

4. OPIŠI CENO IN TRANSPORTNE KLAUZULE KOT SESTAVINI PRODAJNE POGODBE!

Cena je v denarju izražena menjalna vrednost dobrine. Ločimo cene brez dddv-ja in cene z dddv-jem. Cene oblikujemo s pomočjo kalkulacije, ki je lahko:

- **Progresivna kalkulacija**
 - znana nakupna cena
 - ugotavljamo, katero PC moramo doseči
- **Retrogradnja**
 - znana je PC
 - zanima nas nakupna cena
- **Diferenčna**
 - nakupna in prodajna cena sta vnaprej znani

V prodajni pogodbi je cena lahko navedena na naslednje načine:

- **Neposredna navedba cene** – običajna oblika (npr. 100 sit/kg)
- **Posredna navedba cene** – neobičajna oblika (8 kos za 100 sit)

Določitev cene v p.p.:

- pogodba s fiksno ceno (cena se ne spreminja)
- pogodba z neobvezno ceno (cena se spreminja in je odvisna od kakovosti)

Klavzula o nihanju stroškov omogoča povišanje dogovorjene cene, če so se zvišali posamezni stroški do časa dobave

Indeksna klavzula pomeni, da ni potrebno izračunati stroške, ker indeks pove, kako se cene na določenem področju spreminjajo

transportne klavzule (se nanašajo na lastništvo, tveganje in stroške) so navedene v: **INCOTERMS**

- je zbirka pravil z razlago klavzul
- izdala jih je mednarodna trgovinska zbornica v Parizu

Poznamo 4 skupine trgovinskih klavzul:

- D, E, F (riziko in stroški preidejo s prodajalca na kupca v isti točki)
- C (to je klavzula dveh točk. V prvi točki preide riziko, v drugi pa stroški)

skupina C

- gre za 2 točki
- riziko preide v nakladalnem kraju oz. luki
- stroški preidejo v namembnem kraju
- cel prevoz plača prodajalec, vendar riziko nosi kupec

skupina D

- cel prevoz do namembnega kraja krije prodajalec
- najbolj ugodno za kupca

Skupina E

- iz tovarne (točka je takoj na pragu tovarne)

Skupina F

- uporaba na ladijskem, železniškem transportu
- točka je:
 - **ob boku ladje - FAS** (kupec krije nakladanje – dvig)
 - **na krovu – FOB** (prodajalec krije dvig)
 - **prostoprevoznik - FCA** (čim predamo blago 1. prevozniku preide vsa odgovornost na kupca, za cesto)

5. POJASNITE BISTVENE SESTAVINE PRODAJNE POGODBE.

Prodajna pogodba je soglasna izjava volje med ponudnikom in povpraševalcem, da bosta menjala stvarne dobrine.

VSEBINA PRODAJNE POGODBE:

1. OBVEZNE SESTAVINE:

- kdo kupuje? (kupec)
- kdo prodaja? (prodajalec)
- kaj kupuje? (vrsta blaga, kakovost)
- koliko kupuje? (količina)
- po kakšni ceni? (cena)

2. REDNE SESTAVINE

DOBAVNI POGOJI:

- dobavni rok
- kraj dobave
- prenos stroškov (transport)
- prenos rizika (oškodovanje tovara)

PLAČILNI POGOJI:

- plačilni rok
- način plačila
- kraj plačila

3. OBČASNE SESTAVINE:

- garancija
- embalaža
- dodatne storitve (montaža, usposabljanje)
- transport
- posledice za zamudo pri dobavi ali plačilu

6. OPIŠI IN PRIMERJAJ GROSISTIČNO IN DETAJLISTIČNO TRGOVINO!

	DETAJLISTI	GROSISTI
1. DELOVNA SILA	<p>4 področja zaposlitve:</p> <ul style="list-style-type: none"> - prodaja - nabava - vodenje, rčn., marketing - pomožne službe (skladiščenje, čiščenje, varnostne službe) <p>Problemi delovne sile:</p> <ul style="list-style-type: none"> - neugoden delovni čas - nihanja v obremenitvi 	Razlika v primerjavi z detajlisti je v sestavi delovne sile. Več je zaposlenih v skladiščih in nabavi, manj pa v prodaji.
<p>2. TRGOVSKO BLAGO – sortiment</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> je celota vseh izdelkov, ki jih prodajamo <input type="checkbox"/> določen je z vrsto blaga, s širino sortimenta in z globino <p><u>Še nekaj primerov:</u> Ozek, globok (trgovina z veliko izbiro čevljev) Ozek, plitev (majhne trgovinice)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - vrsta blaga - širina sortimenta <u>ozek</u> (prodajamo nekaj vrst blaga ali samo eno) <u>širok</u> (prodajamo veliko vrst izdelkov) - globina (prodajamo več znamk, znotraj ene vrste blaga) <u>globok</u> (prodajaš npr. jahte, obleke, čevlje) <u>plitev</u> (prodajaš npr. samo jahte) 	<ul style="list-style-type: none"> - večina ima ozek in globok sortiment in ti se imenujejo specializirani grosisti - širok (redkeje) sortiment blaga – imenujejo se sortimenti grosisti
3. TRGOVSKA OPREMA	Hladilniki, tehtnice, blagajne, vozički, police, avtomat za drobiž, salamoreznice	Viličarji, nakladalni vozički, police, palete, prevozna sredstva
4. POSLOVNI PROSTOR	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> prodajna služba – prodajni prostor <input type="checkbox"/> pisarniški prostori <input type="checkbox"/> skladišče <input type="checkbox"/> parkirišče 	Najvažnejše je skladišče . Tam se lahko vrši tudi prodaja. Pomembno je tudi parkirišče .

Detajlistična trgovina je dejavnost, ki omogoča nemoteno preskrbo. Gospodinjstva in posamezniki potrebujejo številne izdelke, večkrat v majhnih količinah, kar je nemogoče kupiti neposredno pri proizvajalcih, ker se jim ne izplača organizirati lastno drobno prodajno mrežo.

Grosistična trgovina – trgovina poteka med podjetji, kjer so kupci grosistov:

- **trgovci na drobno,**
- **drugi trgovci na debelo**
- **predelovalci v industriji in obrti**
- **storitvena podjetja,**
- **javne službe**

Poslovanje grosistov urejajo uzance, prodaja temelji na ZOR, tipih, standardih. Prodajne pogodbe so standardizirane, v prodajne postopke pa se vključujejo komisionarji, trgovski zastopniki in posredniki.

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

Plačilni promet v zunanji trgovini se odvija s pomočjo bank, ki imajo dovoljenje za poslovanje s tujino. Plačilni pogoji naj bi izključevali riziko neprevzema, da kupec ne bi odklonil prevzema blaga, ki je poslano pravočasno v dogovorjeni količini in kakovosti ter riziko dubioz - da kupec ne bi plačal pravočasno ali sploh ne bi plačal.

Najpomembnejši instrumenti, ki se uporabljajo v zunanji trgovini so:

1.) **dokumentarni akreditiv**

Kupec pooblasti svojo banko, da nakaže znesek, ki je predmet prodajne pogodbe prodajalca, ko bo ta banki predložil dokazila, da je blago odposlal. Akreditivi so časovno omejeni in nepreklicni.

Ta način plačila izključuje oba rizika (riziko neplačila in riziko neprevzema)

2.) **dokumentarni inkaso (pobuda prihaja s strani prodajalca)**

Prodajalec pooblasti svojo banko, da izroči kupcu dokumente o poslanem blagu:

- a.) ko kupec plača (D/P) – documents against payment
- b.) ko kupec akceptira menico (D/A) – documents against acceptance

Prodajalec pri inkasu nima jamstva, da bo kupec sploh prevzel blago.

D/P – izključen riziko neplačila, obstaja riziko neprevzema

D/A – oba rizika obstajata, najbolj nevaren za prodajalca

8. OPIŠI RAZVOJ PROIZVODJE OD OBRTNE DO INDUSTRIJSKE! KAJ ZAZNAMUJE POSAMEZNE STOPNJE?

RAZVOJ:

o ROKODELSKA IZDELAVA DOBRIN

- majhni obrati z malo delavci
- ročna izdelava
- skromna delitev dela

o ZALOŽNIŠTVO

- podjetnik (založnik) je imel zaposlenih več delavcev, ki so delali na svojih domovih. Oskrboval jih je z materialom in orodji.

o MANUFAKTURE

- so velike delavnice, kjer se dela z rokodelskimi orodji

o INDUSTRIJSKA IZDELAVA

- visoka stopnja mehanizacije
 - množična proizvodnja
1. **industrijska revolucija --- 2/2 19. stoletja**
 - parni stroj
 - parnik
 - železnica
 - elektromotor
 - motor z notranjim izgorevanjem
 2. **industrijska revolucija --- 20. stoletje**
 - elektronika
 - avtomati
 3. **industrijska revolucija v 70/80. letih**
 - računalniki krmilijo procese in jih nadzorujejo
 - velik pomen informacije --- INFORMACIJSKA DOBA

9. NAŠTEJ INSTRUMENTE GOTOVINSKEGA PLAČILNEGA PROMETA IN POJASNITE NJIHOVO UPORABO!

Niti plačniki niti prejemnik ne uporabljata računa!!!!!!!

Neposredno- (gotovinsko plačilo, gotovinski inkaso).

Neposredno gotovinsko plačevanje je zamudno (preštevanje denarja), nevarno (kraja, rop), drago. **V ospredje prihajata negotovinsko in polgotovinsko plačevanje.** Podjetje je dolžno izdati račun za prodano blago oz. storitev.

Primeri:

- blagajniški listek
- odrezek traku registrske blagajne
- izpisek blagajne ROP

- o Saldiranje (potrditev) računa: (odtis štipiljke, ročni zaznamek, podpis prejemnika, datum)
- o Posebno potrdilo o vplačilu: (vsebovati mora):
 - imeni plačnika in prejemnika, znesek, namen plačila, plačilni kraj in datum, prejemnikov podpis

Posredno - (vrednostno pismo, poštno nakazilo, telegrafsko nakazilo, nakazilo z odkupnino)

Pošiljanje denarja po nalogu plačnika.(dolžnika)

Vrednostno pismo se uporablja za pošiljanje vrednostnih papirjev, predmetov, denarja.

Poštno nakazilo je najenostavnejše za nakazovanje denarja.

1. izvod : levi del dobi pošta, desni pa pošiljatelj
2. izvod: levi del dobi prejemnik, desni del poštar. Na hrbtni strani nakaznice potrdi naslovnik prejem denarja

Poštna odkupnina je prevzem denarja po nalogu upnika. Odkupno pošiljko izroči pošta le proti plačilu (vrednostno pismo, paket, pisemska pošiljka). Pošta kasneje posreduje denar nalogodajalcu. Pošiljatelj priloži pošiljki izpolnjeno poštno nakaznico (če želi, da mu pošta izplača denar) ali obrazec plačilni nalog (denar izplačan na njegov TR).

10. NAŠTEJ INSTRUMENTE BREZGOTOVINSKEGA PLAČILNEGA PROMETA IN POJASNITE NJIHOVO UPORABO!

Instrumenti brezgotovinskega plačevanja se uporabljajo:

V žiro omrežju, ki ga sestavljajo poslovne banke in poštne banke. Prenosi plačila se vršijo z naslednjimi obrazci:

- Nalog za prenos, ki ga izda plačnik svoji banki; navedeni so plačnik in njegov račun, znesek nakazila, namen, navedba prejemnika, njegov račun, datum, štempiljka in podpis.
- Ček je nalog banki, da izplača lastniku čeka določen znesek denarja. Uporaba je določena in urejena z zakonom o čeku.

Sestavine čeka so:

- Beseda ček v besedilu
- ime pozvane banke
- plačilni kraj
- nepogojni nalog za plačilo denarnega zneska
- kraj in datum izstavitve čeka
- podpis izdajatelja čeka

(*interni nalog, plačilni nalog, obračunski ček*)- izda plačnik

prejemnik prejme s posredovanjem banke plačnikov denar v dobro svojega računa.

PREDNOSTI PLAČILNEGA PROMETA:

- ZA STRANKE BANKE JE POSLOVANJE

- o racionalno
- o varno
- o hitro
- o ceneno

- ZA BANKE IMA POSLOVANJE NASLEDNJE UGODNOSTI:

- o dobiček iz obresti
- o sredstva za kreditiranje
- o preverjanje kreditne sposobnosti
- o pripravlanje drugih poslov

TRANSAKCIJSKI RAČUN

V plačilnem prometu lahko sodelujemo le, če imamo transakcijski račun pri banki in kritje na računu. S pogodbo se urejajo medsebojne pravice in obveznosti:

- sprejemanje vplačil in opravljanje izplačil v mejah razpoložljivih sredstev na računu
- opravljanje obračunskega poslovanja v negotovinskem plačilnem prometu
- opravljanje poravnave finančnih obveznosti s terjatvami imetnika računa
- provizija in stroški za izvajanje storitev
- obrestovanje sredstev na računu kot depozitnih sredstev
- obveščanje o stanju in prometu na računu

TRAJNI NALOGI:

- opravljamo jih v enakih časovnih presledkih
- za iste prejemnike

lahko so časovno neomejeni (do preklica) ali omejeni (zadnje plačilo 5. julija)

PREDNOSTI

- za dolžnika:
 - prihrani čas
 - odpade evidenca plačil (ni zamude rokov, odpadejo opomini)
- za upnika:
 - točen priliv zneskov

ČEK

- kot **gotovinski ček** za gotovinska in brezgotovinska plačila
- kot **obračunski ček** za brezgotovinska plačila (ni možno dvigovati gotovine)

Je nalog banki, da izplača prinosniku čeka določen znesek denarja. Pravimo, da izstavitelj trasira ček na pozvano banko.

PREDNOSTI ČEKA:

- stalno plačujemo, ne da bi tvegali kot pri poslovanju z gotovino
- brez obsežnih manipulacij lahko dvignemo ali plačamo tudi večje vsote

SLABOSTI:

- sprejem nekritih čekov (čeki za zneske, ki presegajo dobroimetje na računu)
- sprejem čekov s ponarejenimi podpisi (ob izgubi čekovnih obrazcev)
- čeki so imetniški papirji, zato jih lahko unovči vsakdo

ROK PREDLOŽITVE:

- 8 dni, če je kraj plačila in izdaje v naši državi
- 15 dni, če sta kraj izdaje in plačila v naši državi različna
- 20 dni, če je ček izdan v drugi evropski državi
- 40 dni zunaj Evrope, (obale Sredozemskega morja, Črno morje, ali otokih teh dveh morij)
- 70 dni če je izdan v državah zunaj Evrope

UNOVČENJE ČEKA V GOTOVINI (INKASO)

Pri blagajni vsake banke, skupaj s čekom in kartico.

Čeke lahko predložimo v inkaso ali v dobropis na TR. Pri obračunskih čekih je možno samo knjiženje v dobro.

PREGLED ČEKOV PRI BANKAH:

- ali je ček pravilno izpolnjen
- podpis
- kritje
- ali je ček morda preklican

NEPRAVILNOSTI:

- preklic
- odklonitev plačila
- ker izstavljeno dobroimetje ne zadošča podpis
- ček ne ustreza predpisom zakona
- ček je bil preklican

Banka nima nobenih obveznosti, imetnik pa lahko zahteva plačilo od izstavitelja čeka. To pravico imenujemo regresna pravica.

PLAČILNI NALOG

Enotni obrazec, ki ga uporabljamo predvsem za:

- prenos sredstev s plačnikovega računa na prejemnikov račun (brezgotovinsko plačilo)
- omogoča pa tudi gotovinsko poslovanje imetnika TR (plačilo v gotovini ter dvig in polog gotovine)

Sestavljajo ga štirje vodoravni deli:

- zgornji predel obsega ime PLAČILNI NALOG in njegov namen (plačilo, dvig gotovine, polog gotovine) ter nujnost
- predel NALOGODAJALEC: naziv (ime, priimek oz. firmo), ulico, kraj in št. imetnika TR- nalogodajalca, datum plačila, referenco, znesek, vrsto posla, namen plačila
- predel PREJEMNIK: ime, priimek oz. firmo, ulico, kraj, št. imetnika TR- prejemnika ter referenco.
- V spodnji delu je prostor za podpis in žig

KARTICE

- **bančna (plačilna) kartica:** takojšna obremenitev transakcijskega (osebnega) računa

- **kreditna kartica (z odloženim plačilom):** možnost plačevanja blaga in storitev doma in v tujini, plačilo celotnega zneske porabe v preteklem mesecu na dogovorjeni dan v naslednjem mesecu (Eurocard, VISA,..)

NEVARNOSTI:

- nevarnost izgube
- nevarnost goljufije

- nevarnost zadolžitve

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

Gospodarstvo je celota vseh dejavnosti za načrtno pridobivanje dobrin, ki zadovoljujejo človekove potrebe.

Udeleženci so na eni strani **podjetja**, ki proizvajajo dobrine, na drugi strani pa **gospodinjstva**, ki te dobrine porabljajo.

Zgodovinski razvoj:

- se je pričel z delitvijo dela
- **V začetku:** naturalno gospodarstvo (dobrina ⇔ dobrina).
- **V nadaljnjem razvoju:**
 - se je delitev dela stopnjevala
 - proizvodnja se je povečala, zato je bila menjava (dobrina ⇔ dobrina) otežena
 - pojavi se menjalno sredstvo - denar
 - Proizvodnja in poraba sta se prostorsko in časovno ločili, tako je nastalo blagovno gospodarstvo, ki je delovalo na trgu

Danes se pojavljajo 3 oblike:

- **Svobodno tržno gospodarstvo:**
 - država daje samo okvir ureditve
 - odločitve o proizvodnji in delovnih mestih so svobodne
 - vsa proizvodjalna sredstva so v privatni lasti
 - na trgu se s ponudbo in povpraševanjem oblikuje ustrezna cena dobrin
 - porabnik sam odloča o nakupu, poklicu, delovnem mestu
- **Socialno tržno gospodarstvo** – vsa načela tržnega gospodarstva veljajo, vendar država s svojimi ukrepi posega v gospodarstvo in ga usmerja (obresti, davki, sociala)
- **Eko-socialno tržno gospodarstvo:** skrbi za okolje, da se viri ne izčrpavajo prehitro, da se ozračje ne onesnažuje preveč z izpušnimi plini, ter da se ohranijo skladi pitne vode.

V bližnji preteklosti sta bila še:

- **plansko gospodarstvo**, (ni bilo zasebne lastnine, vse delovanje je bilo načrtovano, bila je omejena osebna iniciativa, ter skoraj ni bilo brezposelnosti)
- Trg ni deloval. Različica tega sistema je bilo **centralno upravljanje gospodarstva**

12. POJASNITE VLOGO IN NALOGE ŠPEDITERJA!

Špediter je:

- posrednik med pošiljateljem in prevoznikom
- organizira prevoze
- sklene pogodbo z najugodnejšim prevoznikom

- uredi potrebne dokumente
- lahko uredi tudi zavarovanje in carinjenje
- kontrolira prispetje

DODATNE STORITVE ŠPEDITERJA:

- lasten prevoz
- zbirni transport (špediter izbira pošiljke različnih pošiljateljcev različnim prejemnikom v isti smeri) ugodnejša tarifa
- skladiščenje
- zavarovanje, carinjenje

ODGOVORNOST ŠPEDITERJA:

Odgovoren je za vsako poškodbo ali zamudo, ki jo povzroči sam. Ni odgovoren za krivdo prevoznika ali za dogodke za katere sam ni kriv.

ZASTAVNA PRAVICA ŠPEDITERJA:

Blago lahko zaseže, če ne dobi plačila za svoje storitve. Velja samo v času, ko je blago v njegovih rokah.

PREDNOSTI ŠPEDITERJA:

- špediterjeva strokovnost in poznavanje trga prevoznikov
- nižje tarife
- organiziranje začasnega skladiščenja
- poznavanje zavarovalnih pogojev, carinskih formalnosti

13. OPREDELITE POJEM IN POMEN MARKETING MIX-A!

Marketing mix ali trženjski splet predstavlja sistematično komuniciranje trženjskih instrumentov:

TRŽENJSKI SPLET

Na podlagi ugotovitev tržne raziskave in tržnih ciljev razvijemo trženjski splet.

→ **Politika izdelkov in sortimenta:**

- katere izdelke bomo ponudili potrošniku
- kako bodo oblikovani izdelki in katere storitve bomo vključili
- storitve, ki so povezane z njimi, garancije...

→ **Politika prodajnih cen:**

- obsega cenovno politiko in politiko prodajnih pogojev (rabatov, dobavnih in plačilnih pogojev...)

→ **Distribucijska politika:** vsebuje vse organizacijske oblike prodajanja, ki jih uporablja podjetje, da bi izdelek prišel do kupca pravočasno in v pravem kraju (lastni prodajni oddelek, prodaja z zastopniki, prodaja trgovskim podjetjem na debelo in na drobno).

→ **Politika komuniciranja:**

- Oglaševanje prodaje
- pospeševanje prodaje
- stiki z javnostmi

- osebna prodaja

14. OPREDELITE TRG, NJEGOV RAZVOJ, FUNKCIJE TER UDELEŽENCE NA NJEM!

TRG v ožjem pomenu besede---tržnica

TRG v širšem pomenu besede---vzorčni sejmi, borze, javni natečaji

Trg je prostor, kjer se srečujeta ponudba dobrin in povpraševanje po njih.

Na trgu nastopajo:

- podjetja investicijskih dobrin in storitev (proizvodnja strojev, opreme)
- podjetja potrošnih dobrin in gospodinjstva

Podjetje povprašuje po investicijskih dobrinah ter po delovni sili, gospodinjstva pa po potrošnih dobrinah in storitvah, kar predstavlja **blagovni tok**, istočasno pa med vsemi udeleženci nastopa tudi **denarni tok**, ki se kaže v plačevanju med podjetji ter plačevanju med podjetji in gospodinjstvi (osebni dohodek, cena dobrine ali storitve).

15. POJASNITE NAČINE SKLENITVE PRODAJNIH POGODB IN SESTAVINE LE TEH!

Prodajna pogodba je soglasna izjava volje med kupcem in prodajalcem, da bosta menjala blago ali storitev za denar.

Kateri predpisi veljajo?

- za vse p.p. velja ZOR
- če sta kupec in prodajalec podjetnika velja dodatno ZT (upoštevamo tudi dobre poslovne običaje)
- če je kupec potrošnik velja zakon o varstvu potrošnikov - ZVP

Pravni pogoji pa so soglasna izjava volje, poslovna sposobnost partnerjev, možnost posla, prostovoljnost in dopustnost.

Načini storitve so na osnovi soglasne izjave volje, ki je lahko izražena: ustno, sklepno, pisno ter v posebnih okoliščinah z molkom.

VSEBINA PRODAJNE POGODBE:

1. OBVEZNE SESTAVINE:

- kdo kupuje? (kupec)
- kdo prodaja? (prodajalec)
- kaj kupuje? (vrsta blaga, kakovost)
- koliko kupuje? (količina)
- po kakšni ceni? (cena)

2. REDNE SESTAVINE

DOBAVNI POGIJI:

- dobavni rok
- kraj dobave
- prenos stroškov (transport)
- prenos rizika (oškodovanje tovara)

PLAČILNI POGOJI:

- plačilni rok
- način plačila

- kraj plačila

3. OBČASNE SESTAVINE:

- garancija
- embalaža
- dodatne storitve (montaža, usposabljanje)
- transport
- posledice za zamudo pri dobavi ali plačilu

16. POJASNITE POMEN IN ZNAČILNOST DOBAVNIH IN PLAČILNIH POGOJEV V PRODAJNI POGODBI!

Dobavni pogoji so pomembna sestavina prodajnih pogodb, tu določamo:

- **izpolnitveni čas dobave** (dobavni rok)
 - terminski posel
 - fiksni posel
 - promptni posel (takojšnja dobava)
- **izpolnitveni kraj dobave** (prenos rizika, prenos lastništva)
- fizično : dejansko izroči
- simbolično: izroči dokumente
- **prenos stroškov**
- če se stranki ne dogovorita, nosi prodajalec vse stroške do izročitve blaga

- **klavzule prodajne pogodbe**
 - so kratke formulacije za urejanje dobavnih pogojev
 - nanašajo se na prenos lastništva (tveganja) in stroškov
 - njihov pomen urejajo uzance - INCOTERMS

Dobavne pogoje urejajo:

- pogodba
- uzance (npr. klavzule prodajne pogodbe – cenovna klavzula)
- zakonski predpisi

Plačilni pogoji:

- **Izpolnitveni kraj plačila** (kraj, v katerem mora kupec plačati blago, to je največkrat sedež oz . prebivališče dolžnika.)
- **Izpolnitevni čas plačila**
 - ❖ **predplačilo** (pred dobavo)- celotno kupnino plačujemo vnaprej le tedaj, ko na trgu primanjkuje blaga.
 - ❖ **promptno plačilo** (plačilo pri dobavi, ob prejemu računa)
 - ❖ **poznejše plačilo** (po dobavi)

POSEBNE OBLIKE

- **Naplačilo = avans** (plačilo na račun) del kupnine kupec plača vnaprej. Če prodajna pogodba ni izpolnjena po krivdi prodajalca, mora naplačilo vrniti, če kupec po svoji krivdi ne prevzame blaga mora vrniti prodajalcu tisti del naplačila, ki presega škodo.

- o **Ara** (če opredelimo plačilo dela kupnine kot ara ima to naslednji pravni učinek:
 1. če kupec po lastni krivdi ne prevzame blaga, ostane ara prodajalcu
 2. če prodajalec po lastni krivdi ne dobavi blaga, mora povrniti kupcu dvojno ara.

- o **Obročno odplačevanje**

Pisno sestavljena pogodba

Navedba skupnega zneska vseh obročnih odplačil in znesek števila in zapadlost obrokov

17. OPIŠI POMEN, NALOGE IN OBLIKE TRŽNEGA KOMUNICIRANJA!

Tržno komuniciranje je namenjeno ciljni skupini uporabnikov.

Izvajamo ga s pomočjo: oglaševanja, s pospeševanjem prodaje, s stiki z javnostmi, ter z osebno prodajo. Pri tem moramo načrtovati cilje in se odločiti za tisto dejavnost, ki je najbolj primerna za izvedbo na področju:

- **prodaje**, kjer stremimo za prodajo določenih izdelkov ali storitev ter ustvarjamo pozitiven odnos kupcev, da se odločijo za nakup.
- **nabave**, kjer delujemo na dobavitelje za pravočasne in kvalitetne dobave.
- **kadrov**, da se pridobi primerne kadre, ki bodo s svojim delovanjem prisegli k pozitivni sliki podjetja in s tem tudi k povečani prodaji.

Naloge pa so:

- **Pri oglaševanju**
spremljamo ekonomske cilje (dobiček) ter negospodarske cilje (dvigovanje osveščenosti porabnikov)
- **Pri pospeševanju prodaje**
delujemo z različnimi ukrepi – ti ukrepi se lahko nanašajo na **lastni kader** (šolanje, tekmovanje pri prodaji, ki je povezano z denarnimi nagradami, provizijami), na **posrednike** (dostava reklamiranega gradiva, predstavitve s hostesami, popusti) oz. kot pospeševanje porabe **pri potrošnikih** (zakon o obligacijskih razmerjih, nagradne igre, zvestobne znamke in popusti)
- **Pri odnosu z javnostmi**
delujemo na ciljne skupine (poslovni partnerji, zaposleni delavci), da se ustvari pozitivno mnenje o podjetju in o izdelkih
- **Pri osebni prodaji**
se komuniciranje odvija na relaciji prodajalec – kupec, kjer je zelo važen osebni stik in prodajni razgovor.

18. KAKO DOLOČIMO V PRODAJNI POGODBI KOLIČINO, KVALITETO, EMBALAŽO?

Določitev količine v prodajni pogodbi:

- Merske enote (dolžinske, utežne, površinske, votle – l, dcl, prostorninske, št. kosov, embalažne enote – karton, vreče)
- Količina v p.p. se mora ujemati z dobavljeno količino, razen če soglašata oba partnerja, v pogodbi lahko uporabljamo izraz cirka
- Upoštevanje embalaže v p.p. (bruto teža, tara teža, neto teža)

- Odbitek pri teži (nameček – en kos dobiš zastoj, nezaračunani del blaga – naročiš 10 kosov, plačaš 9 kosov)

Določitev kvalitete v p.p.:

Kakovost blaga določimo z različnimi metodami, katerih uporaba je odvisna od tega ali gre za nadomestno blago ali nenadomestljivo.

Nadomestno blago (ima enake značilnosti in lastnosti, ki v povprečju bistveno ne odstopajo – blagovne ali storitvene znamke, tipi, standardi)

Nenadomestljivo blago (kupimo po natančnem ogledu, opisu in sliki – starine, zemljišča, umetniške slike)

1.) ogled blaga

- pogosto si ne pogledamo samega blaga, temveč blago iste blagovne znamke, tipa, trgovskega razreda
- ogledati si moramo predvsem rabljene stvari ali stvari z napako – porcelan 2. klase

2.) opis in slika

- racionalni opis oz. številčen (čistost zlata – karati, sadni delež v sokovih)
- iracionalni opis (določimo kvaliteto blaga na osnovi oblike, podobe – karo vzorec na obleki, omara iz češnje)
- slika (dopolnjuje opis kakovosti – slike v katalogih)

3.) vzorec in poskušnja

- **nakup po vzorcu** (na osnovi vzorca se izdelava blago)
- **nakup na poskušnji** (nakup je sklenjen, vendar ima kupec pravico blago vrniti, če ne ustreza njegovim zahtevam glede kakovosti)
- **nakup za poizkušnjo** (kupec kupi majhno količino blaga po zelo ugodni ceni, da preizkusi blago in blaga ne more vrniti)

4.) blagovne in storitvene znamke

- oznake, ki so namenjene razlikovanju določenih izdelkov in storitev v gospodarskem prometu od drugih podobnih izdelkov in storitev

5.) tipi

- z njimi poenotimo končne industrijske izdelke (fiat punto)

6.) standard

- z njimi poenotimo pojme, oblike, lastnosti (A4 format list, vijaki M-10)

7.) trgovski razred

- določajo kakovost živil (jabolka 1 in 2 klase)

Določitev embalaže v p.p.:

1. FUNKCIJE EMBALAŽE

- Zaščitimo blago pred zunanji vplivi (pritisk, udarec, vlaga)
- Izboljšamo primernost blaga za prevoz in skladiščenje
- Povečujemo prodajno sposobnost blaga

- UREJANJE EMBLAŽE V PRODAJNI POGODBI

Če v prodajni pogodbi ni dogovora, mora prodajalec izbrati embalažo. To pomeni, da ne sme izbrati poljubne embalaže, temveč tako, ki z veliko verjetnostjo v zadostni meri varuje blago.

- RAZVNOJNE TEŽNJE PRI EMBALAŽI

a) tehnični razvoj (plastični namesto lesenih zabojev, ker so lažje; tetrapak namesto steklenic)

PREDNOSTI:

- hitrejša embaliranje
- higiensko neoporečno ravnanje z blagom
- manjša nevarnost malomarnega embaliranja

SLABOSTI:

- stroji za embaliranje so rentabilni šele pri velikem številu
- preusmeritev v nove proizvode in nove vrste embalaže je zahtevna

b) gospodarski razvoj

- veliko več blaga embalirajo že v sami tovarni
- prezentacija blaga se močneje uveljavlja
- razprava o embalaži za enkratno in večkratno uporabo

19. OPREDELI POSLOVNA PODROČJA INDUSTRIJSKEGA PODJETJA!

PODROČJA POSLOVANJA INDUSTRIJSKIH PODJETIJ:

- RAZISKAVE IN RAZVOJ
- MATERIALNO POSLOVANJE (nabava in skladiščenje)
- IZDELAVA
- PRODAJA

- RAZISKAVE IN RAZVOJ

Zakaj so potrebne raziskave in razvoj?

- konkurenca
- življenjski cikel izdelka (npr. moda se spreminja)
- zahteve po ekološko sprejemljivih izdelkih

Poznamo temeljne raziskave in uporabne.

TEMELJNE RAZISKAVE

- delajo v inštitutih
- so splošne raziskave, s katerimi ugotavljajo splošne značilnosti materialov

UPORABNE RAZISKAVE

- nanašajo se na točno določen proizvod in se izvajajo v laboratorijih
- v večjih podjetjih

LICENCA

- pridobimo pravico do izdelave ali do uporabe patentiranega postopka
- plačilo licenčnine

ODKUP PATENTA

- patent je zapisana pravica lastnika nekega izuma, da lahko izdeluje in prodaja patentiran izdelek

- **MATERIALNO POSLOVANJE (nabava materiala, skladiščenje)**

POMEN:

- pravočasne dobave (—→ zastoj proizvodnje)
- kakovosti materiala (—→ vodi v okvaro izdelka)

ČASI NAROČANJA:

1.) SISTEM RITMA NAROČANJA

- v nekaterih časovnih presledkih

primer: vsake 3 mesece

2.) SISTEM TOČKE NAROČANJA

- določimo varnostno zalogo

varnostna zaloga = čas dobave X dnevna poraba

primer: vsak dan porabimo 20 izdelkov, dobavitelj potrebuje 6 dni.

v.z . je 120

- **IZDELAVA**

Ločimo:

- **priprava dela**

- načrtovanje
- določimo vrstni red delovnih operacij, potrebe po delavcih, po strojih, po materialu,.....
- zagotovimo pogoje za izvedbo, kar pomeni, da pripravimo stroje, delavce, material,.....

- **potek izdelave**

organizacijski tipi:

- določeni so glede na to, kako se izdelek pomika med proizvodnjo

a.) **tekoči trak**

- izdelava poteka po njem
- stroji in delovna mesta si sledijo tako kot postopki izdelave

b.) **delavniška izdelava**

- vsi stroji so zbrani v eni delavnici

tipi izdelave:

- so določeni s tem, koliko enot proizvedemo

a.) **posamični tip**

- proizvedemo samo eno enoto, en izdelek

npr.

po naročilu damo šivilji izdelati obleko

gradnja mostu po meri

b.) **množični tip izdelave oz. proizvodnje**

- izdelamo neomejeno število izdelkov

npr.

na tekočem traku

c.) **serijski tip izdelave oz. proizvodnje**

- proizvedemo eno serijo izdelkov
npr.
avtomobili

STANDARLIZACIJA

- je poenotenje sestavnih delov po velikosti ali kakovosti
TIPIZACIJA
- je poenotenje končnih izdelkov
npr.
A4 papir
Fiat punto 55

vpliv vremenskih razmer na tovor ---- zato je potrebna kakovostna embalaža

20. OPREDELI POLITIKO IZDELKA KOT SESTAVINO MARKETING MIX-A!

→ Politika izdelkov in sortimenta:

- katere izdelke bomo ponudili potrošniku
- kako bodo oblikovani izdelki in katere storitve bomo vključili
- storitve, ki so povezane z izdelki (npr. montaža, usposabljanje za uporabo, servisiranje, garancije)

Opredeliti moramo tudi **osnovno** in **dodatno uporabnost**, iz teh ugotoviti [življenjski cikel izdelkov](#).

Pri **proizvodnji** moramo upoštevati možnost za **inovacije** ter **variacije izdelkov**, ker se lahko spremenijo nekatere lastnosti po določenem času (barva embalaže, sprememba materiala). Poleg tega je važno, da izdelke, ki se jim življenjski cikel izteka pravočasno eliminiramo oz. izločimo iz proizvodnega programa.

21. OPIŠITE RAZVOJ, ZNAČILNOSTI IN TIPE INDUSTRIJSKE PROIZVODNJE!

22. OPREDELI POJEM IN NALOGE MANAGEMENT-A!

Management pomeni vodenje podjetja. Uresničujejo ga osebe, ki določajo cilje, sprejemajo ukrepe, za uresničevanje teh ciljev načrtujejo in organizirajo. Vodenje in odločanje se izvaja v treh ravneh:

- Najvišje vodstvo-direktorji: generalni, komercialni, tehnični, finančni
- Srednje vodstvo: vodje oddelkov
- Nižje vodstvo: mojstri - delavnice, poslovodje v trgovinah

Funkcija vodenja se kaže v planiranju, odločanju o ciljih ter o delovnih nalogah v dodeljevanju izvedbenih nalog in v nadziranju delovnih nalog – kadar pa se odkrije odstopanje se mora ponovno odločiti in spremeniti načrt. Pri vodenju se poslužujemo naslednjih načel:

- vodenje na podlagi zastavljenih ciljev, vodenje po načelu izjem, vodenje na podlagi pooblastil, vodenje na podlagi spodbud

23. OPIŠI ZNAČILNOSTI, POMEN IN VRSTE TRGOVINE PO RAZNIH VIDIKIH!

Trgovina nastopa kot vmesni člen v menjavi med proizvajalci in porabniki dobrin. To izvaja s pomočjo prostorske, časovne, količinske, kakovostne, svetovalne, svetovalne in kreditne funkcije. Z vidika vrste trgovskih podjetij ločimo notranjo trgovino, kjer so podjetja na debelo in na drobno ter zunanjo trgovino, kjer podjetja poslujejo v znatnem obsegu na tujih trgih.

Tržnjske odločitve, ki se nanašajo na poslovanje detajlistov so **odločitve o sortimentu** (širina, globina, dodatne storitve), **o cenah** (diskontne, običajne, ekskluzivne), **o načinu postrežbe** (postrežna, samoizbirna, samopostrežna, po pošti, z avtomati), **o reklamih in o lokaciji**.

Smeri razvoja pri trgovini na drobno (detajlistih) se kažejo v težnjah k naraščanju velikosti; pri grosistih pa se kaže interes za razvijanje prodaje na drobno.

24. OPREDELI ZNAČILNOSTI IN FUNKCIJE NAŠEGA BANČNEGA SISTEMA!

Banke so specializirane organizacije za opravljanje denarnih poslov in z denarjem povezanim poslom. Pravni položaj bank ureja poseben zakon. Na čelu bančnega sistema je **banka Slovenije**, ki je **slovenska centralna banka**. Njeno delovanje ureja zakon o banki Slovenije z dnem 25.6.1991. Njene funkcije so v skrbi za stabilnost valute, za splošno likvidnost v državi in do tujine, kontrolira banke in hranilnice, opravlja emisijo (izdajanje denarja) ter opravlja posle za republiko Slovenijo. Banke opravljajo naslednje posle:

- Prejemajo vse vrste denarnih vlog pravnih in fizičnih oseb (pasivni posli)
- Dajejo kredite in posojila (aktivni posli)
- Opravljajo plačilni promet
- Odkupujejo čeke in menice
- Poslujejo s tujimi plačilnimi sredstvi ter izdajajo vrednostne papirje ter kreditne kartice
- Opravljajo tudi posle v zvezi s sefi

Hranilnice so finančne organizacije, ki zbirajo prihranke občanov in jih namenjajo za kreditiranje komitentov (obrt, zasebna dejavnost), biti pa morajo registrirane pri banki Slovenije.

25. POJASNITE POJEM CARINE IN OPIŠI CARINSKO TARIFO, KONTROLO IN POSTOPEK!

CARINE so davščine, ki jih plačujemo pri prehodu blaga čez državno mejo. Razvrstimo jih:

Razvrstitev blaga glede na uvoz in izvoz.

- 1.) **prosti uvoz in izvoz** (ne pomeni, da carine ni)
- 2.) **uvoz in izvoz dovoljen na podlagi kontingentov**

Kontingent je lahko:

- **določena količina**, ki jo lahko uvozimo ali izvozimo (K_k)
- **določena vrednost**, ki jo lahko uvozimo ali izvozimo (K_v)
- to so kmetijski izdelki, rude, tekstilni izdelki,.....

3.) uvoz in izvoz dovoljen na podlagi dovoljenj

npr.:

- orožje, umetniški predmeti (arheološke najdbe), nevarne snovi, plamenite kovine,

Vrste carin:

- **uvozne, izvozne** (pri rudah), **tranzitne** (blago gre čez Slovenijo, niso v uporabi)
- **zaščitne** (pri kmetijskih izdelkih), **fiskalne** (trošarine)

Trošarine se uvedejo na blago, ki ga doma ne proizvajamo ali pa ga proizvajamo v manjših količinah. So vir državnih prihodkov.

- **vrednostna, količinska, mešane, drsne**

a.) **vrednostna carina** (v % od carinske vrednosti)

CARINSKA VREDNOST = faktorni znesek + pribitki (prevozni stroški, stroški zavarovanja, vmesno skladiščenje) – odbitki (popusti, rabati)

b.) **količinske carine glede na težo** (tehtamo blago in embalažo, embalažo odštejemo)

Izraženo je v SIT na 100 kg. Upoštevamo čisto težo (bruto teža – tara).

c.) **količinske carine glede na kos** (uporablja se samo pri uvozu in izvozu)

d.) **mešane carine** (gre za kombinacijo vrednostne in količinske teže)

e.) **drsne carine** (glede na sezono; in sicer višje carine na višku sezone ali pa novo in rabljeno blago) npr. sadje

CARINSKA TARIFA

- je seznam carin, ki veljajo v državi
- **avtonomne**, kadar jih država določa samostojno s svojo zakonodajo
- **pogodbene**, kadar temeljijo na meddržavnih pogodbah

CARINSKA POSTAVKA

- carina na mersko enoto blaga
znižana (velja za vse države s katerimi imamo sklenjene trgovinske sporazume)
splošna (za vse ostale države)

26. OPIŠI DEJAVNOSTI MARKETINGA!

Dejavnosti marketinga:

- **Raziskava trga, ki zajema segmentiranje trga po določenih kriterijih** (geografski, demografski, psihološki, kriterij obnašanja), **določanje tržnih ciljev ter tržno pozicioniranje**
- **Na podlagi ugotovitev tržne raziskave razvijemo trženski splet** (politika izdelka in sortimenta, politika prodajnih cen, distribucijska politika in politika komuniciranja s trgom, ki zajema oglaševanje, pospeševanje prodaje, osebno prodajo in stike z javnostmi)

27. OPIŠI POVEZANOST TURIZMA Z GOSTINSTVOM IN DRUGIMI DEJAVNOSTMI IN OPREDELI ORGANIZIRANOST TURIZMA!

DEJAVNIKI TURISTIČNE PONUDBE

- NASTANITEV IN GOSTINSKE STORITVE

(prenočišča – kategorizacija z *, rekreacija, zabava, pošta, telefon, bolnica, možnost RENT – a CAR – ja,.....)

- PROMETNA DOSTOPNOST

- TURISTIČNE ZNAMENITOSTI

Naravne (vulkani, slapovi, gejziri, rudniki, naravni parki, termalni vrelci...)

Družbene (gradovi, jezovi, muzeji, galerije, cerkve, koncerti, cirkus, stadioni)

- TURISTIČNE AGENCIJE

DEJAVNIKI TURISTIČNEGA POVPRASEVANJA

1.) EKONOMSKI DEJAVNIKI

- **Razpoložljiva denarna sredstva**

(najprej zadovoljimo osnovne potrebe, presežek pa lahko namenimo tudi turizmu)

- **raven cen turističnih storitev**

(ljudje z višjimi dohodki bodo plačali višje cene za turistične storitve, ker zahtevajo kakovostnejše storitve (npr. prvi razred v letalu)

2.) DEMOGRAFSKI DEJAVNIKI

starost

- mlajši – cenejše
- srednja generacija – zahteva več udobja – dražje
- starejša generacija – zahteva več udobja – potovanje v skupinah

izobrazba, poklic

- boljša izobrazba in poklic – več potovanja
- razlogi: več denarja, interesa in službena potovanja

zakonski stan

- neporočeni, samski ljudje potujejo več

3.) PROSTI ČAS

- dopust
- prazniki
- vikendi

V tem času je več povpraševanja po turizmu!

4.) OSTALI DEJAVNIKI

- **varnost**
- **politična stabilnost države (npr. Egipt, Bali)**
- **mediji**
 - objava plačanih reportaž
 - lahko znižajo
 - lahko zvišajo

V turizmu se podjetniki srečujejo z visoko stopnjo porabe kapitala in slabo izkoriščenostjo zmogljivosti (sezono) ter s problemi delovne intenzivnosti in neenakomernega delovnega časa.

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

Trgovski posredniki so samostojni trgovci (posamezniki ali podjetja), ki posredujejo pri trgovskih poslih na račun svojih naročnikov (komitentov). Za svoje delo dobijo provizijo. Delujejo tam, kjer za prodajalca in kupca ne bi bilo gospodarno, da sama navežeta stike.

TRGOVSKI ZASTOPNIK

- dela v imenu in za račun naročnika
- ni zaposlen v podjetju
- dela na podlagi pogodbe
- plačilo je provizija
 - ◆ ZASTOPNIK – POSREDNIK
 - ◆ ZASTOPNIK – SKLENITELJ POSLA
 - ◆ SPLOŠNI ALI GENERALNI ZASTOPNIK
 - ◆ REGIONALNI ZASTOPNIK
 - ◆ PODZASTOPNIK

PRAVICE TRGOVSKEGA ZASTOPNIKA

- provizija
- povračilo stroškov (telefon, poština) prevoz ni vključen!!!!!!!
- reklamni material

OBVEZNOSTI TRGOVSKEGA POTNIKA

A. OBVEZNOST OBVEŠČANJA NAROČNIKA

- o razmerah na trgu
- o sklenjenih poslih

B. JAMSTVO ZA NAPAKE

C. SKRBNOST DOBREGA GOSPODARJA

Komisionar prodaja blago po nalogah komitenta (naročnika). Ima svoje skladišče (konsignacijsko skladišče), v katerem je lastnik blaga komitent. Komisionar prodaja blago v svojem imenu in za svoj račun. Komitentu nakaže kupnino od prodanega blaga, od katerega odtegne svoje stroške in provizijo.

29. OPREDELITE PASIVNE POSLE FINANČNIH USTANOV!

Pasivni posli finančnih ustanov so zbiranje vlog komitentov.

Vloge so:

- vloge na vplogled
- vezane vloge
- hranilne vloge
- lastne obveznice
- posojila drugih bank.

Finančna ustanova je upnik svojih strank. Za pridobivanje strank (vlagateljev) si prizadevajo z oglaševanjem in reklamiranjem (reklamni plakati, tv oglasi, časopisni oglasi, publikacije)

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

Zavarovanje ureja ZOR. Pravna podlaga za sklenitev zavarovanja je **zavarovalna pogodba**, ki jo sklene zavarovalec (zavarovalnica) z zavarovancem, ki pa je istočasno lahko tudi upravičenec. Pri tem zavarovalnica prevzame tveganje, prejme dogovorjeno premijo ter ponudi storitve ob nastanku zavarovalnega primera. Sklenitelj zavarovanja sklene zavarovalno pogodbo z zavarovalnico, plača premijo ter prejme zavarovalno storitev. Kot posrednik lahko vstopi med partnerja zavarovalni zastopnik. Zavarovalnica lahko del tveganja prenese na druge zavarovalce, ki nastopajo kot pozavarovalci (ladje, avioni). Pogodbo lahko zamenja tudi zavarovalna polica, s katero zavarovalnica sprejme ponudbo zavarovanca.

Zavarovalna polica je obrazec, na katerem so vsi podatki zavarovalnice in zavarovanca, navedbe zavarovanj, izračun premije in obdobje za katero velja zavarovanje.

Zavarovalna premija

- je plačilo za zavarovanje, ki ga mi kot stranka plačamo zavarovalnici

Zavarovanje s franšizo

- Zavarovanec sam prevzame določen procent škode.
- Pri premiji dobi za to popust.
- Pri avtomobilih je pogosto – npr. 1%, 2%, 5%

31. POJASNITE POMEN, POJEM IN VRSTE AKTIVNIH BANČNIH POSLOV!

Hipotekarni kredit je gotovinski kredit na osnovi zastave nepremičnine. Pred odobritvijo kredita mora banka preveriti možnost vrnitve kredita ter si na ta način zmanjšati tveganje.

Pri preverjanje kreditne sposobnosti banka zahteva predložitev naslednjih dokumentov:

- bilanco s poslovnim sporočilom revizorja
- vmesno bilanco za čas predložitve kreditnega zahtevka
- seznam premoženja
- podatke o prometu
- stanje naročil
- finančne konstrukcije
- finančni načrt za obdobje najemanje kredita
- seznam garancij

Kreditiranje je za gospodarstvo izjemnega pomena in predstavlja možnost nadaljnjega razvoja gospodarskih subjektov in posameznikov.

32. OPIŠI ZNAČILNOSTI IN POJEM OBRTI!

Značilnosti:

- Delitev dela je skromna ter skoraj ni avtomatiziranih delovnih operacij.
- Proizvodnja je usmerjena na posamične potrebe kupcev in se dela v večini po naročilu, zato se ne izdeluje na zalogo.

- Sam podjetnik je strokovnjak in sodeluje pri delu (mojster, zato je zaposleno malo delavcev), sodelujejo tudi družinski člani.
- Potreba po kapitalu je manjša kot pri industriji.

Obrt je razdeljena na:

proizvodnjo (pek) dejavnost

inštalacijsko (montaža pri gradbeništvu) dejavnost

popravljalno (čevljar) dejavnost

storitveno (frizer) dejavnost

Obrtna dejavnost je dopolnilna dejavnost industrije, saj se zaradi majhnega obsega proizvodnje in bližine strank lažje prilagaja tržnim spremembam, kot veliko podjetje.

Med obrtno dejavnost spadajo tudi informacijski biroji, ki nudijo razne **poslovne** informacije (boniteta partnerjev), **zasebne** informacije (detektivi).

33. OPIŠI RAZISKAVO TRGA V PODJETJU!

Raziskava trga predstavlja:

- osnovo za prodajno politiko ter zajema sistematično proučevanje vseh dejavnikov, ki so pomembni za uspeh podjetja na prodajnem trgu.
- **Ločimo:**
 - **Tržno diagnozo**, ki predstavlja **proučitev sedanjega tržnega stanja** na podlagi analize trga v določenem trenutku in opazovanje trga v časovnem obdobju – na ta način pridobimo informacijo o značilnostih sedanjih kupcev, nakupne motive, reakcije kupcev,
 - **tržni delež**, ki je lahko **absoluten** (primerjava položaja na celoletnem trgu) oz. **relativen** (kadar se primerjamo z največjim konkurentom)
 - **vrsto ter obseg konkurence**
 - **Tržna prognoza** pa na podlagi ocenitve informacij analize trga in opazovanja trga daje **tržno stanje v prihodnosti** ter je podlaga za **trženjski splet**.

34. POJASNI POJEM, POMEN IN VRSTE TRANSPORTA TER TRANSPORTNE POGODBE PRI POSAMEZNIH VRSTAH TRANSPORTA!

Transport je gospodarska dejavnost, ki izpolnjuje tri naloge:

- **Omogoča zadovoljevanje potrošnih potreb, materialnih dobrin in storitev**, ki se ne proizvajajo v bližini
- **Omogoča delitev dela** na notranjem in mednarodnem območju
- **Omogoča prenos ptt storitev**

Transport opravljajo podjetja, ki s pomočjo transportnih sredstev posredujejo sporočila ter prevažajo blago in ljudi.

Vrste transporta:

- **Poštna dejavnost**: opravljajo pošte, ki so večinoma javna podjetja.

Za posredovanje poštnih pošiljk je značilna:

- obveznost prenašanja

- pridržana pravica posredovanja pisnih sporočil
- poštna tajnost.

Opravlja tudi del plačilnega prometa pa tudi prevoz potnikov s poštnimi avtobusi, telekomunikacijske storitve (telegram). Svoje posredovanje zaračuna po ceniku ter ne uporablja pogodb, razen za poštno ležeče štampljke in nabiralnike.

- **Železnica** opravlja transportno dejavnost prevoza blaga in potnikov v notranjem in zunanjem prometu. Ločimo naslednje vrste pošiljk: **kosovna pošiljka** se izroča s tovornim listkom, pri čemer mora biti označena z lističi, če je sestavljena iz več kosov (zaboj, vreča); **vagonska pošiljka** predstavlja blago nad 6 ton, ki se izroči s tovornim listom; **zbirna pošiljka** nastane z združitvijo številnih kosovnih pošiljk različnih pošiljateljcev za različne prejemnike. Prevozno sredstvo so vagoni, tovorni ali potniški. Prevozno pogodbo predstavlja tovorni list v notranjem prometu, za blago ali tovorni list **CIM** v mednarodnem prometu; v potniškem prometu pa je vozovnica.
- **Cestni promet** se opravlja na osnovi koncesije, razen prevoza za lastne potrebe. Prevozna sredstva: tovornjaki, specialna vozila in avtobusi. Prevozna listina je tovorni list – **cmr – mednarodni sporazum o prevoznih pogodbah**. **Tir – pa omogoča hitrejšo odpravo na meji.**
- **Notranja plovba** ločimo: vlečni prevoz s potiskanjem, potisno navezo in *lash* tehniko. Prevozna listina je rečni tovorni list in nakladnica.
- **V pomorski plovbi ločimo:** tovarne ladje in potniške ter tramperje. Imamo tramperske in linijske prevoze. Za opravljanje te vrste prevoza so potrebne pristaniške naprave, prevozno pogodbo predstavlja **konosament b/l** in **nakladnica**, ki predstavlja tradicijski papir.
- **Zračni prevoz** opravljajo letalske družbe: ločimo linijske (redne proge) in čarterske prevoze blaga in potnikov. Prevozno pogodbo predstavlja *awb* (air way bill).

35. OPREDELI RAZVRSTITEV BLAGA ZA UVOZ IN IZVOZ TER VRSTE CARIN!

CARINE so davščine, ki jih plačujemo pri prehodu blaga čez državno mejo. Razvrstimo jih:

Razvrstitev blaga glede na uvoz in izvoz.

1. **prosti uvoz in izvoz** (ne pomeni, da carine ni)
2. **uvoz in izvoz dovoljen na podlagi kontingentov**

Kontingent je lahko:

- **določena količina**, ki jo lahko uvozimo ali izvozimo (K_K)
- **določena vrednost**, ki jo lahko uvozimo ali izvozimo (K_V)
- to so kmetijski izdelki, rude, tekstilni izdelki,.....

3. **uvoz in izvoz dovoljen na podlagi dovoljenj**

npr.:

- orožje, umetniški predmeti (arheološke najdbe), nevarne snovi, plamenite kovine,

Vrste carin:

- **uvozne, izvozne** (pri rudah), **tranzitne** (blago gre čez Slovenijo, niso v uporabi)
- **zaščitne** (pri kmetijskih izdelkih), **fiskalne** (trošarine)

Trošarine se uvedejo na blago, ki ga doma ne proizvajamo ali pa ga proizvajamo v manjših količinah. So vir državnih prihodkov.

- **vrednostna, količinska, mešane, drsne**

vrednostna carina (v % od carinske vrednosti)

CARINSKA VREDNOST = faktorni znesek + pribitki (prevozni stroški, stroški zavarovanja, vmesno skladiščenje) – odbitki (popusti, rabati)

količinske carine glede na težo (tehtamo blago in embalažo, embalažo odštejemo)

Izraženo je v SIT na 100 kg. Upoštevamo čisto težo (bruto teža – tara).

količinske carine glede na kos (uporablja se samo pri uvozu in izvozu)

mešane carine (gre za kombinacijo vrednostne in količinske teže)

drsne carine (glede na sezono; in sicer višje carine na višku sezone ali pa novo in rabljeno blago) npr. sadje

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

Trasant – izdajatelj menice

Trasat – tisti, ki naj plača

Remitent - upravičenec

Menica:

- o je vrednostni papir, ki vsebuje pravico terjati na menici zapisan denarni znesek

Znesek ob zapadlosti plača:

- izdajatelj sam (lastna menica)
- 3. oseba, ki jo izdajatelj pozove k plačilu (trasirana menica)

Z menico je lažje kot pri nezavarovani terjatvi:

- **iztirjati menični zahtevek** (funkcija zavarovanja plačila)
- **prenesti menični zahtevek** na tretjo osebo (ponavadi na banko) in tako priti do gotovine še pred dospelostjo)

SESTAVINE MENICE:

Menica mora vsebovati 8 stvari, da bi bila veljavna. Obrazec se imenuje menična golica oz. blanket.

1. izraz menica napisan v samem besedilu listine
2. nepogojna obljuba, da bo plačana določena vsota denarja
3. ime tistega, ki naj plača (trasat, pozvanec)
4. navedba dospelosti menice
5. kraj plačila
6. ime tistega, kateremu je potrebno plačati (remitent, upravičenec)
7. navedbo dneva in kraja izdaje menice

8. podpis tistega, ki je menico izdal (trasant, izdajatelj)

VRSTE MENIC:

1. MENICE PO VSEBINI

- ❖ Lastna (solo menica) (trasant in trasat sta ista oseba, redko se uporablja)
- ❖ Trasirana menica (plačilni nalog)

Po lastnem nalogu (je najpogostejša, trasant in remitent sta ista oseba)

Po tujem nalogu (je redkejša, trasant, trasat in remitent so 3 različne osebe)

2. MENICE GLEDE NA VRSTO POSLA

- **Blagovna menica** (blagovni kredit) –(dobava blaga)
- **Finančna menica** (denarni kredit)

POSEBNA OBLIKA:

Bianko menica – trasat zapiše akcept na prazno golico. Vsoto, datum dospelosti menice in druge sestavine izpolnimo šele kasneje.

INDOSIRANJE (PRENOS) MENICE:

Remitent lahko menico:

- obdrži do dospelosti in jo unovči oz. pooblasti druge, da jo unovčijo
- jo pred dospelostjo proda finančnim ustanovam z diskontom.
- jo pred dospelostjo izroči poslovnemu partnerju, da bi z menico poravnal kakšen drug dolg remitenta.

Če hoče remitent menico pred dospelostjo izročiti dalje, mora remitent na hrbtni strani menice to označiti. S tem remitent prenese menične pravice na drugo osebo, se imenuje **indosament**.

Indosant menico indosira, jo prenese na drugo osebo

Inosatar je oseba, v katere korist je bil prenos izvršen. Nov imetnik menice.

Z indosamentom:

- se prenaša lastništvo menice
- z njim postane odgovoren za plačilo menice tisti, ki menico s svojim podpisom indosira ali prenese
- mogoče je kontrolirati ali je tisti, ki ima menico v rokah, tudi njen upravičen lastnik.

Kontrola ni izvedljiva če gre za bianko indosament.

MENIČNI DISKONT- menični upravičenec izroči svojo menico pred dospelostjo finančni ustanovi. Finančna ustanova odobri tistemu, ki je menico predložil, menično vsoto po odbitku (obresti za čas do dospelosti menice, provizije, pristojbine)

Diskontirane menice finančne ustanove zadržijo v posesti do dospelosti in jih potem unovčijo, če same potrebujejo denarna sredstva

FUNKCIJE MENICE

1. **FUNKCIJA PLAČILNEGA SREDSTVA**: Menica je negotovinsko plačilo. Funkcija menice je zanemarljiva. Prevladuje menica po lastnem nalogu, ki jo remitent, zadrži do dospelosti ali pa jo z diskontom proda finančni ustanovi. Večkratni prenos menice za plačilo obveznosti je skrajno redek.

2. **FINANČNA IN KREDITOZAVAROVALNA FUNKCIJA:** Menico pogosto uporabljamo kot sredstvo za zavarovanje kredita. Akcept menice zahtevamo pri prodaji s kasnejšim plačilom ali pri dodatnem zavarovanju denarnih kreditov. Poleg funkcije zavarovanja kreditov ima menica tudi funkcijo financiranja (diskontni kredit)

37. OPREDELITE POJME V ZVEZI Z MENICO: AKCEPT, AVAL, DISKONT, INKASO, INDOSIRANJE

AKCEPT je z roko napisana izjava trasanta, da bo plačal menično vsoto. V prazno levo polje menice se podpiše in plača pristojbino.

DISKONT – menični upravičenec (remitent) izroči (proda) svojo menico pred dospelostjo finančni ustanovi (banki). Banka od meničnega zneska odtegne diskont (obresti). s prodajo menice si remitent pred dospelostjo zagotovi likvidna sredstva.

INDOSIRANJE (indosament) je pismena izjava, na hrbtne strani menice, s katero remitent prenese menične pravice na tretjo osebo. Ponavadi z njim izvršimo prenos na finančno ustanovo.

INKASO – je unovčenje menice ob dospelosti. Menico je potrebno predložiti na plačilnem mestu, na dan dospelosti ali v naslednjih dveh dneh. Ponavadi menico unovčimo v finančni ustanovi.

MENIČNO POROŠTVO ALI MENIČNI AVAL- plačilo menice je mogoče dodatno zavarovati s poroštvom. Poroček se zavezuje, da bo v primeru, če menica ne bo plačana, plačal sam. Poroček da poroček (avalist)

38. OPREDELITE PODJETJE IN OPIŠITE VRSTE PODJETIJ PO RAZNIH VIDIKIH!

Podjetje je praviloma gospodarska enota, ki izdeluje izdelke ali opravlja storitve.

Pojem podjetje uporabljamo:

- za gospodarske enote družb,
- za enote, ki so v zasebni lastnini in naj prinašajo dobiček (podjetja posameznih fizičnih oseb – samostojnih podjetnikov),
- enako kot firma

VRSTE PODJETIJ:

1) PO VSEBINI DELOVANJA

- proizvodnja surovin
- predelovalne dejavnosti
- storitve

2) PO ODJEMALCIH

- proizvodnja investicijskih dobrin
- proizvodnja potrošnih dobrin

3) PO NALOGAH

- industrija, obrt
- trgovina, turizem
- promet
- banke, zavarovalnice
- kmetijski obrati

4) PO VELIKOSTI

- mala
- srednja
- velika podjetja

5) PO OPREMLJENOSTI

- avtomatizirana (tekoči trak)
- robotizirana
- s pretežno ročno izdelavo (lončarstvo)

39. POJASNITE POGOJE IN VRSTE TURIZMA!

- pomeni vsako bivanje ali potovanje izven kraja začasnega oziroma stalnega bivališča

RAZLOGI:

- dopust
- službena potovanja
- seminarji
- zdravje
- izobraževanje
- športne prireditve
- koncerti
- kulturne prireditve
- religiozni motivi ----- romanja
- sejmi

VRSTE TURIZMA GLEDE NA RAZLIČNE KRITERIJE:

1. GIBANJE IN IZVOR TURISTOV

- domači
- inozemski
- nacionalni
- mednarodni

2. UČINEK V PLAČILNI BILANCI

- aktivni (incoming)
- pasivni (outgoing)

3. NAČIN ORGANIZACIJE POTOVANJA

-individualni

-skupinski

4. MOBILNOST

-stacionarni

-počitnice

-tranzit

-krožna potovanja

-izletniški

-vikend

5. STAROST

-otroški

-mladinski

-seniorski

6. VSEBINA

-zdravstveni

-lovni

-ribolovni

-športni

-poslovni

-kongresni

-delavski

-sejemski

-verski

-navtični

-planinski

-kulturni

-nakupovalni

-turizem na kmetijah

40. OPREDELITE POJEM, POMEN IN VRSTE SKLADIŠČENJA

Skladišče je posebno urejen prostor, ki je namenjen shranjevanju trgovskega blaga in embalaže.

FUNKCIJE SKLADIŠČENJA:

- premostitev časa med dobavo in prodajo oz. porabo
- oplemenitenje blaga (staranje vina, sušenje lesa, zorenje sadja)

VRSTE SKLADIŠČENJA:

- splošna (za vse vrste blaga)
- posebna (za določeno vrsto blaga) primer: silosi
- odprta
- zaprta
- javna
- zasebna

Temeljni dokument se imenuje **SKLADIŠČNICA**.

Je tradicijski papir in nam daje stvarno pravico do blaga.

PRAVICE SKLADIŠČNIKA:

- plačilo za hrambo (skladiščnina)
- zastavna pravica

41. OPIŠITE SANACIJO IN STEČAJ PODJETJA!

SANACIJA(oz. ozdravitev podjetja)

- podjetje mora poravnati 3 skupine dolgov (izločitveni zahtevki, ločitveni zahtevki, prednostne terjatve). Predmet poravnave so lahko neprednostne terjatve.
- Poravnalni zahtevki se zmanjšajo za vse upnike v enakem razmerju. Ostanek dolga odpustijo ali spremenijo v lastniške deleže.
- Predlog za sodno poravnavo da samo dolžnik, upniki pa se morajo strinjati, sicer se uvede stečajni postopek.
- Med dolžnikom in upniki v zadnjih 5-ih letih ni smelo biti sodne poravnave.

Prisilna poravnava:

- Enaki pogoji kot za sodno poravnavo.
- Razlika v primerjavi s sodno poravnavo je v tem, da se prisilna poravnava prične med stečajnim postopkom. Stečajni postopek se v tem primeru ustavi.

SANACIJA V ŠIRŠEM POMENU:

- sprememba proizvodnega programa
- spremembe v trženju
- prodor na nove trge
- opustitev nedonosnih podružnic

SANACIJA V OŽJEM POMENU:

- knjigovodska sanacija (zmanjšanje nominalnih vrednosti delnic ali združimo večje št. delnic v manjše v ustreznem razmerju).
- pridobitev novega lastnega kapitala (novi delničarji, novi deleži)
- odpust dolga ali odlok plačila

STEČAJ

Če podjetje ni sposobno poravnati pretežnega dela svojih dolgov, se uvede stečajni postopek, ki je pravno urejen (zakon o prisilni poravnavi, stečaju in likvidaciji). Zahtevo za stečaj lahko da upnik ali dolžnik, obvezna je objava v uradnem listu. Stečaj lahko predlaga dolžnik ali eden izmed upnikov. Stečaj zajema vse terjatve, vendar mora stečajni dolžnik najprej v celoti poravnati terjatve do stečajne mase in šele nato terjatve v stečajnem postopku.

42.OPIŠITE POSTOPEK PRIDOBIVANJA IN ZBIRANJA KADROV!

PRIDOBIVANJE KADROV: - notranja (znotraj podjetja → razvoj zaposlenih, napredovanje, premeščanje, motivacija, boljše poznavanje podjetja...)

- zunanja (pridobivanje novih zaposlenih v podjetju → oglasi v časopisih, preko kadrovskega svetovalca, s posredovanjem delavcev v podjetju, obvestila na oglasni deski pri vhodu v podjetje; več novih delovnih mest ...)

IZBIRANJE KADROV: Instrumenti izbire novih sodelavcev naj omogočijo delodajalcu čim obsežnejši vtis o sposobnostih in osebnih značilnostih prosilca za zaposlitev. Na voljo imamo več postopkov:

- presoja prijave – praviloma najprej izberemo, koga bomo povabili na osebni pogovor. Dokumente k prijavi ocenimo po naslednjih kriterijih:
 - *formalni vidik* (celosten vtis, pomanjkljivosti, jasna razčlenitev)
 - *popolnost dokumentov* (nepopolni dokumenti so znak malomarnosti ali namerne pozabljenosti)
 - *vsebina dokumentov*
- pogovor s kandidatom – v pogovoru s kandidatom želimo dobiti osebni vtis o kandidatu. Pri tem so pomembni njegov nastop, pa tudi sposobnost komuniciranja in način izražanja. V pogovoru lahko preverimo nejasnosti, kot tudi določena strokovna znanja. Oblike pogovora s kandidatom:
 - *posamičen pogovor* (z vodjo kadrovske, z neposredno nadrejenim, s psihologom)
 - *pogovor, v katerem sodeluje iz podjetja več odgovornih ali pooblaščenih oseb* (npr. vodja kadrovske službe in bodoči neposredno nadrejeni se pogovarjata s kandidatom)
 - *pogovor med kandidati za okroglo mizo* (hkrati povabijo več kandidatov k razpravi o vnaprej določeni temi)
- test sposobnosti – podjetja čedalje bolj uporabljajo psihološke teste pri izbiri kandidatov. Poleg subjektivnega vtisa, ki ga dobimo pri pogovoru s kandidatom, je potreben tudi objektivni postopek – zlasti pri velikem številu kandidatov – ki omogoča dodatno odločitveno podlago za izbiro primerne kandidata; s testi želijo potrditi, da ima kandidat potrebno strokovnost in osebnostne značilnosti, ki se zahtevajo za zasedbo delovnega mesta.
- preizkus znanja in sposobnosti kandidata – če so zahtevane posebne veščine, mora kandidat včasih opraviti še preizkus svojega znanja in sposobnosti.
- Mnenje grafologa – z mnenjem grafologa poskušamo ugotoviti iz rokopisa kandidata njegove osebnostne lastnosti. Sporno je, ali je iz pisave možno ugotoviti kandidatov značaj, kljub temu pa upoštevajo nekatera podjetja mnenje grafologa pri izbiri kandidata.

43. OPIŠITE NALOGE KADROVSKE SLUŽBE!

- zaposlovanje delavcev
- odpuščanje
- izobraževanje
- ocenjevanje
- oblikovanje politike plač (v sodelovanju z vodstvom)
- sistematizacija delovnih mest (določanje delovnih mest)

44. OPIŠITE POSTOPEK SKLEPANJA DELOVNEGA RAZMERJA!

45. OPIŠITE POSTOPEK USTANOVITVE DRUŽBE Z OMEJENO ODGOVORNOSTJO!

- d.o.o. lahko ustanovi najmanj en ustanovitelj z aktom o ustanovitvi. Število družbenikov je omejeno navzgor; in sicer na 50, razen če minister za gospodarstvo dovoli ustanovitev tudi po večjem številu družbenikov
- d.o.o. se ustanovi z aktom (en ustanovitelj) ali s pogodbo (dva ali več ustanoviteljev), ki mora biti v notarski obliki
- zakonsko predpisan minimalni ustanovni kapital je 2.100.000
- najmanjši osnovni vložek je najmanj 14.000, ki predstavlja en glas
- osnovni vložek je lahko denar ali stvari
- **kot stvarni vložek se štejejo:**
 - premičnine (avto)
 - nepremičnine (hiša)
 - pravice
- vsak družbenik mora pred prijavo za vpis v register zagotoviti najmanj $\frac{1}{4}$ osnovnega vložka, pri tem pa mora biti vsota denarnih vložkov 1.100.000

46. KAJ JE FIRMA, KATERE SO NJENE SESTAVINE IN OPREDELI NAJPOMEMBNEJŠA NAČELA FIRMSKEGA PRAVA!

Firma je ime, pod katerim posluje družba.

OBVEZNE SESTAVINE IN DODATKI:

- označba, ki navaja dejavnost
- označba, s katero se natančneje označuje ime družbe
- sedež družbe
- označba vrste in obsega odgovornosti
- dodane so lahko: risbe, slike, vinjete idr.

NAJPOMEMBNEJŠA NAČELA FIRMSKEGA PRAVA:

I. NAČELO OBVEZNOSTI

- vsaka družba mora imeti svojo firmo
- vsaka družba mora obvezno uporabljati firmo svoje družbe

II. NAČELO RESNIČNOSTI

To načelo prepoveduje, da bi firma vsebovala neresnične podatke ali podatke, ki bi dopuščali zmoto. (LAB 2000 svetovanje d.o.o; LAB 2000 pogrebne storitve d.o.o.)

III. NAČELO PROSTE IZBIRE FIRME

Družba lahko prosto izbere katerokoli besedo ali znak za svojo firmo, vendar s to izbiro ne sme poseči v pravice drugih. NE SME uporabiti: Slovenija, imena zgodovinskih oseb

IV. NAČELO POPOLNOSTI

To načelo zahteva, da sta iz besedila firme razvidna oseba in poslovni predmet družbe. (npr. KRSTA pogrebne storitve d.o.o.)

V. NAČELO ENOTNOSTI

Ena družba ena firma.

VI. NAČELO JAVNOSTI

Ko je firma vpisana v sodni register je javno razglašena (uradni list) in javno znana.

VII. NAČELO IZKLJUČNOSTI

Vsaka nova firma se mora bistveno razlikovati od tistih, ki so že v uporabi v kraju, ki ga pokriva isto registrsko sodišče.

Razlika mora biti takšna, da jo opazi že površen, povprečen potrošnik.

To načelo je pravno najbolj pomembno.

VIII. NAČELO TRAJNOSTI

Firma naj se ne spreminja in menjava.

To je kriterij, ki ima gospodarski, ne pa pravni pomen: načelna nespremenljivost naj zagotovi to, da bo firma imela atraktiven učinek – da bo privabljala potrošnike.

47. KAJ JE SODNI REGISTER, KAJ SE VANJ VPISUJE IN KATERA SO NAČELA REGISTRskega PRAVA?

- sodni register je javna knjiga, v kateri so zabeleženi bistveni podatki o družbi in njenih najbolj pomembnih pravnih razmerjih
- register je sestavljen iz zbirke listin in javne knjige
- podatki vpisani v register učinkujejo do tretjih oseb od tistega trenutka, ko so vpisani v sodni register

V SODNI REGISTER SE VPISUJE:

- ustanovitev družbe (družbeniki, dejavnost, sedež, popolno in skrajšano firmo, osnovni kapital)
- prenehanje družbe
- dejavnost
- spremembe (družbeniki, dejavnost,...)

NAČELA REGISTRskega PRAVA:

1. NAČELO JAVNOSTI

- vse, kar je v register vpisano, je javno
- vsi podatki iz sodnega registra so kot podatki iz javne knjige dostopni vsakomur, ne da bi moral izkazati kakršenkoli interes.

2. NAČELO PUBLICITETE

- vsa dejstva in podatki, ki so vpisani v sodni register, morajo biti objavljeni v uradnem listu
- zoper tretjo osebo je mogoče uveljaviti vsa vpisana dejstva, saj se šteje, da so znana, zato tretja oseba ne more ugovarjati, da ji vpisani podatki niso bili znani

3. NAČELO OBVEZNOSTI VPISA

- vsaka družba mora biti vpisana v sodnem registru

4. NAČELO ZAUPANJA V SODNI REGISTER ALI V REGISTRsko STANJE

- ne more biti oškodovan tisti, ki se zanese na vpisane podatke v sodnem registru

5. NAČELO AŽURNOSTI

- vsa dejstva, ki nastanejo na novo ali se spremenijo, je treba vpisati v register v določenem času

6. NAČELO PRIORITETE

- prednosti ima družba, ki je prej vpisana ali priglasila vpis v register

48. POJASNI, KATERI DEJAVNIKI VSE VPILAVAJO NA OBLIKOVANJE CENE!

1) RAZMERJE MED PONUDBO IN POVPRÁŠEVANJEM

(Ali je ponudba večja od povpraševanja in obratno?)

2) OBLIKE IN SESTAVA TRGA – monopol, oligopol, polipol

(Koliko je ponudnikov oz. povpraševalcev, kako se obnašajo na trgu?)

3) INFORMIRANOST PONUDNIKOV IN POVPRÁŠEVALCEV

(Ali so ustrezno obveščeni o kakovosti, količini, ceni, dobavnih in plačilnih pogojih?)

4) PREFERENCE PONUDNIKOV IN POVPRÁŠEVALCEV

- osebne preference (glede na izgled prodajalca)
- stvarne preference (Ford)

5) SPORAZUMI O CENAH

(Ali se cene lahko oblikujejo prosto ali pa jih določa država s svojimi predpisi?)

6) ELASTIČNOST CEN

(Ali sprememba cen močno oz. skromno vpliva na prodajo blaga?)

- elastično povpraševanje (kadar je sprememba povpraševanja večja od spremembe cene)
- neelastično povpraševanje

Na spremembo v prodaji izdelkov vplivajo tudi drugi dejavniki:

- efekt snobizma
- efekt prestiža
- efekt kakovosti

7) STROŠKI

(Kakšna je razlika med tržno ceno in lastno ceno, tj. stroški vsakega izdelka?)

49. POJASNITE FUNKCIJE, VRSTE IN DEJAVNIKE TRGOVSKIH PODJETIJ!

FUNKCIJE TRGOVSKIH PODJETIJ:

- prostorska funkcija
- časovna funkcija
- količinska funkcija
- kakovostna funkcija
- svetovalna funkcija
- kreditna funkcija

PROSTORSKA FUNKCIJA

Prednost trgovine je v tem, da se nahaja blizu potrošnikov.

Brez trgovine bi morali trgovati na kraju proizvodnje ali pri trgovskih potnikih.

ČASOVNA FUNKCIJA

Trgovina zmanjšuje razkorak med proizvodnjo in porabo.

- neenakomerna proizvodnja in enakomerna poraba (npr. kmetijski izdelki)
- enakomerna proizvodnja in neenakomerna poraba (npr. večje povpraševanje – smuči)

KOLIČINSKA FUNKCIJA

Trgovina pri proizvajalcu nabavlja večje količine in si ustvarja zaloge, potrošniki pa lahko v trgovini kupujemo majhne količine blaga.

KAKOVOSTNA FUNKCIJA

Trgovina lahko vpliva na kakovost nakupa s tem, da prodaja več sorodnih vrst blaga skupaj (obleka –kravata – srajca) ali z oplemenitenjem blaga (staranje vina).

SVETOVALNA FUNKCIJA

Prodajna oseba nam svetuje kateri izdelek je boljše kakovosti.

KREDITNA FUNKCIJA

Omogoči nam plačilo na več obrokov.

(avtomobili, pohištvo)

VRSTE TRGOVSKIH PODJETIJ:

- **NOTRANJETRGOVINSKA PODJETJA** (poslujejo (nabavljajo in prodajajo) izključno ali pretežno na domačem trgu).
 - **Trgovska podjetja na drobno – detajlisti** (prodajajo blago končnim porabnikom).
 - **Trgovska podjetja na debelo - grosisti** (prodajajo blago drugim podjetjem, npr. predelovalcem, ki ga še naprej predelujejo v nove izdelke, in trgovcem na drobno)
- **ZUNANJETRGOVINSKA PODJETJA** (poslujejo izključno ali v znatnem obsegu na tujih trgih).

DEJAVNIKI TRGOVSKIH PODJETIJ:

	DETAJLISTI	GROSISTI
1. DELOVNA SILA	4 področja zaposlitve: <ul style="list-style-type: none">- prodaja- nabava- vodenje, rčn., marketing- pomožne službe (skladiščenje, čiščenje, varnostne službe) Problemi delovne sile: <ul style="list-style-type: none">- neugoden delovni čas- nihanja v obremenitvi	Razlika v primerjavi z detajlisti je v sestavi delovne sile. Več je zaposlenih v skladiščih in nabavi, manj pa v prodaji.
2. TRGOVSKO BLAGO – sortiment <ul style="list-style-type: none">□ je celota vseh izdelkov, ki jih prodajamo□ določen je z vrsto blaga, s širino sortimenta in z globino Še nekaj primerov: <p>Ozek, globok (trgovina z veliko izbiro čevljev) Ozek, plitev (majhne trgovinice)</p>	<ul style="list-style-type: none">- vrsta blaga- širina sortimenta <u>ozek</u> (prodajamo nekaj vrst blaga ali samo eno) <u>širok</u> (prodajamo veliko vrst izdelkov)- globina (prodajamo več znamk, znotraj ene vrste blaga) <u>globok</u> (prodajaš npr. jahte, obleke, čevlje) <u>plitev</u> (prodajaš npr. samo jahte)	<ul style="list-style-type: none">- večina ima ozek in globok sortiment in ti se imenujejo specializirani grosisti- širok (redkeje) sortiment blaga – imenujejo se sortimenti grosisti
3. TRGOVSKA OPREMA	Hladilniki, tehtnice, blagajne, vozički, police,	Viličarji, nakladalni vozički, police, palete,

	avtomat za drobiž, salamoreznice	prevozna sredstva
4. POSLOVNI PROSTOR	<input type="checkbox"/> prodajna služba – prodajni prostor <input type="checkbox"/> pisarniški prostori <input type="checkbox"/> skladišče <input type="checkbox"/> parkirišče	Najvažnejše je skladišče . Tam se lahko vrši tudi prodaja. Pomembno je tudi parkirišče .

50. NAŠTEJ IN POJASNI NAČELA VODENJA PODJETJA!

VODENJE NA PODLAGI ZASTAVLJENIH CILJEV

Značilnosti: določanje ciljev. Vodstvo samo določa cilje in nato nadzira, če so se uresničili. Izvedba je prepuščena delavcem.

Prednosti: Zaposleni ohranjajo več samostojnosti, kar pomeni večjo odgovornost, zato so tudi boljši rezultati.

Slabosti: - Napačne odločitve delavcev glede izvedbe
- Cilji so določeni brez uskladitve z delavci

-VODENJE PO NAČELU IZJEM

Vodstvo odloča le o najpomembnejših odločitvah do določene meje, posle pod to mejo lahko sklepajo zaposleni sami.

Prednosti: -Vodstvo je razbremenjeno manjših rutinskih poslov
- Določena samostojnost zaposlenih.

Slabosti: - Prenizko ali previsoko določena meja

-VODENJE NA PODLAGI POOBLASTIL

Ohranjena je hierarhična koncepcija vodenja. Vsak zaposlen ima točno določeno delovno področje in pristojnosti, kjer so samostojni.

Slabosti: Način je zelo birokratičen in neučinkovit.

-VODENJE NA PODLAGI SPODBUD

Najbolj demokratičen način vodenja, vodstvo usklajuje cilje z zaposlenimi, odgovornost je porazdeljena na vse.

51. KDAJ IN KAKO BI UPORABIL TEHNIKO BRAINSTORMING?

Osebe, ki različno razumejo problem ali z njim celo niso povezane, morajo podati čimveč predlogov za ta problem. Ko so predlogi podani, izberemo možno rešitev, ki je lahko sestavljena iz več predlogov.

FAZE BRAINSTORMINGA:

PRIPRAVA:

- opredelitev problema (na kaj iščemo rešitev),
- izberemo skupino ljudi (5-12 ljudi v skupini, ki različno razumejo problem),
- priprava pripomočkov (veliko papirja, flomastri),
- določitev vodje skupine in zapisnikarja (vodja skupine deluje kot moderator, kar pomeni, da: nejasno izražene misli razumljivo preoblikuje; ne sme dopustiti, da med pogovorom nastane molk; povezuje ideje; paziti mora na upoštevanje pravil)

RAZPRAVA:

- nanizati čim več predlogov, takšnih kot se nam porodijo, brez samocenzure (brez kritike)
- zapisati moramo tudi na videz nesmiselne ideje
- kritika idej je prepovedana
- na dane predloge ni avtorskih pravic (predlog je rezultat vseh)

IZBIRA REŠITVE, ODLOČANJE

PROBLEMI VIHARJENJA MOŽGANOV:

- Nekateri težko izrazijo svoje misli (ker 'nakladanje' v vsakdanjem življenju pogosto ni dopustno),
- med udeleženci se nekateri ne morejo vzdržati, da nebi takoj kritizirali,
- če so vključeni strokovnjaki, so pogosto 'podjetniško slepi',
- vodja skupine pogosto daje prednost lastni ideji in duši zamisli drugih udeležencev.

52. POJASNITE VIDIKE NEFORMALNE ORGANIZACIJE!

- NEFORMALNE VODJE

To so vplivneži z ugledom, ki formalno niso na vodstvenih položajih. Vključiti jih je treba v odločanje, saj bodo delavci v vsakem primeru upoštevali njihovo mnenje.

- NEFORMALNE NORME OBNAŠANJA

Doseči moramo, da spoštovanje formalnih norm prinese večji ugled kot neformalnih. Skušamo uskladiti formalne in neformalne norme.

- NEFORMALNE KOMUNIKACIJSKE STRUKTURE

To so različne sorodstvene vezi, druženje v prostem času, skupni politični nadzori, šport.

Prednost: informacije hitreje prehajajo med delovnimi mesti.

Slabost: prekoračitev tajnosti podatkov, prirejena resnica.

53. POJASNI PRILAGODITVENE UKREPE PODJETJA V FINANČNIH TEŽAVAH!

- ZDRUŽITEV Z DRUGIM PODJETJEM
- SPREMEMBA PRAVNO ORGANIZACIJSKE OBLIKE (nov kapital, večja možnost pridobitve kreditov).
- SANACIJA OZ. OZDRAVITEV PODJETJA
- LIKVIDACIJA OZ. PRENEHANJE PODJETJA

Razlogi:

- pretek časa zaradi katerega je bila družba ustanovljena
- odločitev o prenehanju zaradi slabega poslovanja ali zmanjšanega interesa
- izstop družbenika iz družbe, smrt družbenika

Obveznost:

- posle dokončamo, plačamo dolgove, izterjamo terjatve, prodamo premoženje

Izvedba:

- **pri s.p.** (lastnik ali dedič)
- **pri podjetjih** (likvidacijski upravitelj)

Izdela se začetna in zaključna likvidacijska bilanca. Če traja likvidacija več let pa še vmesni likvidacijski obračun.

Likvidacijski izkupiček je preostanek premoženja po poplačilu vseh dolgov in likvidacijskih stroškov.

Oblika:

prisilna likvidacija ali stečaj

Rangiranje zahtevkov upnikov:

- zahtevki izločitvenih upnikov
- zahtevki ločitvenih upnikov
- terjatve do stečajne mase
- terjatve v stečajnem postopku

54. INTERPRETIRAJTE OBLIKE IN POMEN ZUNANJE TRGOVINE!

Trgovino med različnimi državami imenujemo **zunanjo** ali **mednarodno** trgovino.

Delimo jo po dveh značilnostih:

- po smeri gibanja blaga
- po organizaciji prodaje

Po smeri gibanja blaga ločimo:

- izvozno trgovino (eksport)
- uvozno trgovino (import)
- tranzitno trgovino

Glede na to, kako **organizirata** izvoznik **prodajo** oz. uvoznik nakup, razlikujemo:

- direktno zunanjo trgovino

Proizvajalec izvaža brez **domačega posrednika – izvoznika**.

Uvoznik kupuje direktno od tujega prodajalca ali njegove prodajne organizacije.

- indirektno zunanjo trgovino

Pri uvozu in izvozu se vključujejo domača specializirana zunanjetrgovinska podjetja.

POMEN ZUNANJE TRGOVINE:

- izravnavanje presežkov in primanjkljajev v surovinah
- izravnavanje tehničnega znanja
- optimalni obseg proizvodnje (še le z vključitvijo tujih trgov je možna racionalnejša in cenejša je proizvodnja večjega obsega)
- mednarodna delitev dela
- uravnoteženje plačilne bilance (potreba po devizah, ki jih potrebujemo za uvoz)

55. KAJ RAZUMEMO S POJMOMA PLANIRANJE IN ORGANIZIRANJE?

PLANIRANJE je določanje ciljev podjetja in ukrepov, ki so potrebni za uresničitev tega cilja. Pri planiranju sistematično predvidevamo potrebne odločitve podjetja. Zajema področja:

➤ **strateško planiranje**, ki pomeni:

- oblikovanje dolgoročnih ciljev,
- opravi se analiza okolja
- analiza lastnega podjetja in konkurence

➤ **operativno planiranje**, ki pomeni:

- postavljanje kratkoročnih (izvedbenih) ciljev
- gre za podrobnejšo opredelitev ciljev
- načrtuje se sama izvedba
- letni, mesečni, četrletni plani
- pogost razkorak med dolgoročnim (strateškim) in kratkoročnim

primer:

dolgoročno; uvajanje novega izdelka

kratkoročno; zniževanje stroškov

- **finančno planiranje**, ki pomeni:
 - načrtovanje plačilne moči podjetja v naslednjem obdobju
 - je najpomembnejše planiranje, saj plačilna nesposobnost vodi v propad podjetja.

ORGANIZIRANJE delimo na dve področji:

Področja organiziranja:

- **organizacijska struktura** (kdo je za kaj pristojen in kdo komu odreja delo)
- **organizacijski proces** (v kakšnem zaporedju si sledijo postopki poslovanja podjetja)

OBLIKE ORGANIZACIJSKE STRUKTURE

- **linijski sistemi** (vsako delovno mesto sprejema navodila le od enega določenega delovnega mesta)
 - **čista linijska struktura** (vsako delovno mesto je natančno podrejeno drugemu delovnemu mestu)
 - **linijska štabna struktura** (vodje imajo svoje svetovalne službe, ki imajo velik vpliv, vendar ne dajejo navodil, ampak samo svetujejo)
 - **produktna struktura**
- **funkcionalni sistemi** (delovno mesto sprejema navodila od več delovnih mest)
 - **čista funkcionalna struktura**
 - **matrična struktura** (značilna je hkratna razčlenitev po proizvodih in poslovnih funkcijah)

56. OPREDELITE LIKVIDNOST IN OBRAZLOŽITE RAZLIKO MED STATIČNO IN DINAMIČNO LIKVIDNOSTJO!

Likvidnost je sposobnost podjetja, da poravnava svoje plačilne obveznosti točno ob njihovem dospelju.

STATIČNA LIKVIDNOST: plačilna sposobnost v določenem **trenutku**.

Pri statični likvidnosti ugotavljamo, v kolikšnem razmerju lahko podjetje:

- pokriva kratkoročne obveznosti s kratkoročno razpoložljivimi sredstvi (npr. z gotovino, s hitro unovčljivimi vrednostnimi papirji, s kratkoročno dospelimi terjatvami, menicami, ki jih je mogoče diskontirati, ipd.).

DINAMIČNA LIKVIDNOST: plačilna sposobnost v določenem **obdobju**.

Pri dinamični likvidnosti izračunamo, ali lahko podjetje v določenem obdobju (teden, mesec, leto, ipd.) pokriva svoje izdatke s prihodki.

57. PRIMERJAJTE CESTNI, ŽELEZNIŠKI IN ZRAČNI TRANSPORT!

	CESTNI	ŽELEZNIŠKI	ZRAČNI
--	--------	------------	--------

CENA	poceni (kratka razdalja), dražja (dolga razdalja)	poceni	draga
HITROST	razmeroma hitra	hitra	hitra
DOSTAVA	do vrat	ni možna dostava do vrat	ni možna dostava do vrat
SLABOST I	onesnaževanje okolja, hrup in stroški za protihrupne ukrepe, prometne nesreče, dražja gradnja cest zaradi visokih obremenitev	odgovornost (železnica mora dokazati, da ni kriva za škodo, sicer velja za krivo-izjema so naravne katastrofe in naravni procesi=gnitje, rjavenje)	cena, hrup

58. OPIŠITE IN PRIMERJAJTE ZNAČILNOSTI POMORSKEGA IN ZRAČNEGA PROMETA!

LADJARJI V POMORSKI PLOVBI

Razlikujemo potniške in tovorne ladje. Ta vrsta prometa je počasna. Prevozni stroški so nižji od cestnega in železniškega prometa, slabost pa je, da prevoz traja dalj časa, slabi vremenski vplivi ...

VRSTE LADIJ:

- **tankerji** (za prevoz tekočin --- nafta)
- **kontejnerske ladje** (v kontejnerjih)

Pošiljatelj napolni kontejner ----- pristanišče ----- dvigne kontejner na ladjo

- **roll on/roll off**

Premični most s katerim povežejo pomol z ladjo, po njem peljejo posebna vozila, tovor v notranjost ladje.

- **matične ladje**, ki omogočajo tehniko LASH

PRISTANIŠKE NAPRAVE:

- žerjavi
- tekoči trakovi
- viličarji
- nakladalne rampe
- skladišče
- površine
- hladilnice
- silosi
- kontejnerski terminali

PREVOZNE POGODBE:

- (LADIJSKA) LADJARSKA POGODBA (čarter --- najem ladje)

Skleneta jo lastnik ladje in naročnik (o najemu ladje).

- NAKLADNICA:

- ✓ konosament
- ✓ pogodba o prevozu blaga
- ✓ je tradicijski papir, z njim pridobimo stvarno pravico do blaga

- ❖ nakladnica prevzeta za prevoz

(received for shipment)

- ❖ nakladnica vkrcana na ladji

(shipped on board)

PREVOZNIKI V ZRAČNEM PROMETU

I.

- tovorna
- potniška
- kombinirana

II.

- letala za kratke proge (do 1000 km)
- letala za srednje proge (do 3000 km)
- letala za dolge proge (nad 3000 km)

III.

- redne linije (stalni vozni red)
- čarterski poleti (izven rednih vozni redov)

STOL letala (Short take off and landing)

- potrebujejo kratko stezo za vzletanje in pristajanje

MEDNARODNA LETALSKA ZDRUŽENJA

IATA (International Air Transport Association)

- je združenje letalskih prevoznikov za redne polete
- določajo kartelne cene in pogoje, ki jih morajo članice upoštevati
- določena je najnižja cena prevoza pod katero članice ne smejo nuditi poletov

ICAO (International Civil Aviation Organization)

Deluje v okviru Združenih narodov, ki delujejo predvsem na področju tehničnih izboljšav in varnosti v prometu.

P

- hitrejši
- varnejši

S

- dražji
- velik hrup ob letališčih

59. OPREDELITE IN PRIMERJAJTE ZNAČILNOSTI DELNIŠKE DRUŽBE IN DRUŽBE Z OMEJENO ODGOVORNOSTJO!

Družba z omejeno odgovornostjo – d.o.o.

Je kapitalska družba, v kateri je vsak izmed vlagateljev udeležen z določenim vložkom. Za obveznosti družbe jamči družba sama.

Značilnosti:

- o večje osebno sodelovanje pri poslovanju
- o družbenik je lahko pravna ali fizična oseba

Jamstvo:

- o družbenik: z zneskom osnovnega kapitala
- o družba: neomejeno

Poslovni delež:

- o osnovni vložek s člansko pravico
- o se ne zapiše v register, samo v pogodbi
- o osnovni vložki so različni, vsak ima le en poslovni delež
- o osnovni vložki so zabeleženi v ustanovitveni pogodbi

Osnovni kapital (za d.o.o. je 2.100.000 sit) je vsota osnovnih vložkov družbenikov, je predpogoj za ustanovitev, razdeljen je na deleže (v denarni obliki, v obliki znanja ...).

Slabosti:

- o kreditna sposobnost je manjša kot pri d.d.
- o družbenik v d.o.o. težje prenese (proda) poslovne deleže kot delničar v d.d.

Organi družbe: določa jih zakon ali ustanovitveni akt.

DELNIŠKA DRUŽBA

- njen ustanovni kapital je 6.000.000 SIT
- je oblika gospodarske družbe, katere kapital je razdeljen na delnice.
 - delnice pogosto izdajajo 'nad pari', kar pomeni, da morajo delničarji plačati več, kot je nominalna vrednost delnice
 - izdajanje delnic 'pod pari' je prepovedano
 - Jamstvo:

Delničarji: ne odgovarjajo za obveznosti družbe, jamčijo do višine svojega vložka - delnice

Družba: neomejeno z vsem svojim premoženjem

P:

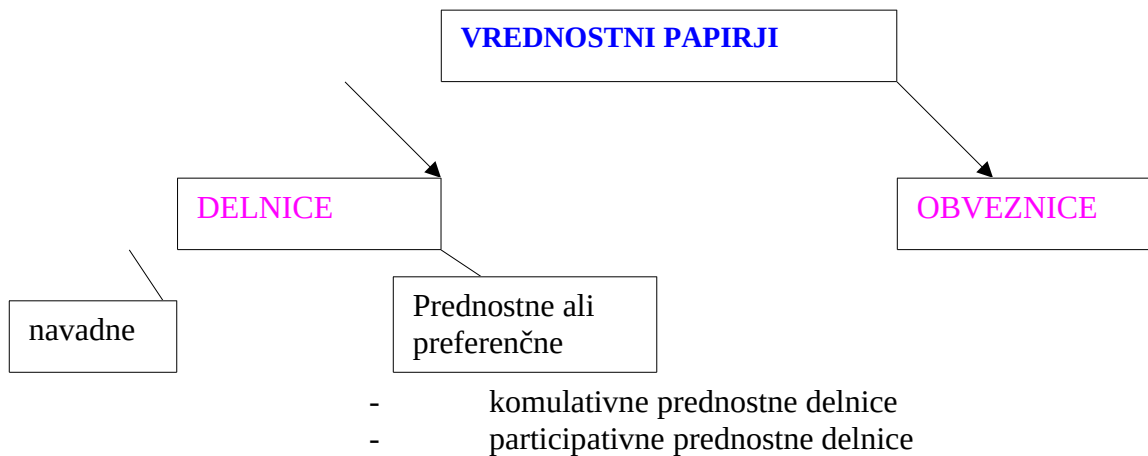
- z udeležbo velikega števila delničarjev pridemo do velikih kapitalskih sredstev
- Delničarji: ne odgovarjajo za obveznosti družbe, jamčijo do višine svojega vložka – delnice
- Delnica je vedno prenosljiva, razen imenske delnice

S:

- Ni povezave med družbeniki in vodstvom podjetja
- Pogosti nasprotni interesi
- Omejen nadzor

Z delnico ima delničar pravico:

- do ustreznega dela dobička v obliki dividende
- do dela premoženja v primeru likvidacije družbe
- do odločanja v skupščini delničarjev
- biti izvoljen v upravni ali nadzorni organ v d.d.



Delnica je lastniški vrednostni papir s katerim postane kupec oziroma delničar solastnik podjetja.

Poznamo:

- navadne delnice
- prednostne delnice

Pri navadnih delnicah pridobi delničar pravico do deleža v dobičku (dividende) ter sodelovanje v upravljanju delniške družbe v razmerju s svojim deležem.

Prednostne delnice ne dajejo pravice sodelovanja v upravljanju, imajo pa prednost pri delitvi dobička. Če pride do likvidacije podjetja imajo prednost pri poplačilu. Nekatera podjetja tudi nimajo prednostnih delnic.

Poznamo:

- a.) **komulativne prednostne delnice** (če je v prejšnjih letih družba poslovala slabo in ni izplačala dogovorjene dividende prednostnim delnicam mora to storiti v celoti v letu, ko doseže dobiček)
- b.) **participativne prednostne delnice** (zagotavljajo lastniku v primeru višjih dobičkov več kot fiksen donos in so v delitvi izenačene z navadnimi delnicami)

Obveznica je dolžniški vrednostni papir s katerim se podjetje oziroma izdajatelj zaveže, da bo kupcu obveznice vrnilo vplačana sredstva z vnaprej določenim donosom.

P

- družba izbere takšno obliko obveznic, da plačuje sproti le dogovorjeni donos, glavnico pa šele čez nekaj let (podjetje s tem lahko načrtuje svoje finančne obveznosti)

Dividenda je delež v dobičku.

Lastnik lahko delnico proda na borzi oziroma na sekundarnem trgu vrednostnih papirjev po dnevnem tečaju.

Tečaj delnice je odvisen od:

- uspešnosti poslovanja
- pričakovanega dobička

Organi delniške družbe:

- ✓ **upravni odbor** (menedžerji so strokovnjaki za ekonomske, finančne, tehnološke, administrativne dejavnosti) – izvaja strateške odločitve, vodi poslovanje družbe, uresničuje strateške odločitve
- ✓ **nadzorni odbor** (lastniki) – sprejema večje strateške odločitve
- ✓ **skupščina delničarjev** – sprejema pogloblitve poslovne odločitve o delitvi dobička, o investiranju, o razpisu novih delnic, o povezovanju z drugimi družbami

Prednosti d.d. pred d.o.o.

- **razpršitev tveganja** (ne nosi vseh jajc v eni košari)
- **večja mobilnost kapitala** (s pomočjo borze)
- delniške družbe lahko veliko lažje zberejo denar kot posameznik (ker izdajo nove delnice, npr. d.o.o. pa mora urediti vse na banki in plačevati obresti)
- ločitev **upravljalске** in **lastninske** funkcije (menedžer je lahko lastnik, lahko pa tudi ni)
- **nadzor** nad veliko večjim kapitalom kot znaša lasten kapital (kontrolni paket delnic)
- odgovarja z **omejeno** odgovornostjo
- manjši denarni zneski se lahko vlagajo kot kapital

PRIMERJAVA D.O.O. IN D.D.

V d.o.o. je kapital razdeljen na poslovne deleže, v d.d. pa se osnovni kapital deli na delnice, na osnovi teh deležev nikoli ne izda vrednostnih papirjev, samo na podlagi pogodb. Delež je veliko težje prenesti na tretjo osebo kot delnico. Družbeniki d.o.o. so znani že pred ustanovitvijo, delnica pa se kupuje na trgu v tistem trenutku, ko obstaja višek kapitala.

Osnovni kapital v d.d. je veliko večji in zato lažje pridobi kredite. V d.o.o. pogosto ne oblikujemo organov vodenja in upravljanja (majhno št. družbenikov), v d.d. je to obvezno.

60. PRIMERJAJTE INKASO BLAGOVNIH DOKUMENTOV Z DOKUMETARNIM AKREDITIVOM!

dokumentarni akreditiv

Kupec pooblasti svojo banko, da nakaže znesek, ki je predmet prodajne pogodbe prodajalca, ko bo ta banki predložil dokazila, da je blago odposlal. Akreditivi so časovno omejeni in nepreklicni.

Ta način plačila izključuje oba rizika (riziko neplačila in riziko neprevzema)

dokumentarni inkaso (pobuda prihaja s strani prodajalca)

Prodajalec pooblasti svojo banko, da izroči kupcu dokumente o poslanem blagu:
c.) ko kupec plača (D/P) – documents against payment
d.) ko kupec akceptira menico (D/A) – documents against acceptance

Prodajalec pri inkasu nima jamstva, da bo kupec sploh prevzel blago.
D/P – izključen riziko neplačila, obstaja riziko neprevzema
D/A – oba rizika obstajata, najbolj nevaren za prodajalca

61. RAZLOŽITE POJEM DOKUMENTARNEGA AKREDITIVA TER OPIŠITE NJEGOVE PREDNOSTI IN SLABE STRANI ZA IZVOZNIKA IN UVOZNIKA!

DOKUMENTARNI AKREDITIV:

Kupec pooblasti svojo banko, da nakaže znesek, ki je predmet prodajne pogodbe prodajalca, ko bo ta banki predložil dokazila, da je blago odposlal. Akreditivi so časovno omejeni in nepreklicni.

Ta način plačila izključuje oba rizika (riziko neplačila in riziko neprevzema)

PREDNOSTI ZA IZVOZNIKA:

- Če predloži listine v roku, bo prejel plačilo takoj
- Akreditiv varuje pred rizikom neprevzema in neplačila

SLABOSTI ZA IZVOZNIKA:

Če pride do zamude z dobavo zaradi različnih vzrokov, akreditiv zapade. Potrebno je zaprositi za njegovo podaljšanje.

PREDNOSTI ZA UVOZNIKA:

Plačilo ne bo izvršeno, dokler ne bodo dospele listine v banko. Prodajalec se bo potrudil za pravočasno dobavo, ker mu sicer akreditiv zapade.

SLABOSTI ZA UVOZNIKA:

Opravi se samo preveritev listin, ne pa tudi blaga. Reklamacije je težko uveljaviti, kajti znesek računa je bil izplačan, preden je lahko uvoznik pregledal blago.

62. PRIMERJAJTE SEJME, AVKCIJE IN BORZE!

- TRG v ožjem pomenu besede---tržnica
- TRG v širšem pomenu besede---vzorčni sejmi, borze, javni natečaji

TRŽNICA:

- blago je prisotno
- dobava in plačilo takoj

VZORČNI SEJMI:

- prisotni so le vzorci
- dobava in plačilo kasneje

Vrste:

- obrtni
- sejem mode
- vina
- pohištveni
- šport in rekreacija

BORZE:

- blago ni prisotno
- dobava in plačilo kasneje
- npr. Blagovne borze

JAVNI NATEČAJI:

Oblike:

- avkcija
- javni razpis
- licitacija

1.) VZORČNI SEJMI

Sejmi so bili sprva samo blagovni sejmi, kjer je bilo mogoče izdelek kupiti in ga takoj vzeti s seboj. Z gospodarskim razvojem so postopoma začeli nastajati vzorčni sejmi.

Razstavljeni so le vzorci.

Kupci lahko dobijo pojasnila o izdelkih, ne morejo pa takoj kupiti blaga.

Kupci in razstavljalci dobijo pregled nad ponudbo, seznanijo se z najnovejšim tehnološkim razvojem.

Razstavljalci so:

- zbornice
- združenja
- zveze
- proizvajalci
- trgovci

Poznamo dve vrsti sejma:

- splošni (v Sloveniji ga ni)
- specializirani (mode, vina, avtomobili,...)

→ Pomen vzorčnih sejmov:

Pregled celotne ponudbe določene blagovne skupine

Olajšan je osebni stik med prodajalcem in kupcem

Opozorilo za prihodnji razvoj posameznih gospodarskih panog.

2.) BLAGOVNE BORZE

Predmet trgovanja na blagovnih borzah so najpogosteje SUROVINE (kava, bombaž, sladkor, žita, kovine).

Blago ni prisotno, ampak je nadomestljivo (=vsak primerek, izdelek je popolnoma enak).

Pogodbe so standarizirane, vnesemo samo ceno, količino in rok dobave.

Določene so borzne enote.

1 enota = 10.000 kg sladkorja – primer

Za vsako blago so določeni tipski vzorci in standardi, ki opredeljujejo najpomembnejše značilnosti izdelka in maksimalna odstopanja.

(velikost, teža, barva, čistina)

Vrste poslov na blagovnih borzah:

- efektivni
- terminski

EFEKTIVNI POSLI:

- namen kupcev je resničen nakup blaga, ki je dobavljeno v kratkem času

TERMINSKI POSLI:

- kupimo pravice za kasnejšo dobavo
- večina teh poslov se ne uresniči, saj gre za špekulacije, ko kupci upajo na porast cen, ko bodo lahko te pravice dražje prodali

3.) JAVNI NATEČAJI

a.) poziv kupcem

- ustne ponudbe kupcem – avkcija
- pisne ponudbe kupcem – licitacija

b.) poziv prodajalcem

- javni razpisi

AVKCIJA ALI DRAŽBA

- prodaja se nestandarizirano blago (starine, slike, umetnine, hiše, krzno, zelenjava)
- vsak udeleženec mora prireditelju plačati določeno provizijo
- za vsako blago je določena izklicna cena

POZNAMO:

- dražbo navzgor
- dražbo navzdol

LICITACIJA

Kupci pisno podajajo svoje ponudbe cene v zaprtih kuvertah. Po preteku razpisnega roka prodajalec pregleda ponudbe in izbere najugodnejšega ponudnika.

Ni nujno, da se odloči za prodajo.

JAVNI RAZPISI

Kupec objavi v sredstvih javnega obveščanja, da izbira ponudbe za določeno delo.

Obvezni so za javna dela, ki jih financira država ali občina (nakup opreme – primer).

Razpis je lahko splošen ali pa je namenjen samo domačim ponudnikom, samo obrtnikom.

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

Potreba: občutek pomanjkanja združen z željo, da to pomanjkanje odpravimo.

Dobrina: predmet ali storitev, s katerimi zadovoljimo potrebe.

Gospodarstvo: celota vseh dejavnosti, ki se ukvarjajo z načrtnim pridobivanjem dobrin za zadovoljevanje potreb. Gospodarstvo skuša čimbolj zmanjšati nesorazmerje med neomejenimi potrebami in omejenimi dobrinami.

Gospodarjenje: je pametno, racionalno in učinkovito doseganje rezultatov, s čim manj sredstvi in čim več učinka.

Dobrine pridobivamo v gospodarstvu, ki je celota vseh institucij in dejavnosti, s katerimi vzbujamo in načrtno pokrивamo človekove potrebe.

64.) DEFINIRAJTE IN PRIMERJAJTE KOMANDITNO DRUŽBO IN DRUŽBO Z NEOMEJENO ODGOVORNOSTJO.

Komanditna družba-k.d.

- je družba dveh ali več oseb od katerih najmanj en družbenik odgovarja za obveznosti družbe neomejeno z vsem svojim premoženjem – komplementar, najmanj en družbenik pa ne odgovarja za obveznosti družbe neomejeno – komandist
- pravna razmerja se določijo z družbeno pogodbo
- komplementarjev pravni položaj je enak družbeniku v d.n.o.
- komandist jamči le s svojim vložkom, ni upravičen do vodenja posla družbe. Če se spusti v vodenje družbe odgovarja enako kot komplementar
- komandist ima pravico do vpogleda v poslovne knjige, upnikom odgovarja za obveznosti družbe do višine vloženega kapitala. Ne sme nasprotovati poslovanju komplementarja.

Pogodba o ustanovitvi:

- firma, ime, sedež družbe in pripis k.d.
- predmet poslovanja
- celoten obseg kapitala in posamezni deleži komplementarjev in komandistov
- delitev dobička in kako bodo pokrivali morebitno izgubo
- način upravljanja in organi družbe
- kdaj in v kakšnem primeru bo družba prenehala delovati

Prednosti:

- za komplementarja: na račun komandistovega vložka se povečuje kapital družbe, ne da bi bilo potrebno deliti poslovodstvo z drugimi družbeniki
- za komanditista: ne odgovarja z osebnim premoženjem, poleg tega pa mu ni treba sodelovati pri poslovodstvu

Slabosti:

- za komplementarja: močno vezan na družbo, jamči osebno in solidarno
- za komanditista: nima pravice do vodenja poslov, ima omejen nadzor

Družba z neomejeno odgovornostjo-d.n.o.

- Je osebna družba dveh ali več družbenikov, ki odgovarjajo za obveznosti družbe neomejeno z vsem svojim premoženjem - solidarno
- Družba se ustanovi s pogodbo med družbeniki
- Vsi družbeniki imajo pravico in obveznost do opravljanja poslov družbe
- Posle družbe vodijo vsi družbeniki, lahko pa se prenese na enega ali več družbenikov. Če posle vodijo skupaj je za vsak posel potrebna privolitev vseh družbenikov
- Družbeniku pripadajoči dobiček se pripiše pri njegovemu kapitalskemu deležu, morebitna izguba pa se odpiše od njegovega deleža. Ustanovni kapital je lahko denar ali stvari
- Firma vsebuje imena vseh članov ali ime enega z označbo ostalih

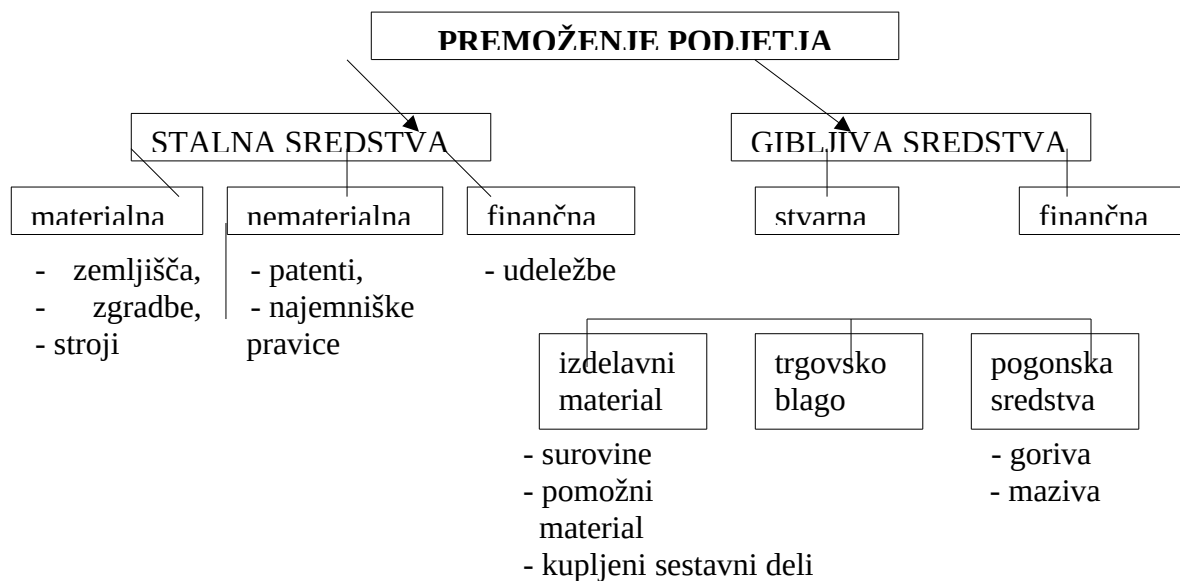
Prednosti:

- ni zakonsko predpisanega minimalnega ustanovnega kapitala
- možnost pridobitve kredita je večja kot pri s.p.
- vsi družbeniki imajo možnost nadzora poslovanja

Slabosti:

- za obveznosti družbe odgovarjajo družbeniki neomejeno z vsem svojim premoženjem
- odgovarjajo solidarno
- močna vezanost družbenikov na družbo
- privolitev vseh družbenikov v primeru skupnega vodenja poslov

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



Finančna gibljiva sredstva: denar v blagajni, denar v banki, terjatve.

66.) OPREDELITE OBLIKE IN POMEN ZUNANJE TRGOVINE!

Trgovino med različnimi državami imenujemo zunanja ali mednarodna trgovina.

Delimo jo:

- po smeri gibanja blaga:
 - o izvozna trgovina
 - o uvozna trgovina
 - o tranzitna trgovina
- po organizaciji prodaje:
 - o direktna zunanja trgovina (Proizvajalec izvaža brez domačega posrednika – izvoznika.)
 - o indirektna zunanja trgovina (Pri uvozu in izvozu se vključujejo domača specializirana zunanjetrgovinska podjetja.)

POMEN ZUNANJE TRGOVINE:

- izravnavanje presežkov in primanjkljajev v surovinah
- izravnavanje tehničnega znanja
- optimalni obseg proizvodnje (še le z vključitvijo tujih trgov je možna racionalnejša in cenejša je proizvodnja večjega obsega)
- mednarodna delitev dela
- uravnovešenje plačilne bilance (potreba po devizah, ki jih potrebujemo za uvoz)

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

RABAT je popust pri ceni, ki jih prodajalec dovoljuje zaradi različnih vzrokov, ne glede na plačilni rok.

Prodaja večjih količin:

- količinski rabat: popust na nakup večje količine
- posebni količinski rabat: za sklenitev pogodbe večjih količin blaga, ki ga stranke ne odpokličejo naenkrat, ampak razdeljeno na delne dobave
- bonus na vrednost prodaje: odobren naknadno, če je prodaja presegla vnaprej določeno višino.

Redna izključna prodaja:

- zvestobni rabat: za redne stranke
- rabat ob uvajanju novega izdelka
- rabat ob razprodaji: na razprodaji ali ukinitvi programa, proizvodnje
- rabat zaradi pomanjkljivosti: za poškodovano, a uporabno blago.

SKONTO je odtegljaj od cene za plačilo pred dogovorjenim plačilnim rokom. Skonto se odobri zaradi:

- stroškov obresti: prodajalec prejme svoj denar prej, kot je odobreno
- rizične premije: ker je blago plačano ni nevarnosti, da prodajalec ne bi dobil plačila
- plačila režijskih stroškov: prodajalec si prihrani kontrolo dospelih plačil in morebitnih opominov

ARA: če kupec ne prevzame blaga po svoji krivdi, ara ostane prodajalcu. Če prodajalec po lastni krivdi ne dobavi blaga, mora kupcu vrniti dvojno ara.

AVANS (NAPLAČILO): kupna cena se plačuje deloma vnaprej. Če po krivdi prodajalca ne pride do izpolnitve pogodbe, mora prodajalec avans vrniti. Če pa kupec po svoji krivdi

ne prevzame blaga, dobi prodajalec odškodnino. V primeru, da je odškodnina nižja od avansa, razliko plača kupec. V primeru sklenitve posla kupec plača preostali del.

Prednosti za prodajalca:

- kupec delno financira prodajalca
- ima določeno zagotovilo, da bo kupec prevzel blago.

PENALE oz. POGODBENA KAZEN: najbolj običajno v gradbeništvu. Določi se, ko je za kupce posebno pomembno, da se prodajalec drži pogodbe. Če prodajalec ne izpolni svoje obveznosti, dobi odškodnino in mu škode ni treba dokazovati. Dnevna odškodnina je zelo visoka. Prodajalec mora plačati penale in kljub temu izpolniti pogodbo.

SKESNINA oz. ODŠKODNINA: določi se s pogodbo. Po plačilo skesnina lahko kupec ali prodajalec odstopi od pogodbe.

ZAMUDNE OBRESTI –zamuda pri plačilu blaga- Plačilni rok je skoraj vedno naveden terminsko, redno in fiksno. Če kupec zamudi fiksni rok, takoj sledijo pravne posledice-**obresti**. Če kupec zamudi terminski rok, mu je prodajalec dolžan postaviti dodatni rok. Če zamudi še dodatni rok, sledijo pravne posledice. V praksi upniki pred zaračunavanjem obresti dolžnika večkrat ustno in pisno opomnijo.

68.) PRIMERJAJTE ODNOSI Z JAVNOSTMI S POSPEŠEVANJEM PRODAJE!

Odnosi z javnostjo

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 podjetje ustvarja javno mnenje o sebi so:

- ✓ tiskovne konference
- ✓ poročila za tisk
- ✓ plačane in neplačane reportaže
- ✓ dan odprtih vrat
- ✓ podpiranje in pospeševanje znanstvenih, kulturnih, športnih in drugih projektov
- ✓ prevzemanje mentorstva in sponzorstva

Podjetje želi z odnosi z javnostmi doseči:

- da potrošniki spremenijo morebitno negativno mnenje o podjetju
- da bi si potrošniki ustvarili pozitivno mnenje o izdelkih ali podjetju, ki jih do sedaj niso poznali
- da bi si podjetje utrdilo že doseženo ugodno mnenje

Pospeševanje prodaje:

- ✓ **z motivacijo lastnega prodajnega kadra** (šolanje prodajnega kadra, seznanjanje z izdelkom, komuniciranje, tuji jeziki, tekmovanja pri prodaji)
- ✓ **pri posrednikih** (brezplačni vzorci, katalogi, reklamno gradivo, sodelovanje s hostesami pri prodaji)
- ✓ **pri potrošnikih** (pocenitev izdelkov, nagradne igre, brezplačni vzorci)

69.) OPIŠITE IN PRIMERJAJTE ZNAČILNOSTI ČEKA IN MENICE

ČEK je nalog banki, da izplača prinosniku čeka določen znesek denarja. Uporaba je urejena po zakonu o čeku.

Prednosti čeka:

- stalno lahko plačujemo, ne da bi tvegali kot pri poslovanju z gotovino
- lahko dvignemo ali plačamo tudi večje vsote
- preprosto poravnamo tudi "neokrogle vsote" – drobiž ni potreben.

Slabe strani (nevarnosti) čeka:

- sprejem nekritih čekov (če presegajo stanje na TRR)
- sprejem čekov s ponarejenimi podpisi
- čeki so imetniški papirji, zato jih lahko unovči vsakdo.

Čekovni obrazec mora imeti besedo *ček* v besedilu, ime banke, ki naj plača, plačilni kraj – že natiskano. Znesek napišemo s številko in besedo, kraj in datum izstavitve čeka ter podpis izstavitelja.

Predložitev in vnovčenje čeka (inkaso):

- roki predložitve: ček je vnovčljiv na vpogled
- v 8 dneh: kraj plačila in izdaja sta ista, v naši državi
- v 15 dneh, če kraj plačila in izdaje nista v naši državi

Nameni čeka:

- na obroke – kreditiranje kupca
- nalog za APP
- interni nalog za gotovinsko vplačilo (polog gotovine na tekoči račun)

MENICA je listina s katero se izdajatelj menice (trasant) zaveže, da bo plačal sam ali po njegovem nalogu tretja oseba (trasat) upravičenemu imetniku (remitent) menice določeno vsoto denarja v določenem času v določenem kraju. Z menico lažje izterjamo menični zahtevek in ga prenesemo na tretjega.

Sestavni deli menice:

- izraz menica v besedilu listine in v jeziku, v katerem je menica sestavljena
- nepogojni nalog, naj se plača določena vsota denarja
- ime tistega, ki naj plača (menični pozvanec, trasat)
- navedbo dospelosti (kdaj je treba plačati)
- kraj plačila (kje je treba plačati)
- ime tistega, kateremu je treba plačati (menični upravičenec, remitent)
- navedba dneva in kraja izdaje menice
- podpis tistega, ki je menico izdal (menični izdajatelj, trasat)

Pozorni pa moramo biti na:

- menično vsoto: vnos števil z besedami, valuta
- trasatovo ime: ime, priimek (podpis!) – fizična oseba, podjetja – firma
- plačilni kraj: menica je tiskovina – upnik po znesek k dolžniku, kraj naveden ob imenu trasata, vendar je to običajno banka
- ime remitenta

- dan in kraj izdaje: dan, mesec z besedo in leto
- podpis trasanta: polno ime za firmo in šampiljka

Menico delimo po vsebini:

- Trasirana menica po lastnem nalogu (trasant in remitent je ista oseba. Uporablja se najpogosteje. Trasant pozove trasata, da ob dospelosti plača njemu samemu menično vsoto.)
- Trasirana menica po tujem nalogu (Trasant, trasat in remitent so 3 različne osebe. Uporablja se redkeje: trasant naloži trasatu, da plača menično vsoto remitentu. Remitent dobi vsoto neposredno od trasata.)
- Lastna (sola) menica (Trasant in trasat sta ista oseba. Obljuba plačila. Trasant se zaveže, da bo menično vsoto plačal sam.)

Glede na vrsto posla delimo menico:

- Blagovna menica (menico je možno izdati na podlagi dejanske dobave blaga)
- Finančna menica (menico je možno izdati na podlagi denarnega kredita)
- Bianco menica (To je menica, ki je namenjena zavarovanju kredita in jo damo zaupanja vredni banki; menica je prazna, opravljen je akcept. Če kredit poravnamo, dobimo menico nazaj, sicer banka sama vpiše znesek.)

Primerjava čeka in menice → ček spada v polgotovinsko plačevanje, menica pa v brezgotovinsko plačevanje.

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

S pojmom plačilni promet označujemo proces prenosa denarnih sredstev, izvajanja vplačil in izplačil. Sestavljata ga gotovinsko in brezgotovinsko plačevanje.

Izvajalci plačilnega prometa so: NLB, ABANKA, BANKA CELJE, GORENJSKA BANKA, PROBANKA, ZADRUŽNA HRANILNICA

PREDNOSTI:

- racionalno
- varno
- hitro
- ceneno

VRSTE PLAČILNEGA PROMETA:

1.) **GOTOVINSKO PLAČEVANJE** (niti prejemnik niti plačnik ne uporabljata računa)

A.) neposredno gotovinsko plačevanje

- zamudno
- nevarno
- drago

B.) s posredovanjem pošte

- vrednostno pismo
- poštno nakazilo
- telegrafsko nakazilo

- nakazilo z odkupnino
- 2.) **DELNO GOTOVINSKO PLAČEVANJE** (račun uporablja ali plačnik ali prejemnik)
- A.)** **plačnik vplača gotovino na prejemnikov račun:**
- plačilni nalog
 - interni nalog za gotovinsko vplačilo
- B.)** **prejemnik prejme gotovino v breme plačnikovega računa**
- gotovinski ček
 - nalog za izplačilo
- 3.) **BREZGOTOVINSKO PLAČEVANJE** (račun uporabljata tako plačnik kot prejemnik)
- A.)** **plačnik izda nalog:**
- interni nalog za prenos
 - plačilni nalog
 - obračunski ček
- B.) prejemnik prejme s posredovanjem banke plačnikov denar v dobro svojega računa**

71.) POJASNITE IN OCENITE POMEN IN VRSTE TRANSPORTA TER TRANSPORTNE POGODBE PRI POSAMEZNIH VRSTAH TRANSPORTA!

Promet izpolnjuje naslednje naloge:

- Promet omogoča ljudem, da zadovoljujejo svoje potrebe po potrošnji različnih dobrin. Brez prometa bi ljudje porabljali le to, kar se proizvaja v njihovi neposredni okolici.
- Promet omogoča delitev dela med podjetji na notranjem in mednarodnem območju.
- Promet je pogoj za kulturno in politično sožitje ljudi. Brez prenosa sporočil ne bi mogli uveljavljati enotnih zakonov...

Vrste transporta:

- o **Pošta**; posreduje sporočila, prenaša blago manjše teže, posreduje denarna nakazila.
- o **Železnica**; železnica prevažata potnike, kosovno blago večjega obsega, vagonске pošiljke, sporočila (pisma, časopisi).
- o **Prevozniki tovora v cestnem prometu**; prevažajo s cestnimi vozili blago na manjše in večje razdalje.
- o **Prevozniki v notranji in pomorski plovbi – ladjarji**; ladjarji prevažajo blago in potnike po vodnih poteh.
- o **Prevozniki v zračnem prometu**; letalska podjetja prevažajo potnike, blago visoke vrednosti in sporočila.
- o **Podjetja za transport po ceveh**; ta podjetja opravljajo transport na velike razdalje, predvsem nafte in zemeljskega plina, po ceveh.

TRANSPORTNE POGODBE

ŽELEZNICA – tovorni list → prevozna pogodba je sklenjena, ko železnica prevzame pošiljko za prevoz skupaj s potrjenim tovornim listom. Vsebuje podatke o pošiljatelju,

prejemniku, vrsti blaga, količini, teži... ("duplikat" tovarnega lista omogoča razpolaganje z blagom, dokler ni izročeno prejemniku)

Vrste tovarnega lista:

- železniški tovorni list (običajen, navaden prevoz po Sloveniji)
- ekspresni (ekspresni prevoz po Sloveniji)
- CIM (mednarodni tovorni list)

CESTNI PROMET

Temeljna listina je tovorni list, ki ima podobno vsebino in značilnosti kot železniška. CMR (mednarodni tovorni list, mednarodni sporazum o prevozni pogodbi)

POMORSKA PLOVBA - čarter (najem ladje)

- nakladnica ali konosament (za kosovni tovor)

Nakladnica – prevzeto za prevoz oz. sprejemni konosament: ladjar potrdi, da je prevzel blago za prevoz.

Nakladnica – vkrcano na ladjo oz. ladijski konosament: častnik na ladji potrdi, da je prevzel blago na krov določene ladje. Nakladnica je lahko imenska – imenski konosament (glasi se na ime prejemnika) ali prenosna – prenosni (odrski) konosament (možen je prenos z indosamentom).

REČNI PROMET

Prezemne listine:

- Rečni prevozni list: sprejemna listina in potrdilo o sklenjeni prevozni pogodbi.
- Nakladnica ali rečni konosament: ladjar z njo potrjuje, da je sprejel blago. Lahko je imetniški ali prenosni papir. Prenaša se z indosamentom. Imetnik konosamenta lahko od ladjarja zahteva izročitev blaga. Je tudi tradicijski papir (= v času prevoza lahko blago še prodamo ali zastavimo).

Prevozne pogodbe:

- Ladjarska pogodba (čarter) – to je pogodba o najemu ladje, ki jo skleneta lastnik ladje in naročnik.
- Pogodba o prevozu blaga – konosament ali nakladnica

72.) PRIKAŽITE IN INTERPRETIRAJTE POTEK AKREDITIVNEGA POSLOVANJA!

Mednarodna trgovinska zbornica v Parizu je izdala "Enotna pravila in običaje za dokumentarne akreditive". Po njih se ravnaajo finančne ustanove v večini držav.

Pri akreditivu so ponavadi udeleženi:

1. nalogodajalec (uvoznik)
 2. akreditivna banka (matična banka uvoznika)
 3. upravičenec (izvoznik)
- najpogosteje pa še
4. korespondenčna banka (banka v državi izvoznika = plačilno mesto)

73.) OPREDELITE KDAJ IN ZAKAJ SE V PODJETJU ODLOČIJO ZA POSTOPEK SANACIJE IN STEČAJA?

Krizno stanje podjetja nastopi, ko je podjetje v finančnih težavah, ko tuji kapital presega lastnega, ko ni plačilno sposobno.

VZROKI:

- ✓ **notranji** (napačen proizvodni program, napačno izbrana lokacija, neustrezno trženje, napačni ljudje na vodstvenih položajih, napačne poslovne odločitve, napake v finančnem planiranju)
- ✓ **zunanji** (recesija svetovne krize, premočna konkurenca, neizterljive terjatve, veliki dolgovi)

POSLEDICE (ukrepi):

- a) Sprememba pravno-organizacijske oblike (nov kapital z delnicami ali novimi družbami, večja možnost pridobitve kredita)
- b) Sanacija (ozdravitev podjetja)
- c) Likvidacija (prenehanje podjetja, redno-likvidacija, ali prisilno-stečaj)
- d) Združitev z drugimi podjetji

74.) RAZLOŽITE KATERI UKREPI SO PRIMERNI ZA SANACIJO PODJETJA V FINANČNIH TEŽAVAH?

S sanacijo želimo podjetje "ozdraviti".

Ukrepi v širšem pomenu: sprememba proizvodnega programa, spremembe v trženju, prodor na nove trge, opustitev nedonosnih podružnic.

Ukrepi v ožjem pomenu:

1. *korak:* knjigovodska sanacija (zmanjšanje nominalnih vrednosti delnic ali združimo večje št. delnic v manjše v ustreznem razmerju)
2. *korak:* pridobitev novega lastnega kapitala (novi delničarji, novi deleži)
3. *korak:* odpust dolga ali odlog plačila (= izvensodna poravnava)

75.) NAŠTEJTE VRSTE NAPAK PRI DOBAVI BLAGA Z NAPAKO IN RAZLOŽITE KATERE PRAVNE MOŽNOSTI IMA KUPEC, ČE UGOTOVI, DA JE BILO DOBAVLJENO BLAGO Z NAPAKO!

VRSTE NAPAK NA BLAGU:

1. **Vrste napak glede na opaznost:**
 - očitne napake: so napake, ki jih lahko ugotovimo s pregledom blaga ob dospetju (razbito ogledalo, popraskana miza ...); odvisno od kupca
 - skrite napake: so napake, ki jih z običajnim pregledom ni bilo mogoče takoj ugotoviti (termostat pečice ne deluje)
 - zvijačno zamolčane
 - nenamerno zamolčane
2. **Vrste napak glede na pomembnost:**
 - bistvene napake: so napake, ki ovirajo normalno rabo izdelka ali spreminjajo določene lastnosti (perilo, dovoljeno prekuhanje, se krči)
 - nebistvene napake: so napake, ki ne ovirajo normalne rabe izdelka (poškodbe laka na avtu)
3. **Vrste napak glede na odpravljalnost:**
 - odpravljlive napake: napake, ki jih lahko odpravimo (majava noga pri stolu)

- neodpravljljive napake: so napake, ki ne ovirajo normalne rabe izdelka (poškodbe laka na avtu)

PRAVNE MOŽNOSTI KUPCA PRI DOBAVLJENEMU BLAGU Z NAPAKO:

- Pri bistveni in neodpravljljivi napaki sme kupec zahtevati spremembo (= razdrtje pogodbe) ali zamenjavo oz. naknadno dobavo.
- Če je napaka odpravljljiva ali nebstvena, ne more kupec razdreti pogodbe. Lahko pa zahteva izboljšavo (zamenjavo blaga, popravilo oz. naknadno dobavo) ali znižanje (popust pri ceni).
- Povračilo škode lahko zahtevamo samo tedaj, če je škoda nastala zaradi napake, ki je dokazljiva, in je zanjo kriv prodajalec (zaradi malomarnosti ali naklepa).
- Reklamacija – obvestilo kupca, da je prejel blago z napako.

76.) PRIMERJAJ POSAMEZNA NABAVNA NAČELA! V KATERIH PRIMERIH BI BILO DOLOČENO NAČELO USTREZNO?

NABAVA NA ZALOGO: kupujemo sorazmerno velike količine, ki je v skladišču na razpolago do odpoklica. Skladišče izravnava količine med nabavo in prodajo.

Prednosti:

- ❑ ni nevarnosti za prekinitev proizvodnje
- ❑ cenejši nakup zaradi velikih količinskih rabatov
- ❑ za naslednjo nabavo lahko čakamo na ugoden trenutek
- ❑ stalna pripravljenost za dobavo kupcem

Slabosti:

- ❑ velika vezava denarnih sredstev
- ❑ visoki stroški skladiščenja
- ❑ nevarnost zastaranja zalog oz. zmanjšanja kvalitete

POSAMIČNA NABAVA: kadar dobimo naročilo za določeno vrsto materiala – pohištvo.

Prednosti:

- ❑ kratek čas skladiščenja
- ❑ majhna vezava kapitala
- ❑ majhna verjetnost zastaranja oz. zmanjšanja kvalitete blaga

Slabosti:

- ❑ ni možen takojšen začetek proizvodnje oz. takojšnja dobava

NABAVA, USKLAJENA S PRODAJO IN PROIZVODNJO (just in time): podjetje želi potrebno blago dobiti tik pred njegovo prodajo ali predelavo.

Prednosti:

- ❑ skladišča so skoraj nepotrebna

Slabosti:

- ❑ možen zastoj proizvodnje

Problemi nastanejo, če se potreba po materialu hitro in neenakomerno spreminja.

DOLOČITEV DOBAVNEGA TERMINA:

a) sistem točke naročanja

določimo minimalno količino zaloge pri kateri obvestimo nabavno službo, da je potrebna nova nabava

dobro je upoštevati tudi železno rezervo, da se izognemo nevarnosti prehitre porabe zaloge (npr. upošteva se v proizvodnji, ki se ustavi takoj, ko manjka samo en sestavni del

b) sistem ritma naročanja

- naročamo v določenih časovnih presledkih

77.) V ČEM JE POMEN TRŽENJSKE USMERITVE ZA PODJETJE IN KAJ JE TRŽENJSKI SPLET?

Pomen trženjske usmeritve za podjetje:

Trženje je sistematična usmeritev celotnega podjetja, da zadovolji potrebe kupcev ob upoštevanju družbenih zahtev.

Poskuša:

- določiti sedanje in bodoče potrebe kupcev
- te potrebe preučimo in obdelamo s trženjskimi instrumenti
- z raziskavo trga si podjetje pridobi podatke o tržnih razmerah, o konkurenci, nakupnih navadah potrošnikov...

TRŽENJSKI SPLET

Na podlagi ugotovitev tržne raziskave in tržnih ciljev razvijemo trženjski splet.

→ **Politika izdelkov in sortimenta:**

- katere izdelke bomo ponudili potrošniku
- kako bodo oblikovani izdelki in katere storitve bomo vključili
- storitve, ki so povezane z njimi, garancije...

→ **Politika prodajnih cen:**

- obsega cenovno politiko in politiko prodajnih pogojev (rabatov, dobavnih in plačilnih pogojev...)

→ **Distribucijska politika:** vsebuje vse organizacijske oblike prodajanja, ki jih uporablja podjetje, da bi izdelek prišel do kupca pravočasno in v pravem kraju (lastni prodajni oddelek, prodaja z zastopniki, prodaja trgovskim podjetjem na debelo in na drobno).

→ **Politika komuniciranja:**

- Oglaševanje prodaje
- pospeševanje prodaje
- stiki z javnostmi
- osebna prodaja

78.) POJASNI RAZLIKO MED NEDIFERENCIRANIM, DIFERENCIRANIM IN KONCENTRIRANIM TRŽENJEM!

NEDIFERENCIRANO – Na celotnem trgu obdelujemo vse kupce brez razlike. Ta postopek je primeren za homogene izdelke, ki zahtevajo veliko število kupcev, npr. čokolada, sadni sok...

DIFERENCIRANO – Trg razdelimo na številne delne trge, ki jih obdelamo z različnimi trženjskimi instrumenti in različno ponudbo, npr. z dragimi in poceni fotoaparati, z možnostjo ali brez možnosti dokupa dodatnih delov, ponudba storitev mobitela...

KONCENTRIRANO – Z vseh trgov izberemo nekaj ali celo en sam delni trg, ki ga posebej obdelamo. Na ozkem tržnem segmentu želimo doseči s specifično prilagojeno ponudbo in ustrezno kombinacijo trženjskih instrumentov velik tržni delež (npr. športni avtomobili, stilno pohištvo, jahte).

79.) NA PRIMERU POJASNI TRŽNO POZICIONIRANJE!

- izdelek postane prepoznaven na tržišču
- dobi lastnost po kateri jo kupci ločijo
- sodi pod obdelavo trga – segmentiranje trga
- kriteriji segmentiranja:
 geografski (domači, tuji trg, vas ali mesto)
 demografski (spol, starost, izobrazba)
 psihološki (konservativnost, družabnost)
 kriteriji obnašanja (zvestoba izdelka, pogosti nakupi)

PRIMERI:

- prašek, ki ohranja volnene tkanine – Pervol
- zobna pasta za belino zob - Whitening

80.) IZRAČUNAJ KOEFICIENT OBRAČANJA ZALOGE IN POJASNI, KAJ TO POMENI.

$$\text{koeficient obračanja} = \frac{\text{lastna poraba materiala}}{\text{povprečna zaloga}}$$

Koeficient obračanja zalog nam pove kolikokrat letno moramo obrniti zalogo določenega blaga. Najvišji je za živila (pokvarljivo blago). Najnižji pa je za tehnične izdelke.

81.) POJASNI RAZLIKO MED INDIVIDUALNIM IN SOCIALNIM ZAVAROVANJEM.

INDIVIDUALNO	SOCIALNO
zavarovanje je prostovoljno (izjema: obvezno zavarovanje avtomobilske odgovornosti)	zavarovanje je obvezno po zakonu (možno je prostovoljno dodatno zavarovanje)
prispevek je odvisen od velikosti tveganja	prispevek je odvisen od plače
premija zavarovanca mora pokrivati vse stroške	delodajalec in delojemalec plačujeta prispevke (država odobrava v proračunu dodatna sredstva za morebitne primanjkljaje)
storitve so individualno dogovorjene	Storitev je za vse enaka

82.) POJASNI RAZLIKO IN POVEZAVO MED STRATEŠKIM IN OPERATIVNIM PLANIRANJEM!

RAZLIKE:

Strateško planiranje:

- pomeni oblikovanje dolgoročnih ciljev
- opravi se analiza okolja (v okolju zaznavamo priložnosti in nevarnosti)
- analiza lastnega podjetja in konkurence (opazujemo prednosti in slabosti)
- primer: uvajanje novega izdelka

Podjetja se od proizvodne usmetirve (kupci bodo kupovali izdelke, ki imajo visoko kakovost in nizke cene) vsebolj premikajo k tržni usmeritvi (prodajajo se izdelki, ki jih oglašujemo) in k družbeni usmeritvi (poudarjanje ekološkega vidika).

Operativno planiranje:

- pomeni postavljanje kratkoročnih ciljev (izvedbeno planiranje)
- gre za podrobnejšo opredelitev ciljev
- načrtuje se sama izvedba
- letni, mesečni, četrletni plan
- primer: zniževanje stroškov.

POVEZAVA:

Obe vrsti planiranja določata cilje podjetja in ukrepe, ki so potrebni za uresničitev tega cilja. Sistematično predvidevamo potrebne odločitve podjetja.

83. a) trgovski zastopnik, makler, komisionar

- so samostojni trgovci, ki delajo za tuj račun in v tujem imenu (=trgovski zastopnik, makler) ali v svojem imenu (=komisionar)

TRGOVSKI ZASTOPNIK

- dela v imenu in za račun naročnika
- ni zaposlen v podjetju
- dela na podlagi pogodbe
- plačilo je provizija
 - ◆ ZASTOPNIK – POSREDNIK
 - ◆ ZASTOPNIK – SKLENITELJ POSLA
 - ◆ SPLOŠNI ALI GENERALNI ZASTOPNIK
 - ◆ REGIONALNI ZASTOPNIK
 - ◆ PODZASTOPNIK

PRAVICE TRGOVSKEGA ZASTOPNIKA

- provizija
- povračilo stroškov (telefon, poština) prevoz ni vključen!!!!!!!
- reklamni material

OBVEZNOSTI TRGOVSKEGA POTNIKA

D. OBVEZNOST OBVEŠČANJA NAROČNIKA

- o razmerah na trgu
- o sklenjenih poslih

E. JAMSTVO ZA NAPAKE

F. SKRBNOST DOBREGA GOSPODARJA

KOMISIONAR

- dela za tuj račun, v svojem imenu
- izključno razmerje: kupec ----- komisionar

KONSIGNACIJSKO SKLADIŠČE

- je skladišče namenjeno komisijski prodaji, kjer se nahaja blago do prodaje in ga uredi komitent za komisionarja
- do prodaje blaga je lastnik komitent
- neprodano blago se vrne komitent
- danes obstaja konsignacijska prodaja predvsem v izvozu in uvozu

IZVOZ:

- domači komitent ali konsignator ----- tuji komisionar
- zunanja trgovina

UVOZ:

- tuj komitent oz. konsignator ----- domači komisionar
- notranja trgovina (trg z rabljenim blagom, starinami, borze)

Konsignator lahko da komisarju 2 pooblastili:

- best order
- limit order

PRAVICE KOMISIONARJA

- provizija
- zastavna pravica na blagu, če komitent ne plača provizije
- vstopna pravica (komisionar lahko sam kupi blago, ki ga prodaja)

OBVEZNOSTI KOMISIONARJA

- obračunati sklenjene posle
- poročati o določeni ceni
- jamstvo za poškodbe in izgubo

PREDNOSTI ZA KOMITENTA (naročnika):

- komisionarjeva strokovnost (dobro pozna blago in kupce)
- manj kapitala za razširitev trga

SLABOSTI ZA KOMITENTA

- nosi tveganje, da lahko blago ne prodamo
- težka kontrola o doseženi ceni

MAKLER ALI SENZAL

- posredujejo med kupcem in proizvajalcem pri sklepanju pogodb
- z nobeno stranko niso v stalnem pogodbenem razmerju
- poslujejo v tujem imenu in za tuj račun
- provizijo plačata kupec in prodajalec

Vrste maklerjev:

- zavarovalni

- blagovni
- transportni
- borzni
- makler ladijskih zmogljivosti (posreduje pri nakupu in prodaji ladij, pa tudi pri najemu dela ladijskega prostora ali celotne ladje)

Provizija je kurtaža ali senzalnina.

- b) razširi prod. mrežo, strokovno znanje glede prodaje
 - dolgi odpovedni roki, podjetnik je odvisen od trg. zastopnika
- c) težko kontrolira cene- komisionar

84.

ara- plačlaš v naprej, če kupec po svoji krivdi odstopi od pogodbe, ara ostane prodajalcu, če pa prodajalec odstopi mora vrniti dvojno aro. Tako kot v našem primeru, ko je kriv prodajalec

- a) zahtevati mora 2x aro
- b)

ARA: če kupec ne prevzame blaga po svoji krivdi, ara ostane prodajalcu. Če prodajalec po lastni krivdi ne dobavi blaga, mora kupcu vrniti dvojno aro.

AVANS (NAPLAČILO): kupna cena se plačuje deloma vnaprej. Če po krivdi prodajalca ne pride do izpolnitve pogodbe, mora prodajalec avans vrniti. Če pa kupec po svoji krivdi ne prevzame blaga, dobi prodajalec odškodnino. V primeru, da je odškodnina nižja od avansa, razliko plača kupec. V primeru sklenitve posla kupec plača preostali del.

Prednosti za prodajalca:

- kupec delno financira prodajalca
- ima določeno zagotovilo, da bo kupec prevzel blago.

85.

- a) da, ker smo pojedli – molče sprejeta pogodba
- b) da, molče sklenjena
- c) ne, izjavi volj se ne ujemata

86.

- a) količinski
- b) zvestobni
- c) rabat ob uvajanju novega izdelka

87.

blagovna borza, blago ni prisotno, blago tudi ne rabimo videti

- a) ni mogoče, ker unikata ne moremo videti
- b) da, terminski posel- kasnejša dobava
- c) da, terminski posel- kasnejša dobava
- d) ne, ker so na borzi enote, najmanjša enota je določena, lahko pa jo le povečuješ in ne zmanjšuješ
- e) da

f) ne, to je na borzah
88.

- a) Cestni, železniški, ladijski, letalski
- b) cena, hitrost, količina, riziko poškodb, koliko dodatnih transportov je potrebno
- c) prometni zamaški, prevoz do vrat
- d)

ŽELEZNICA

1.) TOVORNI LIST

Je temeljni dokument, ki mora spremljati vsako pošiljko.

Vsebuje podatke o pošiljatelju, prejemniku, vrsti blaga, količini, teži.

Izpolnijo ga v podjetju, prevozna pogodba je sklenjena, ko železnica prevzame pošiljko in potrdi tovorni list.

Vrste tovornega lista:

- železniški tovorni list v domačem transportu
- ekspresni tovorni list v domačem transportu
- mednarodni tovorni list (CIM)

RID

- pri prevozu nevarnih odpadkov ali snovi je treba označiti polje RID in obvezno priložiti navodila za ravnanje s snovmi

Vrste frankature:

- franko prevoznina (pošiljatelj krije samo prevoznino)
- franko prevoznina vključno z ... (razkladanje, cestni transport, morski transport)
- franko vsi stroški (pošiljatelj krije vse stroške)

CESTNI TOVORNI PROMET

Temeljna listina je tovorni list, ki je podobne vsebine kot železniški.

MEDNARODNI SPORAZUM:

CMR

- mednarodni sporazum o prevozni pogodbi (mednarodni tovorni list)
- dokaz, da je mednarodna pogodba sklenjena

TIR

- mednarodni sporazum o carinjenju

Enotna carinska TIR knjižica omogoča hitrejše postopke na meji.

Vozila zaplombirajo, na vseh mejah kontrolirajo le plombe. Tovornjak carinsko pregledajo šele v namembnem kraju, kjer ga razbremenijo TIR zvezka.

LADIJSKI TRANSPORT

a) LADJARJI V NOTRANJI PLOVBI

PREVOZNE LISTINE:

REČNI PREVOZNI LIST

- spremna listina
- je potrdilo o sklenjeni prevozni pogodbi

- izda ga pošiljatelj

NAKLADNICA ALI KONOSAMENT

- ladjar z njo potrjuje prejem blaga, ni pa dokaz o sklenjeni pogodbi
- je imetniški papir
- prenaša se z indosamentom
- imetnik lahko zahteva od ladjarja izročitev blaga
- blago lahko še v času prevoza prodamo ali zastavimo

b) LADJARJI V POMORSKI PLOVBI

PREVOZNE POGODBE:

- (LADIJSKA) LADJARSKA POGODBA (čarter --- najem ladje)

Skleneta jo lastnik ladje in naročnik (o najemu ladje).

- **NAKLADNICA:**

- ✓ konosament
- ✓ pogodba o prevozu blaga
- ✓ je tradicijski papir, z njim pridobimo stvarno pravico do blaga

❖ Nakladnica prevzeta za prevoz

(received for shipment)

❖ Nakladnica vkrcana na ladji

(shipped on board)

PREVOZNIKI V ZRAČNEM PROMETU

MEDNARODNA LETALSKA ZDRUŽENJA

IATA (International Air Transport Association)

- je združenje letalskih prevoznikov za redne polete
- določajo kartelne cene in pogoje, ki jih morajo članice upoštevati
- določena je najnižja cena prevoza pod katero članice ne smejo nuditi poletov

ICAO (International Civil Aviation Organization)

Deluje v okviru Združenih narodov, ki delujejo predvsem na področju tehničnih izboljšav in varnosti v prometu.

89.

vzorci, standardi, opisi, blagovne znamke, slike

- a) vzorec, ogled, blagovna znamka
- b) tip, blagovna znamka, številčni opis
- c) tip, standard, opis, slika
- d) slika, opis, blagovna znamka

Kakovost blaga določimo z različnimi metodami, katerih uporaba je odvisna od tega ali gre za nadomestno blago ali nenadomestljivo.

Nadomestno blago (ima enake značilnosti in lastnosti, ki v povprečju bistveno ne odstopajo – blagovne ali storitvene znamke, tipi, standardi)

Nenadomestljivo blago (kupimo po natančnem ogledu, opisu in sliki – starine, zemljišča, umetniške slike)

8.) ogled blaga

- pogosto si ne pogledamo samega blaga, temveč blago iste blagovne znamke, tipa, trgovskega razreda
- ogledati si moramo predvsem rabljene stvari ali stvari z napako – porcelan 2. klase

9.) opis in slika

- *racionalni opis oz. številčen* (čistost zlata – karati, sadni delež v sokovih)
- *iracionalni opis* (določimo kvaliteto blaga na osnovi oblike, podobe – karo vzorec na obleki, omara iz češnje)
- slika (dopolnjuje opis kakovosti – slike v katalogih)

10.) vzorec in poskušnja

- **nakup po vzorcu** (na osnovi vzorca se izdelava blago)
- **nakup na poskušnji** (nakup je sklenjen, vendar ima kupec pravico blago vrniti, če ne ustreza njegovim zahtevam glede kakovosti)
- **nakup za poizkušnjo** (kupec kupi majhno količino blaga po zelo ugodni ceni, da preizkusi blago in blaga ne more vrniti)

11.) blagovne in storitvene znamke

- oznake, ki so namenjene razlikovanju določenih izdelkov in storitev v gospodarskem prometu od drugih podobnih izdelkov in storitev

12.) tipi

- z njimi poenotimo končne industrijske izdelke (fiat punto)

13.) standard

- z njimi poenotimo pojme, oblike, lastnosti (A4 format list, vijaki M-10)

14.) trgovski razred

- določajo kakovost živil (jabolka 1 in 2 klase)

90.

a) plačilni nalog (polgotovinsko plačilo), lahko je tudi negotovinsko oba plačujeta prek računalnika trajni nalog, nalog za prenos

b) plačilni nalog:

Uporabljamo ga za:

- prenos sredstev s plačnikovega računa na prejemnikov račun – brezgotovinsko plačevanje
- omogoča gotovinsko poslovanje imetnika TR
- izpolnimo ga v dvojniku

Opis:

- Zgornji predel obsega ima plačilni nalog in njegov namen (plačilo, dvig, polog gotovine, nujnost)
- Predel nalogodajalec obsega naziv, ulico, kraj in številko TR, datum plačila, referenco, znesek, vrsto posla, namen plačila
- Predel prejemnik obsega naziv, ulico, kraj in številko imetnika TR – prejemnika ter referenco
- Prostor za žig in podpis ter datum predložitve

91.

- a) propagandni cilj- obvestiti želimo o prireditvi proslave
- b) predmet- gledališka predstava Maček muri
- c) propagandni subjekt- starši otrok med 5. in 10. letom, starosti
- č) propagandno sredstvo - radijski in tiskani oglas
- d) propagandni nosilec- radio, časopis
- e) cena, stroški reklame, čas, kdaj se predvaja

92.

a)

DEJAVNIKI TURISTIČNE PONUDBE

- NASTANITEV IN GOSTINSKE STORITVE

(prenočišča – kategorizacija z *, rekreacija, zabava, pošta, telefon, bolnica, možnost RENT – a CAR – ja,.....)

- PROMETNA DOSTOPNOST

- TURISTIČNE ZNAMENITOSTI

Naravne (vulkani, slapovi, gejziri, rudniki, naravni parki, termalni vreli...)

Družbene (gradovi, jezovi, muzeji, galerije, cerkve, koncerti, cirkus, stadioni)

- TURISTIČNE AGENCIJE

b)

DEJAVNIKI TURISTIČNEGA POVPRASEVANJA

EKONOMSKI DEJAVNIKI

- Razpoložljiva denarna sredstva

(najprej zadovoljimo osnovne potrebe, presežek pa lahko namenimo tudi turizmu)

- raven cen turističnih storitev

(ljudje z višjimi dohodki bodo plačali višje cene za turistične storitve, ker zahtevajo kakovostnejše storitve (npr. prvi razred v letalu)

DEMOGRAFSKI DEJAVNIKI

starost

- mlajši – cenejše
- srednja generacija – zahteva več udobja – dražje
- starejša generacija – zahteva več udobja – potovanje v skupinah

izobrazba, poklic

- boljša izobrazba in poklic – več potovanja
- razlogi: več denarja, interesa in službena potovanja

zakonski stan

- neporočeni, samski ljudje potujejo več

PROSTI ČAS

- dopust
- prazniki
- vikendi

V tem času je več povpraševanja po turizmu!

OSTALI DEJAVNIKI

- varnost
- politična stabilnost države (npr. Egipt, Bali)
- mediji
 - objava plačanih reportaž
 - lahko znižajo
 - lahko zvišajo

93.

- distribucija je ena od sestavin marketing mix-a
- prevozne poti
- prodajne poti

posredne ali indirektno

neposredne ali direktne

- kako izdelke spravimo od prodajalca do potrošnika - 2 vidika:

1. vidik: prevozne poti

2. vidik: prodajne poti (način kako predajamo)

- direktno- proizvajalec-potrošnik, (lastne prodajalne v tovarnah, trg.potniki, po pošti)
- indirektno- nekdo je vmes (trgovina, trg.zastopnik, komisionar)

a) direktna

b) cilji distribucije:

- da spravimo izdelek od prodajalca do potrošnika
- čas, ki mine od proizvodne do prodaje

c) da pokrije čim večji obseg kupcev, da razpršimo tveganje

94.

pasivni-vloge

aktivni- krediti

storitve- menjava deviz, plačevanje, kupovanje deviz, plačilni promet

opre račun - pasivni

najame posojilo-aktivni

vsa vplačila- storitve

plačila iz tujine in v tujino- pasivni

preko tega računa- storitve

za hrambo dokumentov - storitev

95.

a) lahko, če ni v pogodbi konkurenčne prepovedi

b) strokovno znanje, razširitev prodajne mreže

PRAVICE TRGOVSKEGA ZASTOPNIKA

- provizija
- povračilo stroškov (telefon, poština) prevoz ni vključen!!!!!!!

- reklamni material

OBVEZNOSTI TRGOVSKEGA POTNIKA OBVEZNOST OBVEŠČANJA NAROČNIKA

- o razmerah na trgu
- o sklenjenih poslih

JAMSTVO ZA NAPAKE

SKRBNOST DOBREGA GOSPODARJA

c)

PRAVICE TRGOVSKEGA ZASTOPNIKA

- provizija
- povračilo stroškov (telefon, poštnina) prevoz ni vključen!!!!!!!
- reklamni material

96.

a) ne, org. prevoze in listnine

b) prevoznik- vozi

špediter- organizira

c) zavarovanje, carinjenje, vmesno skladiščenje, ureja dokumente, inkaso

Špediter je:

- posrednik med pošiljateljem in prevoznikom
- organizira prevoze
- sklene pogodbo z najugodnejšim prevoznikom
- uredi potrebne dokumente
- lahko uredi tudi zavarovanje in carinjenje
- kontrolira prispetje

DODATNE STORITVE ŠPEDITERJA:

- lasten prevoz
- zbirni transport (špediter izbira pošiljke različnih pošiljateljev različnim prejemnikom v isti smeri) ugodnejša tarifa
- skladiščenje
- zavarovanje, carinjenje

97.

a) licitacija se lahko razveljavi, pri avkciji lahko prodajaš po posameznih delih, cena pa je relativna

AVKCIJE

Na njih se prodaja nestandardizirano blago (slike, krzno, starine, zelenjava). Vsi udeleženci morajo prireditelju plačati provizijo. Za vsako blago je določena izklicna cena (najnižja cena). Dražba navzgor se začne pri izklicni ceni. Blago dobi tisti, ki ponudi najvišjo ceno.

Dražba navzdol najvišjo ceno označeno na avkcijsem semaforju in se postopno niža. Prvi kupec, ki pritisne na stikalo na sedežu dobi blago.

LICITACIJE

- kupci pisno podajo svoje ponudbene cene v zaprtih kuvertah
- po preteku razpisnega roka prodajalec pregleda ponudbe in izbere najugodnejšega ponudnika

b)

prodajalec se lahko dalj časa odloča, komu bo prodal blago.

Odloča se na podlagi:

- kateri kupec bo več plačal
- kateri kupec je redni plačnik

c) na licitaciji si konkurirajo kupci, na razpisu pa si konkurirajo prodajalci

Pri javnem razpisu:

- kupec objavi sredstva javnega obveščanja, da zbira ponudbe za določeno delo
- obvezni so za javna dela, ki jih financira država ali občina (npr. nakup opreme)
- razpis je lahko splošen, ali pa je namenjen samo domačim ponudnikom, samo obrtnikom

98.

a) izbira prevoznikov, katera ladjarska družba sklence prev. pogodbo, skladiščenje, pretovarjanje in raztovarjanje, carinski postopki, natovarjanje in raztovarjanje

- a) izbrati prevoznika, skleniti pogodbo, carinjenje, pretovarjanje na ladji, vmesno skladiščenje, zavarovanje

v N.Y.

carinske formalnosti, pretovarjanje, vmesno skladiščenje, izročitev kupcu in plačilo

99.

a)

- bolj kvaliteten, daljša garancija, hitrejši potek dela, bolj priznana firma, večja učinkovitost, boljši plačilni pogoji

b) na licitaciji si konkurirajo kupci, na razpisu pa si konkurirajo prodajalci

100.

- a) da, molče
b) da, molče
c) ne, povpraševanje še ne zavezuje, izjavi volj se ne ujemata

101.

a) posamična nabava (ko imaš naročilo, ti stvar dobavijo npr. pri pohištvu)

Prednosti:

- kratek čas skladiščenja
- majhna vezava kapitala
- majhna verjetnost zastaranja oz. zmanjšanja kvalitete blaga

Slabosti:

- ni možen takojšen začetek proizvodnje oz. takojšnja dobava

102.

Poznamo 4 skupine trgovinskih klavzul:

- D, E, F (riziko in stroški preidejo s prodajalca na kupca v isti točki)
- C (to je klavzula dveh točk. V prvi točki preide riziko, v drugi pa stroški)

skupina C

- gre za 2 točki
- riziko preide v nakladalnem kraju oz. luki
- stroški preidejo v namembnem kraju
- cel prevoz plača prodajalec, vendar riziko nosi kupec

skupina D

- cel prevoz do namembnega kraja krije prodajalec
- najbolj ugodno za kupca

Skupina E

- iz tovarne (točka je takoj na pragu tovarne)

Skupina F

- uporaba na ladijskem, železniškem transportu
- točka je:
 - **ob boku ladje** (kupec krije nakladanje – dvig)
 - **na krovu** (prodajalec krije dvig)
 - **prostoprevoznik** (čim predamo blago 1. prevozniku preide vsa odgovornost na kupca, za cesto)

CPT- riziko preide pri izročitvi pošiljke pri prvemu prevozniku

a) na MB železniški postaji

b) st. prevoza plača podjetje v Hočah (st so plačani do Rima) - prodajalec

c) Blago zavaruje podjetje iz Rima - kupec

103. poznamo: terminski, fiksni in promptni posel

a) gre za terminski posel

b) gre za fiksni posel

c) Pri terminskem poslu ne določimo točnega dneva, ampak termin oz. čas v katerem mora biti posel sklenjen. Pri fiksni poslu pa določimo koledarski datum. Promptni posel pa je posel v trenutku.

104.

a) kupec ima boljši položaj

Prodajalec pooblasti svojo banko, da izroči kupcu dokumente o poslanem blagu:
ko kupec plača (D/P) – documents against payment

b) manj ugoden za prodajalca

105.

Begunjska tovarna nosi stroške do MB, riziko preide pri izročitvi 1. prevozniku

a) formalnosti mora urejati kupec, saj točka določa do izročitve 1. prevozniku, kraja pa se je zgodila med prevozom, toda stroške je plačala begunjska tovarna

b) Kupec mora terjati tovarno Elan, saj pogodba to določa

c) te stroške krije kupec, prodajalec je krije stroške do MB od tam naprej pa plača vse st. kupec

106. FCA- st. in riziko preide pri izročitvi 1. prevozniku, toda ne sme biti lasten prevoz

a) lastništvo preide ob izročitvi pošiljke železnici

b) kupec

c) tudi te prevozne st. plača kupec

107.

a) ne

b) Skesnina pomeni odstopnina. Če se pogodbeni stranki odločita o plačilu skesnine lahko v primeru plačila le-te odstopita od pogodbe.

108.

a) notranje, ker je izvor kapitala v samem podjetju

b) financiranje s spremembo namembnosti sredstev

c) da, v najem

a.) **finančne odločitve**

- **glede na pravni položaj dajalca kapitala**

▪ **lastno** (vložki družbenikov, dobiček,.....)

▪ **tuje** (obveznosti, ki jih imamo do nekoga drugega, kredit)

- **glede na izvor kapitala**

▪ **notranje** (dobiček, obveznosti do drugih, prodaja stalnih sredstev)

▪ **zunanje** (vložki družbenikov, kredit)

109.

a) da

b)

□ **med davčnim zavezancem in potrošnikom:**

številka računa, ime podjetja, davčna številka, datum, ura, vrsta blaga, količina blaga, prodajna cena z DDV, znesek DDV, kdo je izstavil račun

□ **med davčnima zavezancema:**

številka računa, ime podjetja, davčna številka, datum, ura, vrsta blaga, količina blaga, cena brez DDV, cena z DDV

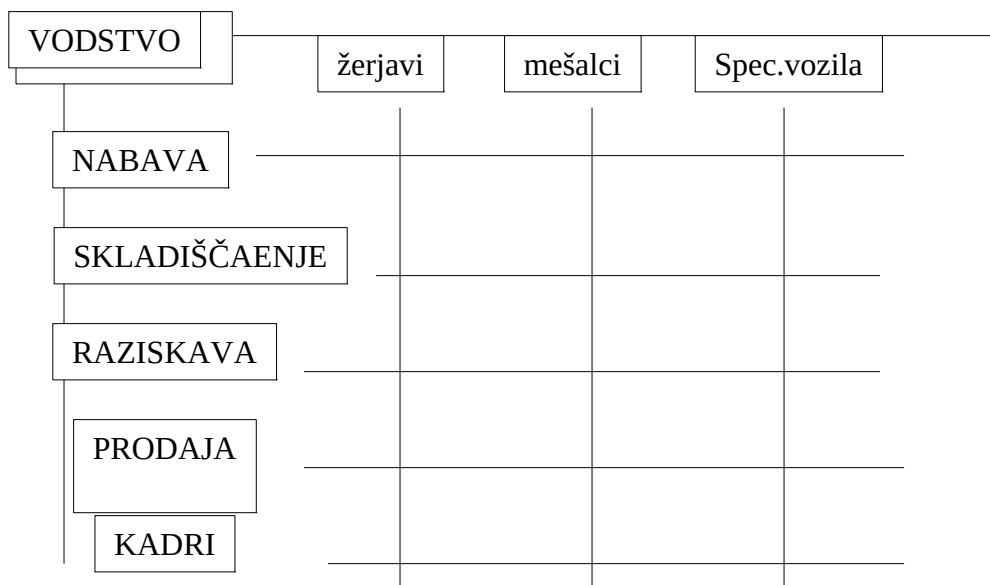
110.

- a) sortiment, ker je prodajalec
- b) diverzifikacija
- c) svetovanje, prevoz, polaganje, čiščenje

111.

odprti šivi (očitna, odpravljava, bistvena) – izboljšava, popust
scefrano blago (očitna, neodpravljava, bistvena) – razdrtje p.p.
majhne napake v tkanju blaga (skrita, neodpravljava, nebistvena) – popust
zadrge ne delujejo (očitna, odpravljava, bistvena) - izboljšava

112.



b) matrična struktura

sočasno razdelimo po proizvodnih in poslovnih funkcijah

c) dodeljevanje nalog iz več mest