravnava svoje plačilne obveznosti do njihovega dospelja.

STATIČNA LIKVIDNOST:

Pri njej ugotavljamo, v kolikšnem razmerju lahko podjetje pokriva kratkoročne obveznosti, s kratkoročnimi razpoložljivimi sredstvi - gotovino, hitro vnovčljivimi VP... Ločimo:

Likvidnost 1.stopnje - gotovinska likvidnost

Likvidnost 2.stopnje - likvidnost na kratki rok

Likvidnost 3.stopnje - gotovina, terjatve, zaloge.

DINAMIČNA LIKVIDNOST:

Pri njej izračunavamo, ali lahko podjetje v določenem obdobju pokriva svoje izdatke s prihodki.

48.) PRIMERJAJTE CESTNI, ŽELEZNIŠKI IN ZRAČNI TRANSPORT!

CESTNI TRANSPORT:

- podjetja se ukvarjajo s prevozom potnikov ali blaga po kopnem, kot s svojim rednim poslovanjem.
- lastniki takih podjetij so prevozniki
- prevozniki se razlikujejo po predmetu prevažanja, po razdalji in po zakonskih določilih, odvisno ali je to zasebno ali javno podjetje.
- cestni tovorni promet je urejen z zakonom.
- zakon ločuje tovorni promet kot podjetniško dejavnost/z dovoljenjem in prevoze za lastne potrebe podjetja
- prevozna sredstva: tovornjaki, tovornjaki s priklopniki in polpriklopniki, specialna vozila...
- podjetja oblikujejo cene/tarife na podlagi stanja na trgu, glede na konkurenco
- tarifa je diferencialna ali maržna, kar pomeni da kadarkoli lahko odstopa navzgor ali navzdol od vozninskega stavka
- listina je tovorni list.
- poenastovitve: CMR ali mednarodni sporazum o prevoznih pogodbah in TIR mednarodni sporazum o carinjenju.

ŽELEZNIŠKI TRANSPORT:

- pošiljka = blago + tovorni list
- KOSOVNA pošiljka, zaboj, bala, vreča, je označena, označbe se morajo ujemati z navedbami v tovornem listu.
- VAGONSKA pošiljka, prevoz v vagonu, nad 6000 kg.
- ZBIRNA pošiljka, združitev kosovnih pošiljk različnih pošiljateljcev, običajno jo špediter organizira kot vagonsko pošiljko.
- dostava in prevzem na domu - kosovno brezplačno, vagonsko pa naloži pošiljatelj, razloži pa prejemnik.
- industrijski tiri velikih podjetij, od vrat do vrat
- prevzemna zamuda - zamudnina ali ležarnina.
- prevozna sredstva: vagoni - odprti, zaprti, specialni
- kombiniran prevoz - kontejnerji, polpriklopniki, avtovlaki..
- prevozna pogodba je sklenjena, ko železnica prevzame pošiljko za prevoz skupaj s tovornim listom.
- RID - nevarne snovi.

ZRAČNI TRANSPORT:

- ločimo letalski potniški in letalski tovorni promet
- tovarna letala sprejemajo do 100 ton tovora, potniška do 470 potnikov
- redni ali linijski prevozi - proge so določene, red
- čarterski prevozi - po potrebi
- tarife: splošne blagovne, razredne, specifične in kontejnerske
- PREDNOSTI: kratek čas prevoza, zelo pazljiv prevoz
- SLABO: visoki prevozni stroški

PREDNOSTI CESTNEGA TOVORNEGA PROMETA V PRIMERJAVI Z ŽELEZNICO:

prevoz poteka od vrat do vrat, možen je po vseh poteh, ker vozila niso vezana na tračnice.

SLABOSTI: potrebne so velike površine, izpušni plini in hrup za okolje, pogoste in drage nesreče.

PREDNOSTI ŽELEZNICE PRED CESTNIM TOVORNIM PROMETOM:

Tovornjaki s priklopniki in specialni transporterji ogrožajo prometno varnost. Z obdavčitvijo cestnega tovornega prometa ne zberemo toliko denarja, da bi z njim pokrivali vse stroške gradnje cest. Težka vozila znatno ogrožajo okolje.

49.) OPIŠITE IN PRIMERJAJTE ZNAČILNOSTI POMORSKEGA IN ZRAČNEGA PROMETA!

POMORSKI PROMET:

- LINIJSKA plovba; stalna proga, stalni vozni red, namenjena predvsem prevozu potnikov
- PROSTA - TRAMPERSKA plovba; organizirana po potrebi, prevladuje v tovornem prometu.
- plus +: nizki prevozniki stroški
- minus -: prevoz dolgo traja, promet je odvisen od vremena

ZRAČNI PROMET:

- REDNI - LINIJSKI prevozi; stalna proga, stalni vozni red, namenjena predvsem prevozu potnikov
- ČARTERSKI prevozi; organizirana po potrebi, prevladuje v tovornem prometu.
- plus + : hiter in udoben prevoz
- minus - : visoki prevozniki stroški

50.) OPREDELITE IN PRIMERJAJTE ZNAČILNOSTI DELNIŠKE DRUŽBE IN DRUŽBE Z OMEJENO ODGOVORNOSTJO!

D.O.O.:

- d.o.o je družba, v kateri je vsak izmed vlagateljev udeležen z določenim vložkom, njeni družbeniki pa osebno ne jamčijo za dolgove in obveznosti družbe.
- družbeniki so lahko fizične ali pravne osebe
- PLUS: jamstvo je omejeno, obveščena javnosti o poslovanju d.o.o je manjša kot pri d.d
- MINUS: manjša kreditna sposobnost kot pri d.d, družbenik težje proda poslovne deleže kot delničar d.d
- kdor vplača osnovni vložek, pridobi člansko pravico pri d.o.o
- ORGANI d.o.o: skupščina, ki imenuje poslovodjo in izvoli nadzorni svet.

D.D.:

- dd je pravna oseba z določenim osnovnim kapitalom, pri katerem delničarji kot družbeniki ne nosijo kakršnihkoli odgovornosti za obveznosti družbe.
- dd odgovarja upnikom za svoje obveznosti z vsem svojim premoženjem
- delničarji so lahko fizične ali pravne osebe
- PLUS: z udeležbo velikega števila delničarjev pridemo do velikih kapitalskih sredstev. Posamezni delničar jamči le do višine vložka, če delnica ni imenska pa je prenosljiva.
- MINUS: ni dejanske povezave med delničarji in vodstvom, pogosti so nasprotni interesi med delničarji in upravo, pravica do nadzora je omejena.

51.) PRIMERJAJTE INKASO BLAGOVNIH DOKUMENTOV Z DOKUMENTARNIM AKREDITIVOM! DOKUMENTARNI AKREDITIV:

- finančna ustanova se po nalogu kupca zavezuje, da bo plačala prodajalcu znesek računa, na podlagi dokumentov (prevoznih listin, spričeval o izvoru)
- akreditivi so vedno nepreklicni in časovno omejeni
- akreditive ločimo po potrditvi, prenosljivosti in deljivosti.
- pri vsakem akreditivu moramo upoštevati rok veljavnosti, rok za predložitev listin od datuma njihove izstavitve, rok za nakladanje
- običajne listine: prevozne, zavarovalne, računi...

DOKUMENTARNI INKASO:

- izvoznik/prodajalec pooblasti svojo banko, da izroči uvozniku listine o poslanem blagu le proti plačilu v gotovini (D/P - posel iz rok v roke) ali z akceptom menice (D/A - da dobi jamstvo)

- pobuda izhaja od izvoznika. Blago pošlje brez jamstva, pri tem računa, da bo uvoznik blago prevzel, ga plačal ali akceptiral menico.

52.) RAZLOŽITE POJEM IN NARIŠITE POTEK DOKUMENTARNEGA AKREDITIVA, TER OPIŠITE NJEGOVE PREDNOSTI IN SLABOSTI ZA IZVOZNIKA IN UVOZNIKA!

AKREDITIV je nalog kupca/uvoznika, svoji banki, da proti predložitvi listin izplača sama ali po njenem nalogu druga banka določen znesek.

uvoznik (nalog za odprtje akreditiva)

banka uvoznika (odprtje akreditiva)

banka izvoznika (potrditev)

izvoznik (odposlano blago)

uvoznik (prodajna pogodba)

izvoznik (listine)

banka izvoznika (plačilo)

izvoznik banka uvoznika (listine in obremenitev)

uvoznik (listine in obremenitev)

SLABO IZVOZNIK: če pride do zamude z dobavo, akreditiv zapade

SLABO UVOZNIK: opravi se samo preveritev listin, ne pa tudi blaga

DOBRO IZVOZNIK: če so listine predložene v roku, bo prejel plačilo takoj

DOBRO UVOZNIK: plačilo ne bo izvršeno, dokler ne bodo dospele listine v banko.

53.) PRIMERJAJTE SEJME, AVKCIJE IN BORZE!

VZORČNI SEJMI: ne teh sejmi prikazujejo le vzorce izdelkov, blago pa se dobavi kasneje. Kupec dobi le pregled nad precejšnim delom ponujenega blaga. Zagotavljajo večjo preglednost trga. Olajšan je stik med prodajalcem in kupcem. Vse bolj se uveljavljajo specializirani sejmi samo za določene blagovne skupine.

BORZE: so shajališče trgovcev, da bi sklenili trgovski posel za blago, ki ni prisotno na borzi oz. VP, devize, prevozno zavarovalne storitve, ter da bi pridobili podatke in informacije o stanju na trgu oz. si ustvarili mnenje o tržnih razmerah.

- Blagovne borze: splošne in specializirane

- borze VP

- devizne borze...

Posli se sklepajo za neprisotno a nadomestljivo blago. Nanašajo se na velike količine ali večkratni nakup borznih količinskih enot. Borzne pogodbe - kontrakti so standardizirane, tečajji pa javno objavljeni (zahteve, ponudbe, plačane cene).

AVKCIJE: blago je razdeljeno na posamezne partije (dele), ki so oštevilčeni. Dele blaga si lahko kupec ogleda pred avkcijo - dražba ali ponujanje cen.

Dražba navzgor - kdor je za blago pripravljen ponuditi več od izklicne cene

Dražba navzdol - izhodišče je najvišja cena, označena z avkcijskimi semaforji, cena se potem znižuje.

Blago je prodano prvemu kupcu, s pritiskom na gumb.

54.) RAZLOŽITE IN SMISELNO POVEŽITE OSNOVNE GOSPODARSKE POJME: GOSPODARSTVO, GOSPODARJENJE, POTREBE IN DOBRINE!

DOBRINE pridobivamo v GOSPODARSTVU, ki je celota vseh institucij in dejavnosti, s katerimi vzbujamo in načrtno pridobivamo človekove POTREBE. Potrebe zadovoljimo z dobrinami. Mnoge dobrine

pridobivamo v omejenih količinah in z njimi GOSPODARIMO. Potrebe so neomejene. Dobrine za zadovoljevanje potreb pa so omejene.

55.) DEFINIRAJTE IN PRIMERJAJTE KOMANDITNO DRUŽBO IN DRUŽBO Z NEOMEJENO ODGOVORNOSTJO! K.D.:

- kd je družba, katere namen je opravljanje gospodarske dejavnosti pod skupno firmo, v kateri je del članov odgovorne za obveznosti družbe s svojim celotnim premoženjem in opravlja posle družbe - komplementarji, del članov pa je odgovoren za obveznosti družbe le z vloženimi sredstvi - komanditisti.
- komplementar ima pravico in obveznost osebnega sodelovanja
- komanditist ima le določene pravice do nadzora
- PREDNOSTI za komplementarja: na račun komanditistovega vložka se povečuje lastni kapital.
- PREDNOSTI za komanditista: udeležen je, vendar ni odgovoren s svojim premoženjem, ni mu treba sodelovati pri poslovanju.
- k.d. omogoča združitev strokovno usposobljenih podjetnikov-komplementarjev
- s finančno močnimi družbeniki-komanditisti so želijo le udeležbo z omejeno odgovornostjo
- SLABO za komplementarja: močno je vezan na družbo, odgovoren je osebno in solidarno.
- SLABO za komanditista: lahko le omejeno nadzoruje poslovanje.

D.N.O.:

- d.n.o je družba dveh ali več članov, ki odgovarjajo za obveznosti družbe z vsem svojim premoženjem. Družba se ustanovi s pogodbo med družbeniki.
- PREDNOSTI: vsi družbeniki imajo možnost nadzora nad poslovanjem, možno se je dogovoriti o delitvi dela, večje so možnosti financiranja.
- SLABOSTI: močna vezanost družbenikov na družbo, osebna in solidarna odgovornost.

56.) POJASNITE IN PRIMERJAJTE LEASING IN FRANCHISING!

LEASING: dolgoročni najem, v ožjem pomenu predstavlja najem proizvodnih sredstev, v širšem pomenu pa tudi najem potrošnih dobrin.

1.faza: najemnik sporoči potrebe o proizvodnih sredstvih leasing podjetju

2.faza : leasing podjetje sklene kupoprodajno pogodbo s proizvajalcem

3.faza : leasing podjetje in najemnik skleneta leasing pogodbo, v pogodbi se dogovorita o roku, o mesečnih obrokih in določita koliko odstotkov vrednosti sredstev bo ob izteku pogodbe izplačanih.

Najemnik ima ob preteku roka dve možnosti:

1.da izplača preostalo vrednost in s tem postane lastnik

2. sklene novo leasing pogodbo, proizvodna sredstva pa ostanejo v lasti leasing podjetja.

FRANCHISING: je prodajna pot, ki jo izbirajo predvsem zelo znana podjetja. Dajalec franšize posreduje pridobitelju franšize (proti plačilu) franšizne pristopnine - pravico, da uporablja njegovo blagovno znamko ali prevzame njegovo tehnologijo. Pridobitelj franšize je gospodarsko in pravno samostojen, toda prilagoditi mora izgled zahtevam dajalca franšize in sme prodajati samo njegov sortiment (Benetton..)

57.) RAZLOŽITE POJEM POSLOVNA SREDSTVA PODJETJA, OPIŠITE POJAVNE OBLIKE IN OSNOVNE ZNAČILNOSTI POSAMEZNIH SKUPIN SREDSTEV!

PREDMETI DELA = so stvari, na katere vpliva človek s svojim delom, s pomočjo delovnih sredstev, da dobijo želene lastnosti - surovine, materiali, polizdelki...

- v poslovnem procesu v celoti preidejo v izdelek in se pri tem porabijo

- vrednost predmetov dela v celoti preide v izdelek

DELOVNA SREDSTVA = omogočajo ali pa olajšajo izvajanje poslovnega procesa - poslovni prostor, inventar, stroji...

- amortizacija ali postopno odpisovanje vrednosti sredstev za delo v nekem časovnem obdobju.

DELOVNA SILA = je ciljno trošenje človekovih umskih in fizičnih sposobnosti., izobrazbe, izkušenj...

PRIPRAVLJENOST ZA DELO = za zadovoljitev življenjskih potreb in višjih potreb.

58.) PRIMERJAJTE NOTRANJO IN ZUNANJO TRGOVINO! ????

59.) OPREDELITE IN PRIMERJAJTE POJME: RABAT, SKONTO, PENALE, ARA, AVANS, PRENUMERACIJA, SKESNINA IN ZAMUDNE OBRESTI!

SKONTO je odtegljaj od prodajne cene, za plačila pred dogovorjenim plačilnim rokom.

RABAT je popust pri ceni blaga, ki ga prodajalec iz različnih vzrokov priznava, ne glede na plačilni rok.

PRENUMERACIJA ali predplačilo, če celotno kupnino plačujemo vnaprej le tedaj, kadar primanjkuje blaga.

AVANS ali akontacija ali naplačilo - kupnino plačujemo deloma vnaprej.

ARA utrjuje pogodbo ali v denarju ali v stvari. Če kupec ne prevzame blaga, ostane ara prodajalcu. Če prodajalec ne dobavi blaga, mora vrniti dvojno ara.

PENALE ali pogodbeni kazni. Penale je pavšalirana odškodnina. Kupcu ni treba dokazovati škode, v vsakem primeru dobi penale, če prodajalec ne izpolni svoje obveznosti pravočasno ali v skladu s pogodbo.

SKESNINA ali odstopnina. Včasih se pogodbenika s pogodbo dogovorita, da lahko po plačilu skesnina odstopita od pogodbe.

60.) PRIMERJAJTE ODNOSE Z JAVNOSTMI S POSPEŠEVANJEM PRODAJE! ODNOSI Z JAVNOSTMI:

UKREPI, s katerimi ustvarja podjetje javno mnenje o sebi so:

- sklicevanje tiskovnih konferenc
- plačane in neplačane reportaže v sredstvih javnega obveščanja
- zanimiva poslovna poročila
- dan odprtih vrat
- donatorstvo

CILJNE SKUPINE SO: družbeno politične enote, ustvarjalci javnega mnenja, poslovni partnerji, zaposleni...

CILJI STIKOV Z JAVNOSTMI: da potrošniki ustvarijo dobro mnenje, spremenijo negativno, da utrdi dobra mnenja.

POSPEŠEVANJE PRODAJE: sem sodijo vsi ukrepi, s katerimi pomagamo lastni prodajni službi ter posrednikom, da bi učinkoviteje prodajali.

UKREPI, za lastni prodajni kader: izpopolnjevanje, nagrajevanje

UKREPI za posrednike: preizkušanje izdelkov, izobraževanje, dopolnjevanje zaloge, reklamno gradivo

UKREPI za kupce: poskušanje, ugodne cene, nagradne igre..

61.) OPIŠITE IN PRIMERJAJTE ZNAČILNOSTI ČEKA IN MENICE!

MENICA je listina, s katero se izdajatelj-trasant zaveže, da bo plačal sam ali po njegovem nalogu tretja oseba, upravičenemu imetniku menice, določeno vsoto denarja, v določenem času, na določenem kraju. ČEK je nalog banki ali drugi organizaciji za plačilni promet, da izplača prinosniku čeka določen znesek denarja. Je imetniški vrednostni papir.

PREDNOSTI ČEKA:

- stalno lahko plačujemo, ne da bi tvegali, kot pri poslovanju z gotovino
- lahko dvignemo ali vplačamo tudi večje vsote
- poravnamo tudi neokrogle vsote

NEVARNOSTI ČEKA:

- sprejem nekritih čekov (presegajo dobroimetje)
- ponarejeni podpisi
- so imetniški papirji, zato jih lahko vnovči vsakdo.

62.) OCENITE PREDNOSTI IN SLABE STRANI HIPOTEKARNEGA IN LOMBARDNEGA KREDITA Z VIDIKA KREDITOJEMALCA!

HIPOTEKARNI KREDIT:

PREDNOSTI: odplačuješ ga lahko v anuitetah/ po obrokih ali pa vse naenkrat, obresti je mogoče obračunati za nazaj ali za naprej, je dolgoročno posojilo.

SLABOSTI: stroški pri vpisu in izbrisu hipoteke, zastava nepremičnine, zaračunane odobritvene provizije.

LOMBARDNI KREDIT:

PREDNOSTI: primeren za kratkoročno financiranje posameznega posla, zavarovan je s premičninami ali VP.

SLABOSTI: debetne obresti, je kratkoročen, pristojbine, provizije, režijski stroški.

63.) RAZLOŽITE POJEM PLAČILNEGA PROMETA, NAVEDITE IN OPIŠITE TER PRIMERJAJTE VRSTE PLAČILNEGA PROMETA!

PLAČILNI PROMET = plačevanje!

VRSTE: gotovinsko, polgotovinsko in brezgotovinsko!

a.) GOTOVINSKO PLAČEVANJE:

NEPOSREDNO: gotovinsko plačevanje je zlasti pri plačevanju večjih zneskov zamudno, nevarno zaradi kraj in drago = gotovinsko plačilo ali gotovinski inkaso.

Ne plačnik ne prejemnik ne uporabljata ŽR.

S POSREDOVANJEM POŠTE: pošiljanje denarja po nalogu plačnika (dolžnika) = vrednostno pismo, poštno nakazilo, nakazilo z odkupnino.

Ne plačnik ne prejemnik ne uporabljata ŽR.

b.) POLGOTOVINSKO PLAČEVANJE:

PLAČNIK PLAČA GOTOVINO NA PREJEMNIKOV RAČUN: položnica, interni nalog za gotovinsko vplačilo. Račun uporablja ali plačnik ali prejemnik.

PREJEMNIK PREJME GOTOVINO V BREME PLAČNIKOVEGA RAČUNA: gotovinski ček, nalog za izplačilo, nakaznica agencije za pl.promet.

Račun uporablja ali plačnik ali prejemnik.

c.) BREZGOTOVINSKO PLAČEVANJE:

PLAČNIK IZDA NALOG: nalog za prenos ali obračunski ček ali nalog za obračun

Tako plačnik kot prejemnik uporabljata račun.

UPNIK IZTERJA: akceptni nalog, nalog za obračun, nalog za vnovčenje.

Tako plačnik kot prejemnik uporabljata račun.

64.) POJASNITE IN OCENITE POMEN IN VRSTE TRANSPORTA

POMEN PROMETA / TRANSPORTA:

- Omogoča ljudem, da zadovoljujejo sovje potrebe po potrošnji različnih dobrin
- Omogoča delitev dela med podjetji na notranjem in mednarodnem območju
- Je pogoj za kulturno in politično sožitje ljudi!

NAJPOMEMBNEJŠA PROMETNA PODJETJA:

POŠTA: posreduje sporočila, prenaša blago manjše teže, posreduje denarna nakazila

ŽELEZNICA: prevažata potnike, kosovno blago in sporočila.

PREVOZNIKI TOVORA V CESTNEM PROMETU: cestni tovorni promet

LADJARJI-NOTRANJA IN POMORSKA PLOVBA: prevažajo blago in potnike

ZRAČNI PROMET: prevažajo potnike, blago visoke vrednosti in sporočila.

TRANSPORT PO CEVEH: na velike razdalje (nafta,plin).

65.) PRIKAŽITE IN INTERPRETIRAJTE POTEK AKREDITIVNEGA POSLOVANJA!

AKREDITIV je nalog kupca/uvoznika, svoji banki, da proti predložitvi listin izplača sama ali po njenem nalogu druga banka določen znesek.

uvoznik (nalog za odprtje akreditiva)

banka uvoznika (odprtje akreditiva)

banka izvoznika (potrditev)

izvoznik (odposlano blago)

uvoznik (prodajna pogodba)

izvoznik (listine)

banka izvoznika (plačilo)

izvoznik banka uvoznika (listine in obremenitev)

uvoznik (listine in obremenitev)

SLABO IZVOZNIK: če pride do zamude z dobavo, akreditiv zapade
SLABO UVOZNIK: opravi se samo preveritev listin, ne pa tudi blaga
DOBRO IZVOZNIK: če so listine predložene v roku, bo prejel plačilo takoj
DOBRO UVOZNIK: plačilo ne bo izvršeno, dokler ne bodo dospele listine v banko.

66.) OPREDELITE PREDNOSTI IN SLABE STRANI DIREKTNE IN INDIRECTNE ZUNANJE TRGOVINE! PREDNOSTI INDIRECTNEGA IZVOZA ZA PROIZVAJALCA:

- o prihranimo stroške za lastno prodajno organizacijo, pri skromnem prometu s posameznimi državami na more biti organizirana rentabilno,
- o izkoriščamo izvoznikovo specialno znanje,
- o prevalimo riziko.

SLABE STRANI INDIRECTNEGA IZVOZA ZA PROIZVAJALCA:

- o odvisen je od usposobljenosti izvoznika
- o nima vpliva na bolikovanje cene in druga opravila pri obdelavi trga.

PREDNOSTI DIREKTNEGA IZVOZA:

- o prihranek pri prevoznih stroških
- o nižji proizvodni stroški kot doma
- o odpadejo uvozne omejitve in carine.

67.) OPIŠITE IN PRIMERJAJTE UPNIŠKE IN LASTNIŠKE VREDNOSTNE PAPIRJE!

VREDNOSTNI PAPIRJI so listine, ki izkazujejo premoženjske pravice. S pomočjo VREDNOSTNI PAPIRJA lahko pridemo do denarja ali ga naložimo. Večino VREDNOSTNIH PAPIRJEV lahko brezoblično prenašamo.

UPNIŠKI VREDNOSTNI PAPIRJI: (dolžniški)

- o pravica do obresti (trdne ali spremenljive)
- o pravica do povračila posojila
- o obveznica
- o zastavni listi – hipotekarne obveznice

LASTNIŠKI VREDNOSTNI PAPIRJI:

- o pravica do udeležbe na dobičku
- o delnice
- o investicijski certifikati
- o participativni listi

MEŠANE OBLIKE:

- o užitniške delnice
- o obveznice z nakupnim bonom
- o zamenljive obveznice

VREDNOSTNI PAPIRJI IMAJO 3 DELE:

- o plašč: osnova
- o talon: pridobitev nove kuponske pole
- o kuponska pola: s posameznimi kupončki vnovčujemo VREDNOSTNI PAPIR
- o na zadnji strani je amortizacijski načrt, načrt kako se obv. Odplačuje.

OBEZNICA ALI OBLIGACIJA je VREDNOSTNI PAPIR, s katerim se dolžnik zaveže, da bo ob dospelosti vrnil denar in obresti.

Banka je emitent in opravlja le tehniške posle – javni vpis ali submisija.

- o Posojilodajalec = upnik ali remitent
- o Posojilojemalec = dolžnika, trasat in trasant.

- obresti za naprej - dekurzivno
- obresti za nazaj - anticipativno

OBLIKE OBVEZNIC: obv. S trdno obrestno mero, s sprejemljivo obrestno mero, obv. Z spreminjajočo obrestno mero, obveznice brez kuponov ali premijske.

ZASTAVNI LIST ALI HIPOTEKARNA OBVEZNICA : izdajajo jih hipotekarne banke, ki pridobljena sredstva na podlagi zastavnih listov uporabljajo samo za hipotekarna posojila in posojila občinam za komunalno. Varnost je zagotovljena s premoženjem hipotekarne banke in hipotekami posojilojemalcev.

DELNICA je lastniški nematerializiran VREDNOSTNI PAPIR, ki izkazuje solastništvo v podjetju, organiziranem kot dd.

Osnovni ali delniški kapital je razdeljen na delnice. Vsota nominalne vrednosti delnic je osnovni kapital. DIVIDENDA je odvisna od doseženega dobička in od politike razdelitve dobička, izraža se na delnico ali v %, glede na osnovni kapital.

VRSTE DELNIC:

- imetniški vrednotni papir – prenašajo iz rok v roke
- imenski vrednotni papir – se glasi na ime delničarja
- članski ali prioritetni vrednotni papir – prednostni vpis novih delnic

vodi klirinško depotna družba
 INVESTICIJSKI CERFITIKAT : investicijske sklade upravlja pooblaščen investicijska družba. S prodajo investicijskih certifikatov pride do denarja, ki ga z razpršitvijo tveganja naloži v VREDNOSTNE PAPIRJE.

3.STOPNJA - **BLOOMOVA RAZVRSTITEV!**

68.) Podjetje za proizvodnjo električnih gospodinjskih aparatov Iskra d.o.o potrebuje kredit za financiranje svojih terjatev do kupcev, ker se prodaja stalno povečuje in konkurenti ponujajo vse daljše plačilne roke. Za zavarovanje daje podjetje banki v domačem kraju na lombard svoje aparate.

a.) Banka odkloni lombard. Kakšne razloge bo po vsej verjetnosti navedla banka?

Banka odkloni lombard, ker aparatov ne daje na lombard in hoče, da se ti aparati prodajajo na borzah.

b.) Katera vrsta kredita bi bila primerna za financiranje navedenega problema podjetja za proizvodnjo električnih gospodinjskih aparatov?

CESIJA

c.) Presodi uporabnost hipotekarnega in lombardnega kredita.

HIPOTEKARNI KREDIT:

PREDNOSTI: odplačuješ ga lahko v anuitetah/ po obrokih ali pa vse naenkrat, obresti je mogoče obračunati za nazaj ali za naprej, je dolgoročno posojilo.

SLABOSTI: stroški pri vpisu in izbrisu hipoteke, zastava nepremičnine, zaračunane odobritvene provizije.

LOMBARDNI KREDIT:

PREDNOSTI: primeren za kratkoročno financiranje posameznega posla, zavarovan je s premičninami ali VP.

SLABOSTI: debetne obresti, je kratkoročen, pristojbine, provizije, režijski stroški.

69.) Generalni zastopnik japonske avtomobilske firme uvozi 130 avtomobilov. Iz več razlogov jih ne pusti cariniti na meji.

a.) Kakšna je razlika med rednim in začasnim uvozom?

REDNI UVOZ - blago se carini in ostane v tej državi

ZAČASNI UVOZ - blago pride v državo, da se dodela ali odpelje drugam

b.) Iz katerih razlogov jih ne pusti cariniti na meji?

Ni jim treba založiti denarja za čas, ko čakajo na kupca.

c.) Katere možnosti ima, da se izogne carinjenju na meji?

Dajo v carinsko skladišče, na kateri koli meji pa morajo imeti oznako TIR.

70.) Gostilničar Rado Lavarič je najel pri poslovni banki hipotekarni kredit na gradbeno zemljišče, za ureditev nekaj sob za goste v višini 3,5 milijonov tolarjev.

a.) Utemeljite pojem in potek hipotekarnega kredita.

Hipotekarni kredit ima svoje ime po določeni obliki zavarovanja kredita. Zavarovanje temelji na zastavitvi nepremičnin (zemljišča in zgradbe). Vpis zastavne pravice v zemljiško knjigo označujemo z besedo hipoteka.

POTEK:

- najprej ocenimo vrednost nepremičnine
- nato določimo najvišjo mejo za kredit
- hipoteka se vpiše v list C-bremenski list v zemljiški knjigi
- praviloma dobi posojiljemalec kredit v enem znesku
- odplačujemo lahko v anuitetah ali v enem znesku.

b.) Premislite, zakaj je finančna ustanova zahtevala višjo hipoteko kot znaša vrednost kredita?

Ker se cene spreminjajo.

c.) Presodi uporabnost hipotekarnega in lombardnega kredita?

HIPOTEKARNI KREDIT:

Zavarovanje temelji na zastavitvi nepremičnin (zemljišča in zgradbe). Vpis zastavne pravice v zemljiško knjigo označujemo z besedo hipoteka.

LOMBARDNI KREDIT:

Je kratkoročno posojilo, ki pa je za razliko zavarovano s premičninami ali VP – lombard je ponavadi samo dodatno zavarovanje.

71.) Podjetje BMW razmišlja o intenzivnejšem nastopu na slovenskem tržišču. Za dosego zastavljenega cilja bo vključilo trgovske posrednike.

a.) Katere trgovske posrednike poznaš?

- samostojni trgovski zastopnik = v tujem imenu za tuj račun
- komisionar = v svojem imenu na tuj račun.
- makler, mešetar, posrednik pri prodaji ali nakupu nepremičnin = posreduje med kupcem in prodajalcem, ni v stalnem poslovnem razmerju

b.) Katere prednosti takšne prodaje bi izkoristilo podjetje?

Sami ne poznajo slovenskega trga, ne poznajo zakonodaje, poslovnih običajev, kupcev, zato pooblastijo zastopnika in mu plačujejo provizijo. Komisionarja ne bodo pooblastili, ker sklepa posle v svojem imenu.

c.) V čem je razlika med trgovskim potnikom in trgovskim zastopnikom?

TRGOVSKI POTNIK ima na osnovi pooblastila pravico zbirati naročila, ne sme pa jih sprejemati. Pogosto ima pravico sprejemati reklamacije. Pogodbe ne sme skleniti, pogodbo s kupcem sklene nek drug pooblaščenec.

TRGOVSKI ZASTOPNIK : komitent sklene pogodbo o zastopanju, kadar sam ne pozna trga ali blaga. Pogodbe se sklenejo za daljše obdobje (eno leto). Zastopnik dobi plačilo v obliki provizije. Poleg provizije pa mu komitent povrne določene stroške (prevoz, telefon..). Komitent nudi zastopniku propagandno gradivo, vzorce. Zastopnik je dolžan sklepati posle, kot bi jih sklepal zase oz. kot dober gospodar.

Zastopnike glede na pooblastila DELIMO NA:

POSREDNIKE in zastopnike, ki SLEPAJO POSLE.

Glede na PODROČJE DELOVANJA ločimo 3 skupine zastopnikov:

GENERALNI - zastopnik za določeno državo je edini, ki lahko zastopa nekega prodajalca ali kupca znotaj države.

OBMOČNI zastopnik - regionalni

PODZASTOPNIK - pomaga regionalnemu zastopniku.

Zastopnik ni nikoli zaposlen, ne dobiva plače ampak je le pogodbeno vezan. Prednosti, da ga najamemo so: ceneje, hitreje in bolj kvalitetno sklenjeni posli. Slabosti pa so, da ne pridemo v stik s kupcem.

72.) Pri naročilu opreme za prodajalno po posebnem načrtu se stranki dogovorita za aro v višini 130.000 sit, ki jo izroči kupec prodajalcu. Malo pred dobavnim rokom prodajalec izjavi, da opreme ne more dobaviti, ker je preobremenjen z naročili.

a.) Kaj lahko kupec zahteva od prodajalca?

Kupec lahko zahteva dvakratno aro.

b.) Kakšna je razlika med aro in avansom?

AVANS ali akontacija ali naplačilo - kupnino plačujemo deloma vnaprej.

ARA utrjuje pogodbo ali v denarju ali v stvari. Če kupec ne prevzame blaga, ostane ara prodajalcu. Če prodajalec ne dobavi blaga, mora vrniti dvojno aro.

73.) Premislite ali je v naslednjih primerih nastala prodajna pogodba in utemeljite vašo odločitev.

a.) V gostilni naročite palačinke z mesom. Natararica prinese palačinke z ribami. Vi jih pojedete. Da, ker sem pojedla palačinke, pogodba je nastala s sklepnim dejanjem.

b.) Na tržnici si izberete grozdje in ga skupaj z denarjem pomolite prodajalcu? Pogodba je nastala s sklepnim dejanjem.

c.) Trgovec naroči pri svojem dobavitelju zgoščenke Vlada Kreslina. Dobavijo mu zgoščenke Zorana Predina. Trgovec sporoči po telefonu, da teh ne potrebuje. Pogodba je razdrta.

74.) KATERE RABATE DOVOLJUJEJO V NASLEDNJIH PRIMERIH?

a.) Nakupite 100 zabojev zimskih jabolk in dobite zato 5% popust.
Količinski popust

b.) Vse leto ste kupovali kompote pri enem grosistu, zato vam ob koncu leta odobri dobropis za 4% vrednosti.
Zvestobni popust

c.) Mlekarna Ptuj uvede na trgu novo diabetično skuto in jo 3 tedne ponuja z 10% popustom.
Popust ob uvajanju novih izdelkov oz. promocijski popust

75.) Katere vrste trgovskih poslov niso mogoče na mednarodnih blagovnih borzah:

a.) nakup in prodaja unikatov
ne, blago ni standardizirano

b.) nakup blaga s kasnejšo dobavo
da, terminski posel

c.) prodaja blaga, s katerim prodajalec še ne razpolaga
da

d.) nakup poljubne količine blaga
ne, določena je najmanjša količina, ki jo lahko kupimo

e.) nakup in prodaja terminskih pogodb
ne, ker trgujemo z blagom in ne s pogodbami

f.) nakup državnih obveznic
ne, ker se prodajajo na borzi VP in ne na blagovni borzi.

76.) Nameravate prepeljati kuhinjsko pohištvo iz Zagorja v London.

a.) Katere prevozne poti bi lahko uporabili?
cestni, ladijski, letalski, železniški

b.) Od česa je odvisna izbira vozne poti?
od razdalje, cene, nujnosti, teže in količine tovora...

c.) Katere prednosti in slabosti imajo posamezne prevozne poti?

- POŠTA: posreduje sporočila, prenaša blago manjše teže, prevaža potnike z lastnimi avtobusi, posreduje denarna nakazila
- ŽELEZNICA: prevaža potnike, kosovno blago večjega obsega, sporočila.
- PREVOZNIKI TOVORA V CESTNEM PROMETU: prevažajo s cestnimi vozili blago na manjše in večje razdalje.
- PREVOZNIKI V NOTRANJI IN POMORSKI PLOVBI-LADJARJI: prevažajo blago in potnike po vodnih poteh.

- PREVOZNIKI V ZRAČNEM PROMETU: letalska podjetja prevažajo potnike, blago visoke vrednosti in sporočila.
- PODJETJA ZA TRANSPORT PO CEVEH: transport na velike razdalje, nafte in zemeljski plin, po ceveh.

d.) Katere listine potrebujete za posamezne prevozne poti?

- ŽELEZNICA: v notranjem prometu – železniški tovorni list, v mednarodnem prometu – mednarodni tovorni list CIM.
- CESTNI TOVORNI PROMET: tovorni list, primerljiv z železniškim tovornim listom.
- LADJARJI V NOTRANJI PLOVBI: rečni prevozni list – potrdilo o sklenjeni prevozni pogodbi in nakladnica (rečni konosament) – potrditev sprejema blaga.
- LADJARJI V POMORSKI PLOVBI: ladjarska pogodba – čarter je najemna pogodba in pogodba o prevozu kosovnega blaga.

77.) Kako boste v naslednjih primerih določili kakovost blaga?

a.) Trgovec s športnimi oblačili želi nakupiti kopalke za naslednjo sezono z vzorci, opisom blaga, ogledom, prospekti, blagovnimi znamkami

b.) Janez želi kupiti nov TV ogled, tipi, blagovna znamka

c.) Trgovec z železnino želi pisno naročiti cevi vzorec, prospekt, standardi

d.) Na osnovi kataloške prodaje kupite posodo slike in prospekti, opis, blagovna znamka

78.) Gospa Korenčkova je prejela račun za plačilo električne energije od podjetja Elektro Mb.

a.) Kako lahko poravnava dolg?
gotovinsko, polgotovinsko, brezgotovinsko

b.) Pri izpitni komisiji dvignite obrazec plačilnega instrumenta in ga izpolnite.

79.) Narodni dom Maribor načrtuje izvedbo gledališke predstave z naslovom Maček Muri. Oglaševanje bo usmerjeno na starše otrok med 5. in 10. letom starosti. Za reklamo bo podjetje pripravilo tiskani in radijski oglas. Navedite in opišite:

a.) propagandni cilj
da jih čim več pride

b.) propagandni predmet
ogled predstave

c.) propagandni subjekt
narodni dom MB in radio

d.) propagandno sredstvo
plakati, sporočila preko radia

e.) Kaj bi še lahko načrtovali, da bi bil plan oglaševanja popoln?
nagrada vprašanja in podarjene vstopnice

80.) Družina Novak načrtuje letni dopust. Sedaj izbirajo najugodnejšo ponudbo.

a.) Pojasnite dejavnike turistične ponudbe, ki bodo vplivali na odločitev?
cena, vreme, naravne nesreče, prometne zveze, politične situacije..

b.) Analizirajte dejavnike povpraševanja, ki bodo vplivali na izbrano odločitev.

cena - ali je možno obročno odplačevanje, ugodne cene konec sezone, vreme, politična situacija, promet

81.) Podjetje Leska d.d. ima pri NKBM d.d. menični kredit. Predložila ji je dve menici po 60.000 sit, ki jih je izdalo podjetje Bedrač d.o.o in dospeta v 4 mesecih. Banka ni diskontirala obeh menic.

a.) Kakšni bi bili za to lahko glavni razlogi?

Menica ni imela dveh dobrih podpisov, ni bila blagovna ampak finančna

b.) V čem je razlika med akceptnim in diskontnim kreditom?

AKCEPTNI KREDIT: posojilojemalec trasira menico na banko. Banka menico akceptira. Posojilojemalec lahko takšno menico vnovči brez težav, tako da jo ali izroči namesto plačila svojemu upniku ali DISKONTIRA pri drugi banki. Pri MENIČNEM DISKONTU izroči menični upravičenec svojo menico pred dospelostjo finančni ustanovi. Ta takoj izplača znesek, zmanjšan za obresti in stroške.

82.) Tovarna čevljev Peko prodaja svoje izdelke v lastnih prodajalnah, pa tudi preko trgovskih podjetij na debelo, trgovskim podjetjem na drobno in preko svojih trgovskih potnikov, zasebnim trgovcem na drobno.

a.) Opredelite prodajne poti.

b.) Definirajte cilje distribucije?

Da izdelek na čim lažji in cenejši način pride do kupca.

c.) Obrazložite zakaj uporablja izdelovalec čevljev številne prodajne poti?

Razširi prodajo

83.) Gospa Horvatova je prihranila 1.450.000 SIT, ki jih želi naložiti v banko.

a.) Čemu ponudi to vsoto banki?

Denar bo na varnem in zaradi obresti, če ima vlogo na vpogled, pa dvigne znesek kadar hoče.

b.) Kakšen bančni posel je to?

pasivni (zbiranje sredstev): hranilne vloge, izdaja vp, najem kredita

c.) Kako bi lahko gospa še oplemenitila svoj denar?

z delnicami, s skladi, z obveznicami

84.) Podjetje Primula d.o.o odpre pri SKB banki račun in najame posojilo v višini 3.000.000 SIT za tekoče financiranje skladišča. Vsa vplačila, med njimi tudi plačila iz tujine in v tujino, potekajo preko tega računa. Za hrambo pomembnih dokumentov najame sef (predal).

a.) Prosim, razporedite te aktivnosti v ustrezne posle finančnih ustanov?

posojilo - aktivni

vplačilo - pasivni

plačila - pasivni

hramba - storitev finančnih ustanov

b.) Opredelite in primerjajte navedene posle?

PASIVNI POSLI finančnih ustanov so enaki kot pri podjetjih, to je ZBIRANJE SREDSTEV ali kapitala: financiranje z lastniškim kapitalom in financiranje z upniškim (dolžniškim) kapitalom.

GLAVNA NALOGA FINANČNIH USTANOV:

-je v odkrivanju odvečnih sredstev investitorjev

-v preobrazbi teh sredstev glede na njihovo višino in rok vezave na ta način, da bodo zadovoljile želje kreditojemalcev

-v odobritvi tovrstnih kreditov in v upravljanju z njimi.

FINANČNIM USTANOVAM PREPUŠČAMO UPNIŠKI KAPITAL PREDVSEM IZ DVEH RAZLOGOV:

-čezmerna sredstva naj bodo naložena z obrestmi in varno,

-prepuščena sredstva naj služijo izvajanju plačilnega prometa.

AKTIVNI POSLI = odobravanje kreditov – KREDITNI POSLI. Finančna ustanova je upnik svojih strank. V bilanci se odobreni krediti pojavljajo na aktivni strani, saj predstavljajo terjatve. To so npr. lombardna posojila, hipotekarna posojila...

BANKA OPRAVLJA NASLEDNJE POSLE:

- Sprejema vse vrste denarnih vlog pravnih in fizičnih oseb
- Daje in najema kredite
- Opravlja posle plačilnega prometa
- Odkupuje čeke in menice
- Posluje s tujimi plačilnimi sredstvi
- Izdaja vrednostne papirje in kreditne kartice
- Kupuje in prodaja ter upravlja z vp domačih in tujih izdajateljev
- Prevzema in izdaja poročstva in garancije
- Kupuje in izterjuje terjatve
- Hrani VP in druge vrednosti.

85.) Trgovski zastopnik Marjan Lah zastopa velikega italijanskega proizvajalca keramičnih ploščic. Ker dobro pozna trg keramičnih izdelkov, želi prodajati tudi ploščice in druge izdelke drugih proizvajalcev.

a.) Ali je to mogoče? Kdaj da, kdaj ne?

Lahko, če mu prvi proizvajalec tega ne prepove s konkurenčno klavzulo.

b.) Kakšne prednosti in pomanjkljivosti ima prodaja po trgovskem zastopniku za komitenta?

+ Pozna trg in zakonodajo, običaje, prodajna mreža se razširja
- ni stika s trgom ter kupci, sprejmemo njegovo ceno

c.) Katere pravice ima pri poslovanju zastopnik?

-pravica do provizije
-pravica do povračila stroškov
-do reklamnega gradiva
-do knjigovodskih zapisov
-do vpogleda v komitentove knjige

86.) Tovornjak s priklopnikom, ki pelje mimo, nosi napis 2PANEUROPA-ŠPEDIČIJA d.d."

a.) Ali je prevoz blaga s tovornjaki tipična dejavnost špedicije?
ne, je tipična dejavnost posredovanja

b.) Kakšna je razlika med prevoznikom in špediterjem?

PREVOZNIK prevaža blago, stranka in prevoznik skleneta pogodbo. ŠPEDITER je organizator odpreme blaga, z naročilom sklence špeditersko pogodbo.

c.) Navedite seznam storitev špediterja?

embalaža, carinjenje, sklepanje pogodb s prevozniki, skladiščenje blaga

87.) Večji pridelovalec sadja v Ajdovščini razmišlja ali bi celotno letino hrušk prodal preko licitacije ali pa bi jo ponudil v delnih količinah na avkciji sadja in zelenjave.

a.) Kateri razlogi prevladujejo za avkcijo, in kateri za licitacijo?

AVKCIJA-prisotno blago, hitro pokvarljivo

VZORČNI SEJEM-blago ni prisotno, gre za vzorce.

b.) Kakšne prednosti ima licitacija?

-ponudbe konkurentov niso znane kupcem. Zato pogosto kupci ponujajo višjo cenom kot bi jo pri dražbi navzgor.
-prodajalcu ni potrebno navesti najnižje cene
-delitev blaga na dele ni potrebna in ni nevarnosti, da bi prodajalcu ostali preostanki.
-licitacijo lahko razglasi za neuspešno, ker ponudbe javnosti niso znane.

c.) Kakšna je razlika med licitacijo in razpisom?

LICITACIJA : kupec mora pisno podati svojo ponudbeno ceno, blago se proda najboljšemu ponudniku.

RAZPIS : pri razpisu kupec v sredstvih javnega obveščanja objavi, da zbira ponudbe za določeno dobavo blaga ali določeno storitev. Ponudniki lahko ponudijo svoje cene samo po razpisanih pogojih. Uspe tisti ponudnik, za katerega razpisovalec meni, da mu najbolj ustreza.

88.) Tovarna posode iz Celja želi poslati večjo pošiljko iz Celja v Chicago. Izbrala je naslednjo prevozno pot.

Celje - Koper - z železnico

Koper - New York - z ladjo

New York - Chicago - z železnico

a.) Navedite na osnovi tega primera funkcije, ki bi jih lahko prevzel špediter?

Organizacija dobave glavnega špediterja, tudi prevoz, vmesni špediter v Kopru poskrbi za carinjenje, da se tovor pretovori in da bi uredil papirje, v NY bi uredil carino. Podšpediter v Chicagu prevzame blago in ga preda prejemniku.

89.) Mesto Maribor je razpisalo dela za preureditev podstrešja sr.Ekonomske šole. Po končanem razpisu ni sprejelo ponudbe najcenejšega, ampak nekoliko dražjega izvajalca.

a.) Kakšni razlogi so vplivali na to odločitev?
dražji proizvajalec, boljši pogoji odplačila

b.) Kakšna je razlika med licitacijo in razpisom?

LICITACIJA : kupec mora pisno podati svojo ponudbeno ceno, blago se proda najboljšemu ponudniku.

RAZPIS : pri razpisu kupec v sredstvih javnega obveščanja objavi, da zbira ponudbe za določeno dobavo blaga ali določeno storitev. Ponudniki lahko ponudijo svoje cene samo po razpisanih pogojih. Uspe tisti ponudnik, za katerega razpisovalec meni, da mu najbolj ustreza.

90.) Preučite v katerih primerih je nastala prodajna pogodba in opišite način.

a.) V prodajalni vzamete čokolado, jo pokažete pri blagajni in plačate.
da, s sklepnim dejanjem

b.) Naročite zgoščenko, dobavo vam obljubijo za poznejši rok.
da, ustno ali pisno

c.) Krojaški mojster Čerič se ustno zanima pri trgovcu Kalinu o možnostih nabave 6m blaga art. 452, rdeče barve. Kalin takoj dobavi blago na dom. Čerič pove po telefonu, da blaga ne potrebuje.
ne, sploh ni naročil blaga

91.) Proizvajalec stilnega pohištva želi optimalno organizacijo proizvodnje. Poslovati želi brez skladiščnih stroškov in s tem doseči ugodnejšo stroškovno kalkulacijo.

a.) Kako naj smiselno uredi dobavo?
just in time, manjši stroški skladiščenja

b.) Opredelite prednosti in pomanjkljivosti takšnega načina dobave.

JUST IN TIME: nabava, usklajena s prodajo ali proizvodnjo: podjetje želi potrebno blago ali material dobiti tik pred njegovo prodajo ali predelavo. Zaloga v skladišču je zmanjšana na najnižjo možno raven.

92.) Strojna tovarna v Hočah izvozi stroje v Rim. Cene veljajo po klavzuli CPT Rim. Blago je odposlano kot vagonška pošiljka po železnici. Proizvajalec iz Hoč pripelje stroje s svojim vozilom na Mariborsko železniško postajo.

a.) Natančno opišite, kje preide riziko prevoza na italijanskega uvoznika?
na MB železniški postaji

b.) Kdo plača stroške prevoza po železnici?
Prodajalec

c.) Kdo zavaruje blago do Rima?

kupec, če hoče

93.) Prodajna pogodba vsebuje naslednja določila: "Dobava blaga do 30.junija tega leta".

a.) Ali je to fiksni ali terminski posel?
navaden terminski posel

V soboto imate "čago", za katero razpošljete pisna vabila. Naročite 25 mini pizz pri Romantici in priložite vabilo.

b.) Ali je to fiksni ali terminski fiksni terminski, ker mora točno v soboto pripeljati pice

c.) Analizirajte in primerjajte obe vrsti dobave.

TERMINSKI POSEL – izpolnitveni čas dobave navajamo le približno – kasnejša dobava, npr.v 60 dneh
FIKSNI POSEL – za dobavo smo se dogovorili za točno določen dan, npr.23 junija.

94.) Prodajalec : Les d.o.o., Ljubljana (bančna zveza Ljubljanska banka d.d Ljubljana).

Kupec: podjetje Richmond, New York (bančna zveza New York City Bank)

a.) Kdo ima predvidoma boljši položaj, če je namesto akreditiva dogovorjeno plačilo z dokumentarnim inkasom D/P?

izvoznik, dobi plačilo blaga

b.) Ali je dokumentarni inkaso D/P pri normalnem poslovanju za enega od partnerjev manj ugoden kot akreditiv?

da za prodajalca, ker kupec mogoče ne bi plačal

95.) Mariborski trgovec s športnimi rekviziti kupi od begunjske tovarne 300 parov smučí s klavzulo "CIP Maribor". Med prevozom ukradejo del pošiljke.

a.) Kdo mora urejati formalnosti z zavarovalnico oz. železnico glede škode?
prodajalec - Begunjska tovarna

b.) Pri prevzemu v Mb. ugotovijo, da tovarnina še ni plačana. Mariborski športni trgovec mora naknadno plačati še 12.560 sit prevoznine. Kaj bo ukrenil?

plačal bo, potem bo račun izstavil prodajalcu, lahko celo zahteva, da plača obresti

c.) Kdo mora plačati stroške dostave od MB železniške postaje do skladišča trgovca?
prodajalec do Maribora, kupec naprej

96.) Tovarna ETA Kamnik dobavi pošiljko tovarno po železnici celjskemu trgovcu. Pošiljko dostavijo z lastnim tovornjakom na železniško postajo Kamnik. V pogodbi je dogovorjena klavzula "FCA Kamnik". Med prevozom po železnici se poškodujejo v enem zaboju vsi kozarci.

a.) Kje preide lastništvo?

lastništvo preide na železniški postaji

b.) Kdo se mora pogajati z železnico o krivdi, ker je nastala škoda?
celjski trgovec

c.) Kdo plača prevozne stroške po železnici?
kupec

97.) V prodajni pogodbi se za primer, da prodajalec ne bi mogel pravočasno dobaviti blaga, dogovorijo za penale v višini 30.000 sit. Prodajalec prekorači dobavni rok, plača penale in izjavi, da je pogodba izpolnjena.

a.) Ali ravna prodajalec v tem primeru pravilno?
ne, ker nič ne piše, da je dostavil blago

b.) Opredelite razlike v ravnanju, če je določena v pogodbi skesnina.

vnaprej določen znesek, za katerega se zmenita kupec in prodajalec, če pride do neizpolnitve pogodbe, da plačate skesnino

98.) Da bi pridobili v podjetju MAKRO Ptuj denarna sredstva za modernizacijo voznega parka, so prodali del zemljišča.

a.) Ali je to notranje ali zunanje financiranje?
notranje

b.) Kako imenujemo to obliko financiranja?
lastno

c.) Ali je mogoče uporabiti zemljišče podjetja za financiranje, ne da bi ga prodali?
hipoteka, najem

99.) Kot vodja oddelka v podjetju moraš v petek organizirati sestanek.

a.) Kako naj vodja organizira in vodi sestanek?
vodja povabi vse zaposlene, napisati mora vabilo (kdaj, kje, dnevni red, opozoriti mora osebe na tem sestanku, kaj naj pripravijo). Vodja vodi sestanek - predstavi prisotne, pozdravi, predstavi dnevni red. Vodja posameznikom daje besedo in umirja situacijo. Na koncu vsake točke mora vodja narediti povzetek. Med sestankom se piše zapisnik.

b.) Katere dejavnosti bi naj opravil po sestanku?
Preveri zapisnik in poskrbi, da ga dobi vsak, ki je bil na sestanku.

100.) PO POKLICNI MATURI V NEDELJO PROSLAVLJATE S PRIJATELJI. V GOSTILNI PLAČATE ZA 4 OSEBE KOSILO 8.720 SIT.

a.) Ali je gostilničar dolžan izstaviti račun?
da, to piše v pravilniku zakon o ddd

b.) Opredelite bistvene sestavine računa upoštevajoč zakon o davku na dodano vrednost.
številka računa, cena brez in z ddd, ddd, davčna številka, naslov

101.) Prodajalec talnih oblog se je odločil, da bo začel prodajati tudi čistila za talne obloge in dekorativne dodatke.

a.) Gre v tem primeru za širitev proizvodnega programa ali sortimenta?
gre za širitev sortimenta - so vse vrste blaga, ki ga ima neko trgovsko podjetje

b.) Kako bi označili takšno širitev?
gre za širitev sortimenta – ozkega

c.) Katere dodatne storitve bi lahko ponudil prodajalec (1)?
montaža, prevoz, servisiranje, garancija, čiščenje...

DODATNA VPRAŠANJA!

OPIŠITE SANACIJO IN STEČAJ PODJETJA?

SANACIJA = sem prištevamo vse ukrepe, s katerimi želimo izboljšati gospodarski položaj podjetja, podjetje želimo ozdraviti. Primeri:

- o sprememba proizvodnega programa
- o sprememba investicijske politike
- o prodor na nove uvozne trge

Sanacija v ožjem pomenu obsega:

-preknjiženje v bilanci izkazane izgube in
-obnovitev plačilne sposobnosti nelikvidnega podjetja.

Sanacijo v ožjem pomenu vedno spremljajo sanacijski ukrepi v širšem pomenu, da bi dosegli trajno ozdravitev podjetja.

STEČAJ = je pravno urejen postopek za prisilno likvidacijo plačilno nesposobnega podjetja. Do stečaja pride tedaj, če podjetja ni mogoče voditi tako, da bi lahko poravnalo vsak pretežni del svojih dolgov. Namen stečaja je, da sodišče pravično porazdeli nezadostno premoženje dolžnika vsem upnikom. Stečaj lahko predlaga dolžnik ali eden izmed upnikov.

OPIŠITE POSTOPEK PRIDOBIVANJA IN ZBIRANJA KADROV!

Na voljo imamo več postopkov:

- o presoja prijave
- o pogovor s kandidatom
- o test
- o preizkus znanja in sposobnost kandidata
- o mnenje grafologa

PROUČEVANJE TRGA DELA: notranji trg dela (vsi zaposleni v podjetju, njihovi sorodniki..) in zunanji trg dela (osebe ki iščejo zaposlitev).

Pri presoji prijav praviloma najprej izberemo, koga bomo povabili na osebni razgovor. Dokumente k prijavi ocenimo po naslednjih kriterijih:

- o formalni vidik
- o popolnost dokumentov
- o vsebina dokumentov

Da bi mogli s kakovostnega vidika planirati potrebe po sodelavcih, so potrebni naslednji podatki:

- o šolska izobrazba
- o posebna znanja
- o praksa
- o odgovornost
- o samostojnost pri delu
- o telesna obremenitev
- o vpliv okolja

NALOGE KADROVSKE SLUŽBE:

- o kadrovski svetovalec je strokovnjak, ki oblikuje za podjetje oglase, opravlja predizbiro in svetuje pri izbiri kandidatov.
- o Poleg tega lahko zagotovi zaupno obravnavanje vloge.
- o Zaposlovanje
- o Odpuščanje
- o Nagrajevanje
- o Premeščanje