**Trgovina**

Je gospodarska panoga – terciarna dejavnost, cilj je ustvariti čim boljši dobiček.

Trgovska podjetja so podjetja, ki kupujejo blago in ga prodajajo naprej ne da bi ga kakorkoli predelali.

Glede od koga kupi trgovina v kakšnih količinah in komu prodaja ločimo:

* Na drobno (detajlist)
	+ Kupuje v velikih količinah od proizv. ali grosista
	+ Prodaja v majhnih količinah majhnim potrošnikom
* Na debelo (grosist)
	+ Kupuje v velikih količinah od proizvajalca
	+ Prodaja v majhnih količinah velikim potrošnikom
* Glede na izvor ponudbe in povpraševanja
	+ Notranja: ponudba in povpraševanje iz iste domače države
	+ Zunanja: povpraševanje iz ene ponudba iz druge države

**Funkcije trgovine:**

* + - Prostorska funkcija: trgovina ponudi blago na pravem kraju in v bližini potrošnika
		- Časovna funkcija: trgovina premesti čas med proizvodnjo in porabo izdelka na tak način da oblikuje zaloge.
		- Količinska funkcija: trgovina od proizv. kupi v velikih količinah, proda pa v takih kot hoče potrošnik.
		- Kakovostna funkcija: trgovina iz posameznih vrst blaga izboljša izdelek in ga naredi bolj vabljivega
		- Svetovalna funkcija: trgovina svetuje kupcem in jih obvešča o ponudbi
		- Kreditna funkcija: trgovina kreditira svoje kupce ali pa jim sama nudi kreditev povezavi z banko

**Dejavniki poslovanja detajlista:**

* + - * Delovna sila: pri prodaji, pri nabavi, pri vodenju, pri skladiščenju

Problemi:

neenakomerna obremenitev

neugoden delovni čas

* + - * Poslovna sredstva: trgovska oprema
			* Trgovsko blago:
* Trgovina z mešanim blagom = širok sortiment, ni globine
* Specializirana trgovina = ozek prodajni program, globina

**Odločitve detajlista:**

* + O sortimentu: odločitev o globini in širini proizvodnega programa
	+ O ceni: običajne, diskontne, spreminjajoče
	+ O organizaciji postrežbe: o razporeditvi blaga, o notranji in zunanji ureditvi prodajalne, odločiti o prodajni obliki
		- Samoizbirno: kupec si sam izbere blago nato rabi prodajalca za pomoč
		- Postrežno: brez prodajalca kupec ne more opraviti nakupa
		- Samopostrežno:kupec ne potrebuje prodajalca temveč samo blagajnika in tiste ki polnijo police
		- Avtomati: potrebujejo samo nekoga ki polni avtomat
		- Katalogi: blago naroči z naročilnico in prejme po pošti

Prednosti: izbiraš po katalogu ko imaš čas

Slabosti: ni mogoče pomeriti, poštnina

* O reklami:
* O lokaciji: vpliva: bližina kupcev, prometne povezave, parkirni prostori, velikost prostora, konkurenca ( + = ko je konkurenca blizu nas, si zagotovimo da pride kupec k nam, - = določene trgovine na drobno ležijo stran od konkurence )

**Trgovina na debelo**

**Funkcije grosista:**

* Prostorska: tako kot trgovina na drobno
* Časovna: -||-
* Kakovostna: grosist ne dekorira, ni darilnih paketov
* Svetovalna in informacijska: veliki kupci že vedo kaj in koliko naročiti
* Kreditna: grosist ne dobi takoj plačila
* Količinska: kupi veliko količino prodaja v velikih količinah

**Dejavniki poslovanja grosista**

* + Delovna sila = manjša kot pri detajlistu: skladiščniki, nabavna služba, prevozniki, finančna služba, samih prodajalcev ni
* Premoženje:
	+ trgovsko blago – odloči za vrstno blaga
	+ Oprema: poslovni prostor, parkirišča, skladišča, police

**Odločitve grosista:**

* + - O sortimentu: mešano ali specializirano
		- O ceni: se ne spreminjajo, kupci poznajo cene
		- O reklami: jih ni, sestanki
		- O organizaciji postrežbe: dostavna, postrežna, samopostrežna
		- O lokaciji: prometno dostopna

**Trgovina in okolje:**

* + - * Embalaža:
				+ Transportna (embalaža, ki varuje blago med vožnjo in v času skladiščenja)
				+ Komercialna – povečuje komercialo, skoraj propagandna

Nevarčljiva:

* Cenejša kot varčljiva
* Zavrže se po uporabi
* Ni ekološka
* Nižji stroški
	+ Varčljiva:
* Ko izdelek uporabiš vrneš v trgovino, proizv. očisti in še enkrat uporabi
* Ekološko
* Več stroškov
	+ Trgovina kot vir prometnih zamaškov:
		- Mestna jedra se praznijo
		- Trgovine se selijo v trgovske centre na obrobja mest

**Trgoski posredniki**

So samostojni trgovci, ki posredujejo pri trgovskih poslih na račun in ime svojih naročiteljev.

Značilnosti:

* Med naročnikom in posrednikom je posredniška pogodba
* Vedno poslujejo na naročnikov račun
* Posluje v svojem imenu ali na naročnikovo ime

Posredniki pomenijo delitev dela.

Specializirani so za svoje delo in točno pozna tržišče.

Pozitivni dejavniki so:

* Posveti se samo proizvodnji
* Poveča se produktivnost
* Izboljša se kvaliteta

**Trgovski zastopnik:**

* + Dela v tujem imenu za tuj račun in pove za koga dela
	+ Slepa ali posreduje posle
	+ Dela na podlagi pogodbe
	+ Ni zaposlen v podjetju, zaračunava provizijo za svoje delo
	+ Sklepa neposredno za naročnika

Obveznosti zastopnika:

* + - Dela kot da bi delal za sebe
		- Zastopa svojega komitenta s skrbnostjo dobrega gospodarja
		- Obveznost poročanja o stanju na trgu in o vseh poslih ki jih je sklenil
		- Jamči za svoje napake

Pravice zastopnika:

* + - * Pravica do plačila – plačilo provizije
			* Pravica do povračila stroškov
			* Pravica do reklamnega gradiva

Trgovski zastopnik:

* + - * + Je pravna oseba
				+ Tvega propad svojega podjetja in vse kar je vanj vložil
				+ Plačilo dobi v obliki provizije od vrednosti sklenjenih poslov
				+ Njegove interese zastopa gospodarska zbornica
				+ Plačuje davek na dobiček

Trgovski potnik:

* Je fizična oseba
* Ne tvega ničesar razen svoje službe
* Plačilo je en del fiksni drugi pa variabilni
* Njegove interese zastopa sindikat
* Plačuje dohodnino

**Komisionar:**

* + Je posrednik v trgovskem podjetju, ki na osnovi komisijske pogodbe opravlja delo.
	+ Dela v svojem imenu za tuj račun
	+ Pogosto ima svoje skladišče
	+ Blago v skladišču je last naročnika do prodaje. V primeru da blago ni prodano se vrne naročniku
		1. komitent pošlje blago komisionarju
		2. komisionar poskuša blago prodati
		3. kupec naroči blago
		4. komisionar pošlje blago
		5. kupec plača komisionarju
		6. komisionar nakaže kupnino komitentu od katere odtegne svoje stroške in provizijo

Obveznosti komisionarja:

* + - * ravnati mora kot dober gospodar
			* obveščati mora naročnika o poteku posla
			* dolžan obveščati komitenta o stanju na trgu

Pravice komisionarja:

* + - * + ima pravico do provizije in povračila stroškov
				+ stopna pravica – lahko kupi sam ali sam proda
				+ zastavna pravica – v primeru, da naročnik ne poravna provizije in stroškov, si komisionar to poravna iz naročnikovega blaga

**Makler:**

Je samostojni trgovec, ki samo posreduje pri sklepanju pogodbe in ni v trajnem pogodbenem razmerju. Za svoje delo zaračunava kurtažo v procentih od vrednosti posla. Plačilo dobi takrat ko je med obema strankama sklenjena pogodba.