

## 1) Opiši potrebe!

Človek ima raznovrstne potrebe. Potrebe so določene nujnosti, ki jih poskušamo zadovoljiti z dobrinami.

**Vrste potreb:** (po številu nosilcev potreb)

- osebne
- družbene

⇒ **osebne potrebe:** ima človek, da sploh preživi

- **osnovne ali eksistenčne potrebe življenjskega pomena** ( hrana, obleka, stanovanje)
- **kulturne potrebe** (šport, zabava)

⇒ **družbene potrebe:** izvirajo iz skupnih interesov članov določene družbene skupnosti. (krajevna skupnost, občina, regijska skupnost, država)

- **splošne** (vojska, državna uprava)
- **skupne** (znanost, kultura, zdravstvo, šolstvo)
- **gospodarske** (proizvodnja in menjava dobrin)

## 2) Opiši dobrine!

Dobrina so določeni predmeti, stvari s katerimi zadovoljujemo naše potrebe

**Delimo jih na:**

- ⇒ **Naravne**, ki so proste v naravi (čisti zrak, zemlja, voda)
- ⇒ **Gospodarske**, ki jih mora družba pridobiti iz narave. Z njimi zadovoljimo materialne potrebe
- ⇒ **Duhovne**, so pomembne tako za vsakega posameznika kot za družbo. Z duhovnimi dobrinami bogatimo in plemenitimo sebe in okolje in tako ustvarjamo celovito osebnost človeka.

**Glede na kriterij lahko dobrine delimo:**

- ⇒ **Stvarne oz. materialne** (obleka, hrana, pohištvo)
- ⇒ **Nematerialne oz. storitve** (frizerske, čevlarske, zdravniške storitve)

**Po namenu uporabe:**

- ⇒ **Investicijske oz. produkcijske**, te so namenjene za proizvodnjo potrošnih dobrin in drugih produkcijskih dobrin (stroji, tovarniška zgradba, moka, les)
- ⇒ **Potrošne**, namenjene so neposrednemu zadovoljevanju potreb (hrana, avto, pijača, obleka)

## 3) Kakšna je razlika med gospodarskimi in negospodarskimi dejavnostmi?

**Gospodarske dejavnosti** pridobivajo surovine v naravi, jih predelujejo v materialne, polizdelke in končne izdelke (rudarstvo, industrija, gozdarstvo)

**Poznamo tri skupine:**

- ⇒ **Primarne** (rudarstvo, kmetijstvo, gozdarstvo)
- ⇒ **Sekundarne** (npr. v industriji poteka predelava surovin v proizvode, gradbeništvo)
- ⇒ **Terciarne gospodarske dejavnosti** (trgovina, gospodinjstvo, transport)

**Negospodarske dejavnosti** pa zagotavljajo učinkovito delovanje gospodarskih dejavnosti- storitev

## 4) Opiši naravno delitev dela!

Naravna delitev dela ali samonikla, je delitev dela na podlagi razlik med ljudmi, ki temeljijo na starosti, spolu, fizični moči in umski sposobnosti.

Moški so se najprej ukvarjali z lovom, ribolovom, ženske pa so opravljale hišna opravila, vzgajale otroke, starejši ljudje pa so nabirali plodove in pasli živino.

## 5) Opiši prednosti in slabe strani delitve dela v podjetju!

*Z delitvijo dela v podjetju se na najboljši možen način izkoristijo posebne nadarjenosti ljudi, kakor tudi načini izdelave ter prednosti, ki jih daje geografska lega- lokacija, in odnosi do drugih podjetij, pa tudi med posameznimi narodnimi gospodarstvi.*

**TEHNIČNA DELITEV DELA:** v podjetju razdelijo različne naloge, kot so nakup, skladiščenje, proizvodnjanje, prodaja, plačevanje računov..na posamezne zaposlene. Predvsem na proizvodnem področju pa delo razčlenjujejo na podrobnejše faze, kot so delovne operacije, prijemi in gibi.

- **Prednosti delitve dela v podjetju:** sta manjša poraba časa zaradi nenehnega ponavljanja istovrstnih gibov in kratek priučevalni čas za te prijeme.
- **Slabe strani delitve dela v podjetju:** za posameznika so monotonost, utrudljivost in nepreglednost nad celotnim izdelavnim procesom. Zato veeljše do dela in odgovornost izgubljata pri veliki razčlenitvi dela.

V sodobnem podjetju spuščajo razčlenitev dela vse do drobnih gibov. Takšna dela opravljajo avtomati in roboti, ljudi pa povezujejo v večje delovne skupine, ki so odgovorne za izvajanje posameznih nalog.

### Delitev dela v podjetju:

- **nabava**
- **skladiščenje**
- **proizvodnja: delovne operacije, prijemi, gibi**
- **prodaja**

## 6) Opiši družbeno delitev dela!

Družbena delitev dela pomeni delitev gospodarstva, kot celote na posamezne dejavnosti, npr. kmetijstvo, gozdarstvo, industrijo, obrt, trgovino ter njihovo nadaljno delitev na skupine ter podskupine:

⇒ **Prva velika družbena delitev dela:** temelji na naravnih danostih in loči poljedelce od živinorejcev

⇒ **Druga velika družbena delitev dela:** je ločila obrtnike od poljedelcev in živinorejcev. Nastanejo trgi in prve gospodarske enote:

- Podjetja (usmerjena v proizvodnjo dobrin)
- Gospodinjstvo (usmerjena v porabo dobrin)

**Naturalno gospodarstvo:** dobrina za dobrino

⇒ **Tretja velika družbena delitev dela:** razvije se poseben sloj trgovcev, ki niso sami ustvarjali dobrin, ampak so jih le posredovali med proizvajalci in uporabniki. Ljudje začnejo uporabljati denar kot menjalno sredstvo. Takšna oblika gospodarstva se imenuje blagovano ali tržno gospodarstvo

Družbena delitev dela je nastala postopoma na podlagi naravne dednosti- poljedelci, živinorejci in kasneje obrtniki. Družbena delitev dela je ustvarila možnost za na stanek trgovine saj so morali poljedelci, živinorejci zamenjati del svojih dobrin, ki jih niso izdelali, vendar so jih potrebovali za zadovoljitev svojih potreb.

### Vrste gospodarstev v družbeni delitvi dela:

- **Naturalno gospodarstvo:** spada v družbeno delitev dela. Potekala je naturalna menjava, kar pomeni dobrina za dobrino.
- **Blagovno ali tržno gospodarstvo:** Ljudje so začeli uporabljati denar kot splošno menjalno sredstvo. Razvila sta se prodaja in nakup. Bilo je krajevno omejeno
- **Narodno gospodarstvo:** Razvilo se je s povezavo gospodarskih enot znotraj državnih meja. Denar- dobrina ali obratno.

- **Svetovno gospodarstvo:** oblikovalo se je zaradi delitve dela med različnimi narodnimi gospodarstvi.

### 7) Kaj pomeni izraz teritorialna delitev dela?

**Izraz teritorialna delitev dela** temelji na selitvi proizvodnje posameznih izdelkov na posamezne pokrajine, države ali dele sveta. Osnova za takšno delitev dela so naravna bogastva, ki so praviloma razporejena neenakomerno na različna področja. Ta delitev dela je omogočila razvoj mednarodne trgovine ( lokalno gospodarstvo med narodno in svetovno)

### 8) Kaj pomeni tehnična delitev dela?

**Tehnična delitev dela** pomeni delitev dela na posamezna opravila znotraj podjetja.

V podjetju razdelijo različne naloge, kot so nakup, skladiščenje, proizvodjanje, prodaja, plačevanje računov..na posamezne zaposlene. Predvsem na proizvodnem področju pa delo razčlenjujejo na podrobnejše faze, kot so delovne operacije, prijemi in gibi.

**Primeri prodaje blaga:**

- kupca postreže prodajalec
- kupec plača blago pri blagajniku
- blago mu zavije prodajni manipulant
- blago na dom dostavi šofer

### 9) V katere tri skupine smo razdelili gospodarske dejavnosti, navedi nekaj primerov?!

**Gospodarske dejavnosti smo razdelili v tri skupine:**

- ⇒ **Primarne** (pridobivajo dobrine v naravi) rudarstvo, kmetijstvo, gozdarstvo
- ⇒ **Sekundarne** (predelava surovin) industrija, proizvodnja, obrt
- ⇒ **Terciarne** (opravljajo storitve) trgovina, bančništvo, turizem, storitvena obrt

### 10) V čem se razlikujeta vertikalna in horizontalna specializacija?

**HORIZONTALNA SPECIALIZACIJA je zelo pogosta v predelovalni industriji in trgovini.**

Tako je npr. V pohištveni industriji možna naslednja horizontalna specializacija:

Kuhinje	Dnevne sobe	Spalnice	Pisarniško pohištvo	Šolsko pohištvo	Vrtno pohištvo
---------	-------------	----------	---------------------	-----------------	----------------

Te vrste izdelkov izdeluje hkrati ena tovarna pohištva lahko pa tudi št. konkurenčne tovarne.

V trgovini je horizontalna specializacija naslednja npr.:

živila	Tekstilni izdelki	Tehnični izdelki	Izdelki za rekreacijo	kemikalije	Papirna galanterija
--------	-------------------	------------------	-----------------------	------------	---------------------

**Pri horizontalni specializaciji podjetja ne sledijo drug drugemu, temveč izdelujejo oz. prodajajo sorodne ali istovrstne izdelke.**

### VERTIKALNA SPECIALIZACIJA

**Za vertikalno specializacijo je značilno, da si specializirana podjetja sledijo zaporedno.**

Proizvodnja surovin

⇒ pridobivanje surovin iz narave: kmetijstvo, rudarstvo, gozdarstvo, pridobivanje nafte

Trgovina, banke, prevoz, zavarovanje- storitve

vmes so vključena storitvena podjetja , kot so trgovska in transportna podjetja, banke, zavarovalnice, javna skladišča

Predelava

predelovalna industrija, predeluje surovine primarne proizvodnje v končne izdelke:

- tekstilna industrija
- usnjarska industrija
- kovinska industrija
- elektroindustrija
- rafinerija nafte
- pekarnice
- tobačna industrija
- tiskarne

Trgovina, banke, prevoz, zavarovanje

poraba

Posamezniki

gospodinjstva

### 11) Obrazloži naslednje pojme: trg, enostopenjsko podjetje, naravno gospodarstvo, narodno gospodarstvo!

- ⇒ **Trg**- je središče vseh gospodarskih dejavnosti, kjer se srečujeta ponudba in povpraševanje, ki v medsebojni konkurenci oblikujeta ceno izdelkov
- ⇒ **Enostopenjsko podjetje** opravlja samo eno nalogo npr. proizvodnjo
- ⇒ **Večstopenjska podjetja** pa opravljajo več nalog npr. veliko trgovsko podjetje modnih oblačil ima svoje tekstilne barve.
- ⇒ **Naravno gospodarstvo**: dobrina za dobrino- naravna menjava
- ⇒ **Narodno gospodarstvo**: Razvilo se je s povezavo gospodarskih enot znotraj državnih meja. Denar-dobrina ali obratno.

### 12) Opiši svobodno tržno gospodarstvo!

Pri svobodnem tržnem gospodarstvu podjetja svobodno odločajo o proizvodnji in investicijah. Podjetja so v zasebni lasti, razen podjetja, ki opravljajo različna javna dela in so v lasti države ali občine (komunala)

Država daje okvir z zakoni, ter ne vplivajo v delovanje gospodarstva.

- ⇒ Prednosti svobodnega tržnega gospodarstva:
  - gospodarsko sposobni se lahko svobodno razvijajo
  - sistem daje veliko vzpodbudo za delo in s tem pospešuje gospodarski napredek s konkurenco in zasebnim lastništvom
  - drug življenjski standard
- ⇒ slabosti svobodnega tržnega gospodarstva:
  - zapostavlja gospodarsko in socialno šibkejše, stare, bolne, brezposelne in druge
  - zapostavljene so potrebe toda ne dobičkonosne proizvodne (preskrbovana podjetja), ceste, energetika

### 13) V čem se socialno tržno gospodarstvo razlikuje od svobodnega tržnega gospodarstva?

Razlika med socialno tržnim in svobodno tržnim gospodarstvom je v trgu. Pri socialno tržnem gospodarstvu trg je, pri svobodno tržnem gospodarstvu pa trga ni.

Pri svobodnem tržnem gospodarstvu podjetja svobodno odločajo o proizvodnji in investicijah. Pri socialno tržnem gospodarstvu pa država vpliva s svojimi ukrepi na korist najrevnejših slojev prebivalstva.

#### 14) Kaj pomeni izraz: firma, obrat, podjetje?

- ⇒ **FIRMA:** je ime, ki ga ima podjetje in je s tem imenov vpisano v register firm na sodišču
- ⇒ **OB RAT:** je gospodarska enota, v kateri izdelujejo materialne dobrine ali opravljajo storitve za potrebe naročnikov.
- ⇒ **PODJETJE:** je širši pojem kot obrat. Pojem podjetje obsega tudi druge dejavnosti, kot so nabava, prodaja, računovodstvo, kadrovska služba, splošna služba...  
Pogosto uporabljamo pojem podjetje v različnih pomenih:
  - enako kot obrat
  - enako kot firma
  - samo za podjetja, ne pa za večje organizacije, ki so praviloma različne vrste gospodarskih družb. Če nekdo uporablja pojem podjetje ne vemo natanko kaj s tem misli, dokler dodatno ne opiše, za kaj gre.

#### 15) Katere vrste podjetij poznamo?

- ⇒ **Proizvodna podjetja:** Izdelujejo različne vrste materialnih dobrin npr. tekstilna podjetja, živilska podjetja
- ⇒ **Trgovska podjetja:** kupujejo različne izdelke, da bi jih prodajala svojim kupcem v nespremenjeni obliki npr. delikatesna prodajalna
- ⇒ **Storitvena podjetja:** opravljajo različne storitve s katerimi omogočijo proizvodno in prodajo izdelkov npr. gostinjska podjetja, turistična podjetja...

**Podjetja lahko razčlenjujemo ne samo po predmetu poslovanja, ampak tudi po drugih kriterijih:**

##### 1. po vsebini delovanja:

- proizvodnja surovin
- predelava surovin
- izdelava končnih izdelkov

##### 2. po odjemalcih:

- proizvodnja investicijskih dobrin
- proizvodnja porabniških dobrin

##### 3. po nalogah:

- obrt
- industrija
- trgovina
- promet
- turizem
- bančništvo

##### 4. po velikosti:

- mala
- srednja
- velika

##### 5. po opremljenosti:

- avtomatizirana
- robotizirana
- s pretežno ročno izdelavo

## 16) Naštej in opiši 4 faze gospodarskega procesa!

Obstoj ljudi je odvisen od nenehne porabe dobrin, kar pomeni, da jih morajo tudi stalno pridobivati in porabljati. Celoti pridobivanja in porabe dobrin pravimo gospodarski proces, ki ga opravljajo 4 deli:

- ⇒ **Proizvodnja** (bi bila nesmiselna, če ne bi bilo PORABE prizvedenih izdelkov. Zato poraba vpliva na začetek in obseg proizvodnje. Velja pa tudi obratno, da ne bi bilo porabe, če ne bi bilo proizvodnje.)
- ⇒ **Razdelitev** (v tržnem gospodarstvu poteka prodaja izdelkov na trgu za denar. Razdelitev pomeni, da v proizvodnji razdelijo v obliki denarja, koliko je kdo prispeval k proizvodnji.)
- ⇒ **menjava** (imetniki denarja kupijo tj. Menjajo svoj denar za izdelke, ki jih potrebujejo)
- ⇒ **poraba** (poraba dobrin)

## 17) Opiši poslovne dejavnike podjetja- človekova delovna sila, poslovna sredstva?

### 1. človekova delovna sila:

- izvajalsko delo (barvanje, risanje, klepanje, prodajanje)
- vodstveno delo ( vodenje, odločanje, načrtovanje)

### 2. premoženje podjetja:

POSLOVNA SREDSTVA:

- stalna oz. osnovna sredstva (blagajna, oprema, prostor, tovorni avto)
- gibljiva oz. obratna sredstva (dobrine, denar, surovine)

## 18) Pojasni razliko med bruto in neto plačo; nominalno in realno plačo!

**Bruto plača** je plača, ki jo delavec zasluži vsak mesec. Izplačano dobi **neto plačo**- bruto plača z odbitki za prispevke in dohodnino.

**Nominalna plača** je v denarju izražen znesek neto plače, ki jo delavec prejme ta mesec (npr. 85.000sit)

**Realna plača** pa pomeni, koliko izdelkov si dejansko lahko kupimo za ta znesek. Tudi če nominalna plača narašča, se lahko realna plača zmanjšuje, če je stopnja inflacije (rast cen) višja od rasti nominalne plače. Za enako nominalno plačo lahko v različnih krajih kupimo različne količine istovrstnih izdelkov (t.i. košarica izdelkov) oz. cena za enako košarico je različna.

### **Pravična plača:**

Plača je najbolj pravična:

- ⇒ kadar obstaja ustrezna povezanost med plačo in opravljenim delom
  - ⇒ kadar je v primernem razmerju s plačo sodelavcev glede na težnost dela
- Katero delo je težje, določimo z vrednotenjem dela. Pri tem upoštevamo:**
- ⇒ potrebno izobrazbo
  - ⇒ telesni napor
  - ⇒ duševni napor
  - ⇒ odgovornost (npr. Za delo drugih, npr. Poslovanje v prodajalni za prodajalce.)
  - ⇒ delovne razmere (vročina, hrup, hlad, prepah, neudobna drža...)

## 19) Kaj nam prikazuje bilanca stanja?

Bilanca stanja nam prikazuje premoženje podjetja in hkrati nam pove čigavo je premoženje- razliko med lastnim in tujim kapitalom. Lastni kapital so sredstva, ki so v lasti podjetja, tuj kapital pa so dolgovi. Sestavljena je iz aktive- to so stalna in gibljiva sredstva, ter iz pasive- pokaže nam vrednost osnovnega kapitala, rezerv in posojil. Aktiva je vedno enaka pasivi.

## 20) Kaj vpliva na delovno sposobnost človeka? Kaj vpliva na pripravljenost za delo?

**Na delovno sposobnost vpliva:**

- ⇒ nadarjenost (npr. spretnost, nadarjenost za matematiko, hitrost...)
- ⇒ splošna in strokovna izobrazba (npr. Trgovska izobrazba, znanje tujih jezikov, znanje računalniške dodelave podatkov...)
- ⇒ izkušnje (npr. Izkušnje pri postrežbi kupcev)

Delovna sposobnost seveda ni dovolj, da bi človek opravljal delo dobro, če mu manjkata volja do dela in motivacija.

**Na pripravljenost za delo vplivajo:**

- ⇒ zadovoljitev življenjskih potreb (npr. Osnovne življenjske potrebe, luksuzne potrebe)
- ⇒ zadovoljitev »višjih« potreb (npr. Potreba po varnosti, po priznanju v družbi, po lastnem razvoju...)

**21) Kateri dejavniki vplivajo na izbiro lokacije podjetja?**

Dejavniki, ki vplivajo na izbiro lokacije podjetja so:

- ⇒ Različni predpisi ( pridobitev ustreznih dovoljenj v zvezi s primernostjo lokacije- varstvo okolja, zazidani načrti,...)
- ⇒ Bližina prometnih poti
- ⇒ Ustrezna klasificiranost delavcev v bližini
- ⇒ Možnost širitve podjetja
- ⇒ Bližina primarnih gospodarskih dejavnosti

**22) Kdo so fizične osebe?**

Fizične osebe so ljudje, posamezniki od rojstva do smrti

**23) Kdo so pravne osebe?**

Pravne osebe so podjetja, banke, zavarovalnice, občina, država, politične organizacije, premoženjski skladi in tuje pravne osebe.

**24) Opiši s.p., d.d., d.o.o., z.o.o.!**

- ⇒ **(s.p.) samostojni podjetniki:** to so posamezniki, ki ustanovljajo podjetja in zanj sami odgovarjajo. Pri s.p. velja, da je lastnik le eden, ta pa mora zbrati celoten potreben kapital. Lastnik jamči neomejeno za dolgove, tudi s svojim zasebnim premoženjem. Za vodenje poslova odgovarja sam.

⇒ **d.d. ali Delniška družba:**

Za delniško družbo je značilno, da družbeniki niso lastniki delniške družbe. Za vloženi kapital dobijo delnice, ki jim prinašajo dividende- deleže od dobička, če ima družba dobiček. Delnice lahko prodajajo praviloma na borzi. Čim večji dobiček ima d.d., tem večjo ceno dosegajo delnice na borzi. Obratno pa delnice niso dosti vredne ali skoraj nič, če gre delniška družba v stečaj.

**Delničar:** je lahko lastnik delnic različnih delniških družb.

**Delničarji so lastniki ene ali več delnic:**

- jamčijo le z vložkom
- udeležba s kapitalom je povsem ločena od sodelovanja v družbi
- pravice do nadzorstva so zakonsko natančno določene.

**POMNI:**

Delniške družbe morajo opravljati letne računske zaključke (»publicetna obveznost«). D.d. je običajna in najbolj pogosta oblika za velika podjetja, tudi trgovska.

**Delniško družbo upravljajo in vodijo trije stalni organi:**

**1. Skupščina:**

- sklicuje jo uprava ( v izjemnih primerih nadzorni svet ali določeno število delničarjev)
- sklepa o spremembah kapitala, o preoblikovanju in prenehanju družbe.
- Vsaka delnica opravičuje do enega glasu
- Potrebna večina za sprejem sklepa na podlagi glasovanja je določena z zakonom ali statutom.

**2. nadzorni svet**

- nadzoruje vodenje poslov družbe
- imenuje in odpokliče upravo
- voli se za določeno dobo- največ 4 leta.

### 3. uprava:

- vodi posle, zastopa družbo
- redno poroča nadzornemu svetu
- sestavlja letno poročilo in predlaga delitev dobička

*Skupščina voli nadzorni svet. Nadzorni svet imenuje in nadzoruje upravo. Uprava pa vodi posle, zastopa družbo, redno poroča nadzornemu svetu, sestavlja letno poročilo in predlaga delitev dobička.*

⇒ **D.o.o. ali družba z omejeno odgovornostjo:**

⇒ **Z.o.o. ali ?**

### 25) Kaj pomeni izraz trženjska usmeritev podjetja?

Trženjska usmeritev podjetja pomeni, da podjetje ponuja in prodaja kupcem tiste izdelke oz. storitve, ki jih kupci dejansko želijo.

### 26) Kakšne naloge in funkcije izvaja trgovina?

#### **Naloge trgovine:**

- ⇒ Opravljajo posredniško dejavnost med proizvajalci in porabniki blaga
- ⇒ Opravljajo različne storitve (skladiščenje blaga, prevoz, nakladanje, razkladanje, prepakiranje, označevanje blaga s cenami)
- ⇒ Pomembna naloga trgovine pa je tudi usklajevanje interesov proizvajalcev in porabnikov.

#### **Funkcije trgovine:**

- ⇒ ***prostorska funkcija:*** trgovina daje na razpolago potrebno blago na pravem kraju. Brez trgovcev bi si moral proizvajalec sam organizirati prodajno mrežo ali pa bi lahko prodajal samo kupcem v bližini svojega podjetja.
- ⇒ ***časovna funkcija:*** Med proizvodnjo in porabo izdelkov je praviloma precejšnja časovna razlika.  
*Vzrok za to je v načinih proizvodnje in porabe:*
  - proizvodnja je enakomerna skozi vse leto, poraba pa niha
  - neenakomerna proizvodnja in enakomerna poraba
  - proizvodnja in poraba sta količinsko izenačeni
- ⇒ ***količinska funkcija:*** trgovina povezuje vse proizvajalce, kupuje pri njih veliko količino izdelkov in jo v manjših količinah posreduje porabnikom. Trgovina lahko opravlja tudi zbiralno funkcijo tako, da pri porabnikih zbira odpadke in jih posreduje proizvajalcem za ponovno predelavo.
- ⇒ ***Kakovostna funkcija:*** kakovostni funkciji pravimo tudi sortimentna funkcija, kadar poveže nekaj istovrstnih izdelkov. Trgovina izvaja kakovostno funkcijo tako, da delno spreminja značilnosti izdelkov.
- ⇒ ***Svetovalna funkcija:*** trgovina obvešča porabnike o ponudbi blaga in jim s tem izboljšuje pregled nad ponudbo. Pogosto porabnikom svetuje pred nakupom, med nakupom ko se kupec ne more odločiti in končno po nakupu.
- ⇒ ***Kreditna funkcija***

### 27) Obrazloži fiksne in variabilne stroške!

**Fiksni- stalni stroški**(amortizacija, plače, najemnina...)se ne spreminjajo na obseg prodaje

**Variabilni- gibljivi stroški**, se spreminjajo glede na obseg prodaje (nakup hrane, bencin...)

### 28) Katere vrste trgovskih organizacij poznamo?

- ⇒ **Notranje trgovske organizacije:**
  - na drobno- končnim porabnikom oz. nam kupcem
  - na debelo- grosisti- prodajajo manjšim trgovinam

- na drobno in debelo
- ⇒ **Zunanje trgovske organizacije:**
  - izvozne
  - uvozne
  - uvozno-izvozne

### **29) V katerih poslovnih prostorih se trguje na drobno in debelo? Kakšni so minimalni tehnični pogoji za posamezen prostor?**

Na drobno in debelo se trguje v grosističnih in detajlističnih dejavnostih. Pogosto pa vključujejo tudi trgovanje na tujih trgih (skadišča, tržnica)

Minimalni tehnični pogoji za posamezen prostor:

#### ⇒ **Prodajalna:**

- ima prodajni prostor in pomožne prostore,
- pri vходу mora biti napis z navedbo firme, morebitno ime oz. številka prodajalne, ter urnik obratovalnega časa.
- Prodajalci morajo nositi priponke s svojim imenom in priimkom, ter navedbo funkcije, ki jo opravlja.
- Prostor pred prodajalno mora biti varen, neoviran in razsvetljen.
- Notranjost mora biti osvetljena, prezračena in pozimi ogrevana. Minimalna velikost prodajalne mora biti vsaj 6m<sup>2</sup>, višina pa 2,40 m.
- Prodajalne z oblačili morajo imeti kabine, s čevlji stole, žlice in ogledala.
- Naprave, ki jih morajo imeti prodajalne: registerska blagajna, naprave za merjenje, tehtanje in preizkušanje blaga.

#### ⇒ **Premični prodajni objekti**

*Med premične prodajne objekte sodijo:*

- premične stojnice
- potujoče prodajalne v vozilih
- prodajni avtomati

*Za premične prodajalne se zahteva:*

- označba firme
- varen prostor pred prodajalno
- prilagojena oprema
- zagotavljanje varnega gibanja kupcev
- naprave za merjenje, tehtanje in preizkušanje blaga

### **30) Naštej nekaj temeljnih predpisov o trgovini!**

Temeljni predpisi o trgovini:

- minimalni tehnični pogoji glede prostorov, opreme in naprav
- minimalno sanitarno zdravstveni pogoji
- pogoji o minimalni izobrazbi oseb, ki opravljajo trgovsko dejavnost

### **31) Katere oblike prodaje štejemo med prodajo blaga zunaj prodajaln. Opiši posamezno obliko!**

Med prodajo blaga zunaj prodajaln štejemo:

#### ⇒ **Prodaja blaga po pošti:**

Temelji na naročilu kupca iz prodajalnega kataloga, prospektov ali oglasa. Ponudba trgovca mora biti jasna, točna in nedvoumna. Vsebovati mora podatke o firmi, lastnostih izdelkov, ceni, o drugih stroških, ki bremenijo kupca (poštnina), plačilnih pogojih, jamstvu (garancija, servis, možnost vračila izdelka...) in o času veljavnosti ponudbe.

#### ⇒ **Prodaja blaga na premičnih stojnicah:**

Pomeni prodajo blaga na javnih ali drugih mestih, ki niso funkcionalno zemljišče pred prodajalno trgovca. Sem štejemo tudi prodajo na drobno ob raznih prireditvah. Za prodajo mora trgovec pridobiti

soglasje pristojnega občinskega organa. Na stojnicah se lahko prodajajo izdelki domače in umetne obrti, galantrijsko blago, bižuterija (nakit), drobne šolske potrebščine, izdelki iz stekla, cvetje, glina,...

⇒ **Prodaja blaga od vrat do vrat (akviziterstvo):**

Je neposredna prodaja na drobno z prehodno privatizacijo kupca na njegovem domu. Opravlja jo izvajalec prodaje, ki je zaposlen pri trgovcu oz. proizvajalcu ali pa je pooblaščen zastopnik.

**Za prodajo od vrat do vrat velja:**

- izvajalec prodaje se mora dokazovati z dokumentom o identiteti
- jasno, točno in nedvoumno mora predstaviti izdelek, njegove lastnosti in ceno
- skleniti mora pogodbo o nakupu, ki vsebuje podatke o firmi proizvajalca, ime in priimek izvajalca, vrsto, količino in ceno, plačilne pogoje, rok dobave, pravico do reklamacije, garancijo ter informacije o roku v katerem lahko kupec odstopi od pogodbe

Od vrat do vrat je dovoljeno prodajati knjige, male gospodinjske aparate, sanitarne in kozmetične izdelke, posodo, izdelke domače in umetne obrti...

⇒ **Prodaja blaga z prodajnimi avtomati:**

Poteka lahko le na mestih, ki jih določa pristojni občinski upravni organ. S prodajnimi avtomati se prodajajo naslednje vrste blaga: cigarete, žvečilni gumiji, prigrizki, kondomi, sadni sokovi, ustekleničena voda, filmi...

⇒ **Potujoča prodajalna:**

To je v prodajalno prirejeno vozilo, ki omogoča trgovanje z blagom na drobno. V potujoči prodajalni se lahko prodajajo živilski in neživilski izdelki, če so smiselno izpolnjeni minimalni tehnični pogoji, ki veljajo za prodajalno.

**32) Kateri so posebni higiensko- sanitarni pogoji za prodajalne živil živalskega izvora?**

Prodajalne živil živalskega izvora (meso in mesni izdelki, mleko in mlečni izdelki in prodajalna rib) mora izpolnjevati še posebne higienske in sanitarne pogoje:

- zavarovanje prodajalne pred mrčesom in glodalci
- tla prodajalne naj bodo iz trdega neprepustnega materiala, da se dajo preprosto očistiti
- v prodajalni je treba urediti stalno umetno in naravno zračenje ter umetno in naravno osvetlitev
- stene prodajalne naj bodo do višine 2m posebno obdelane
- garderobne omarice zaposlenih naj bodo dvodelne, ločene za osebno in delavno obleko
- prodajalna mora imeti še hladilni prostor, razkosevalni prostor za meso, posebni prostor za embalažo, ter hladilne vitrine za razstavljanje izdelkov v prodajnem prostoru
- vsi zaposleni morajo biti redno zdravstveno pregeledani (vsako leto)

**33) Kako je urejen obratovalni čas prodajaln?**

Trgovska organizacija določi urnik obratovalnega časa prodajalne samostojno in skladno s svojimi poslovnimi interesi, potrebami porabnikov in značilnosti območja. Prodajalne so med tednom lahko odprte med 7 in 21 uro in ob sobotah med 7 in 17 uro, nekatere tudi do 21 ure. Nekatere prodajalne so odprte 24 ur na dan- vsak dan. Ob nedeljah pa je delavni čas od 7 do 15ure, različno po krajih. Trgovci morajo svoj obratovalni čas ter vse kasnejše spremembe predložiti občini v potrditev. Prodajalne lahko obratujejo tudi izven obratovalnega časa in sicer kot dežurne prodajalne.

**34) Opiši davek na dodano vrednost!**

Z davkom na dodano vrednost si država zagotavlja pomemben vir denarnih sredstev za svoj proračun. Obdavčeni so praviloma vsi izdelki. Osnova za izračun DDV je seštevek nabavne cene in marže trgovca. V Sloveniji imamo dve vrsti davka: osnovno 20% in nižja 8,5%. Po stopnji 8,5% se obračunava in plačuje dddv za izdelke namenjene prehrani ljudi in živali, semena, sadike, dobava vode, zdravila, ...Davka so oproščene naslednje dejavnosti: zdravstvene storitve, mesečne naročnine, šole, verske storitve, kulturne storitve, javne poštno storitve...Poznamo vstopni in izstopni DDV: vstopni se računa od nabavne cene, izstopni pa od prodajne cene.

### 35) Kaj je to marža? Kaj je rabat?

**Marža** je pribitek k nabavni ceni blaga in pokriva stroške poslovanja trgovca.

**Rabat** je popust

### 36) Kaj so to poslovni običaji? Kaj je ekspedit?

**Dobri poslovni običaji** so splošne navade, ki so se izoblikovale v dolgotrajnem sodelovanju med prodajalci in kupci na določenem gospodarskem območju.

**Ekspedit**-prostor za manipulacijo z blagom

### 37) Pojasni uzance! Kaj je sortiment izdelkov?

**Uzance** so v pisni obliki zbrani in objavljeni dobri poslovni običaji, ki jih je zbrala gospodarska zbornica.

**Sortiment izdelkov**, je celota vseh izdelkov, ki jih trgovec ponuja svojim kupcem. S sortimentom določamo tudi dejavnost trgovca (trgovec z živili, s tekstilom...)

### 38) Kateri inšpekcijski organi nadzorujejo poslovanje trgoovskih organizacij? Kratko jih opiši!

Inšpekcijski organi, ki nadzorujejo poslovanje trgovskih organizacij so:

⇒ **Tržna inšpekcija:**

Tržni inšpektor nadzira vse organizacije, ki se ukvarjajo s trgovino. Ima pravico, da pregleda poslovne knjige, dokumente, blago, ter prodajalno in skladiščne prostore. O ugotovitvah sestavi zapisnik. Za manjše kršitve kaznuje odgovorno osebo z denarno kaznijo, za večje nepravilnosti pa izda odločbo o začasni prepovedi poslovanja in določi rok za odpravo nepravilnosti.

⇒ **Sanitarna in zdravstvena inšpekcija:**

Nadzira sanitarne, higienske in zdravstvene razmere v prodajalnah, skladiščih in drugih prostorih. V okviru sanitarne inšpekcije samostojno deluje še veterinarska inšpekcija, ki nadzoruje trgovanje z mesom in drugimi izdelki živalskega izvora.

⇒ **Delovna inšpekcija:**

Nadzoruje uresničitev pravic delavcev iz delovnega razmerja in ukrepa pri preprečevanju nesreč pri delu, poklicnih boleznih in ob smrtnih primerih pri delu.

⇒ **Finančna inšpekcija:**

Nadzira predvsem pravilnost obračuna obveznosti trgovca do države, če ugotovi nepravilnost določi rok za odpravo.

⇒ **Lastna kontrola:**

Poleg zunanjih inšpekcij je koristna tudi lastna kontrola, ki ugotavlja nepravilnost pri nabavi, skladiščenju in prodaji. Izvajajo jo delavci v podjetju. Ugotavljajo primankljaje, ki nastajajo (kalo, kvar) ali so posledica malomarnega ravnanja z blagom oz. kraja.

### 39) Kateri so glavni dejavniki poslovanja trgovskih družb na drobno?

Glavni dejavniki trgovskih družb na drobno, ki plivajo na poslovanje detajlistov, so zaposleni (prodajalci, poslovodja, blagajničarji, skladiščni delavci) in poslovna sredstva, s katerimi razpolagajo. To so:

- trgovsko blago (vse vrste izdelkov končne porabe v gospodinjstvih in pri posameznih potrošnikih)
- trgovska oprema (prostor oz. prodajalna, oprema in naprave; police, tehtnice, pulti, hladilne vitrine)
- lokacija prodajaln

### 40) Navedi nekaj primerov omejevanja konkurence, nelojalne konkurence in nedovoljene špekulacije!

⇒ **Omejevanje konkurence:**

- če podjetja sklenejo sporazum s katerim določijo cene istovrstnih izdelkov (trgovine v Ljubljani se dogovorijo, da bodo prodajale radensko po enaki ceni)

- če si podjetja sporazumno delijo trg (trgovska podjetja si razdelijo tako, da bo npr. v Zagorju prodajalna z živili samo Potrošnja, v Kopru samo Jestvina)
  - če si eno podjetje ustvari prevladujoč tržni položaj – monopol (Mercator si lahko ustvari prevladujoč tržni položaj, če bo priključil v svoj sistem še nekaj velikih trgovskih organizacij)
- ⇒ **Nelojalna konkurenca:**
- podjetje oglašuje in ponuja izdelke z navajanjem neresničnih podatkov
  - podjetje pogosto privablja kupce z obljubljanjem nagrad
  - trgovec ve, da je blagovna znamka ponarejena pa kljub temu proda kupcu po normalni ceni
- ⇒ **Nedovoljene špekulacije:**
- pomenijo izkoriščanje izjemnega tržnega položaja, da bi podjetje pridobilo neupravičeno premoženjsko korist in oškodovalo druge udeležence na trgu. Špekulacije so dovoljene le na borzi.
- Primer: podjetje prikrije blago in ustavi prodajo, da bi ga na to ob primankljaju dražje prodalo.

#### 41) Kakšni problemi se pojavljajo pri delovni sili v detajlističnih prodajalnah?

Pri delovni sili v detajlističnih prodajalnah se pojavljajo naslednji problemi:

- neenakomerna obrnjenitev delavcev- obiski kupcev zelo nihajo ob konicah bi morali zaposliti dodatno delovno silo ali zaposlene prerazporediti. Zaradi izgube časa zaposleni to odklanjajo in zato prihaja do sporov.

#### 42) Pojasni širino, globino, cenovno in kakovostno razsežnost sortimenta!

- ⇒ **Širina sortimenta:** pomeni veliko število izdelkov z različno uporabnostjo (blagovnice)
- ⇒ **Globina sortimenta:** pomeni veliko število izdelkov v okviru ene skupine artiklov- variante glede na kakovost, barvo, obliko, velikost...Primer: moške srajce; enobarvne, črtaste, športne, z dolgimi in kratkimi rokavi...
- ⇒ **Cenovna in kakovostna sestava sortimenta:** izdelki, ki imajo enako uporabnost se razlikujejo glede na kakovost in s tem tudi v ceni. Kupci, ki imajo več denarja kupujejo praviloma dražje in kakovostnejše izdelke. Primer: usnjeni čevlji- dražji in bolj kakovostni, čevlji iz umetne snovi- cenejši in manj kakovostni.

#### 43) Katere poslovne prostore potrebuje detajlist- trgovec na drobno za poslovanje?

Detajlist potrebuje naslednje poslovne prostore:

- prodajni prostor
- skladiščni prostor
- prostor za manipulacijo z blagom (ekspedit)
- prostor za upravo
- garderobni prostor
- parkirišče

#### 44) Katere kazalce uporabljamo za prikaz učinkovitosti v trgovini na drobno?

Za prikaz učinkovitosti v trgovini na drobno uporabljamo naslednje kazalce:

- ⇒ prodaja na zaposlenega
- ⇒ prodaja na prodajalca
- ⇒ prodaja na m<sup>2</sup> prodajne površine
- ⇒ prodaja na m<sup>2</sup> poslovne površine

#### 45) Na kakšne načine nabavljajo trgovci- detajlisti trgovsko blago glede na velikost zaloge?

Detajlisti nabavljajo blago na velikost zaloge na tri načine:

- ⇒ nabava na zalogo- proda velike količine, ni nevarnosti da zmanjka
- ⇒ posamična nabava- nabavimo šele, ko imamo naročilo
- ⇒ nabava usklajena s prodajo (just in time)- direktno v prodajo (mlečni izdelki)

#### 46) Kakšni so možni načini prodaje na drobno? Opiši!

**Načini prodaje na drobno:**

- ⇒ **Postrežna prodaja:** pri tej prodaji prodajalec povpraša kupca po njegovih željah in potrebah, mu pokaže nekaj izdelkov in pojasni delovanje izdelka.
- ⇒ **Samoizbira-** samopostrežna prodaja: pri tem načinu prodaje kupec sam izbira, vendar mu prodajalec lahko svetuje in tudi postreže, če kupec to želi.
- ⇒ **Prava samopostrežna prodaja:** kupec sam izbere izdelke in jih prinese do blagajne, ne da bi mu kdorkoli pri tem pomagal.
- ⇒ **Prodaja z avtomati:** to je tipični način prodaje saj vse operacije opravi kupec sam.

#### 47) **Obrazloži stalni, spremenljivi in reklamni sortiment!**

#### 48) **Kakšne so prednosti samopostrežnega načina za trgovca in kakšne za porabnika?**

##### **Prednosti in pomankljivosti samopostrežnega načina za trgovca in kupca- porabnika so:**

###### ⇒ **Za trgovca:**

- prihranek pri številu prodajalcev
- zmanjšanje stroškov poslovanja, ker izdelkov ni potrebno npr. embalariti, zavijati

###### ⇒ **Za porabnika:**

- večji motiv za nakup, če kupec sam izbira
- dober pregled nad celotnim sortimentom v prodajalni

#### 49) **Kakšne so prednosti in pomankljivosti prodaje s prodajnimi avtomati?**

##### **Prednosti in pomankljivosti prodaje s prodajnimi avtomati so:**

- ⇒ **Prednosti:** kupujemo lahko kadarkoli
- ⇒ **Pomankljivosti:** omejeno število izdelkov, ki so sorazmerno dragi, da bi z maržo pokrili visoke stroške vzdrževanja, pogoste namerne poškodbe, velike začetne investicije (elektrika, nakup avtomata)

#### 50) **Kako smo razdelili prodajalne po velikosti in obliki sortimenta?**

##### **Prodajalne smo razdelili po velikosti in obliki sortimenta naslednje:**

- ⇒ **kiosk;** je prodajalna kjer blago prodajajo skozi prodajno okno. Velikost kioska je 15m<sup>2</sup>.
- ⇒ **Postrežna klasična prodajalna:**
  - **specializirana prodajalna:** površina ne sme biti manjša od 6m<sup>2</sup>. Specializirane trgovine dosežejo površino do 400m<sup>2</sup>- butiki.
  - **Ozkospecializirane prodajalne:** ponuja zelo poglobljen sortiment ožje skupine izdelkov
  - **Samoizbirna prodajalna:** z živili in neživili, ne sme biti manjša od 12m<sup>2</sup>
  - **Prodajalne z mešanim blagom:** prodaja različne vrste izdelkov
- ⇒ **Samopostrežna prodajalna:**
  - **minimarket:** prodajalna z živili. Površina se giblje od 40m<sup>2</sup>- 120m<sup>2</sup>
  - **supereta:** površina 120- 400m<sup>2</sup>, prodajajo živila, gospodinjske potrebščine, na posameznih oddelkih lahko prodajajo na postrežni način
  - **supermarket:** prodajalna z živili, tekstil, keramiko, šolske potrebščine...površina med 400- 1000m<sup>2</sup>
  - **hipermarket:** samopostrežna blagovnica. Prodajajo živilske in neživilske izdelke. Površina vsaj 1000m<sup>2</sup>
- ⇒ **Blagovne hiše**
  - **blagovnice:** blagovna hiša s ponudbo izdelkov široke izbire. Površina 1000- 2500m<sup>2</sup>
  - **veleblagovnica:** prodajajo najvišji sortiment izdelkov, prodajna površina ne sme biti manjša od 2500m<sup>2</sup>
  - **specializirana blagovna hiša:** prodajalna usmerjena na določeno skupino kupca. Prodajna površina najmanj 4000m<sup>2</sup>. Največkrat se giblje od 1500- 3000m<sup>2</sup>
  - **nakupovalni center:** je urejen pokrit poslovni prostor v katerem so različne vrste prodajaln, imeti morajo velika parkirišča, velikost najmanj 3000m<sup>2</sup>

### 51) Kako smo razdelili prodajalne glede na raven prodajnih cen in način prodaje? Opiši posamezno obliko!

**Glede na raven prodajnih cen in načinov prodaje smo prodajalne razdelili na:**

⇒ **Prodajalne z običajnimi cenami:**

- razlike med cenami v teh prodajalnah običajno niso večje od 5%
- trgovci si poskušajo konkurirati tako, da ne ponujajo enakega sortimenta. V tem primeru kupci ne izbirajo več izdelkov glede na ceno ampak po blagovnih znamkah, ki jim čimbolj zaupajo, tako nastane necenovna konkurenca.

⇒ **Prodajalne z diskontnimi cenami**

- diskontne cene so nižje od običajnih od 10-20%
- kupec mora kupiti večjo količino, ki je praviloma pakirna enota proizvajalca
- raven postrežbe je skromna, skromna je tudi oprema prodajalnih zato so stroški poslovanja nižji
- diskontna prodaja je razvita predvsem pri živilih

⇒ **prodajalne z ekskluzivnimi cenami**

- cene so višje od običajnih od 20-100% lahko tudi več
- izdelki imajo znano blagovno znamko
- poleg izdelkov ponuja še dopolnilno storitev (svetovanje, montaža)
- prodajalna je na izjemno ugodni lokaciji
- prodaja poteka na postrežni način

### 52) Opiši trgovske verige!

**Trgovsko verigo sestavljajo** številni neodvisni trgovci posamezniki, ki se obvežejo, da bodo nakupovali pri enem trgovcu na debelo. Trgovci povezani v trgovske verige kupujejo skupaj večjo količino izdelkov, zato dosegajo ugodnejše nabavne pogoje v obliki nižjih cen in popustov, zaradi večjih skupnih količin.

### 53) Opiši mnogofilialne trgovske družbe!

**Mnogofilialne trgovske družbe:** To so velike trgovske družbe na drobno, ki prodajajo nabavljeno trgovsko blago v številnih prodajalnah- filialah. Za velike filialne trgovske družbe je značilno:

- da imajo skupno nabavo, samo nekatere izdelke nabavljajo pri lokalnih dobaviteljih (kruh, mleko, sveže meso)
- da so prodajalne enotno urejene (enaka notranja ureditev, organizacija dela, barva ovojnega papirja)
- da je vodenje enotno

### 54) Opiši kataložsko prodajo!

**Kataložska prodaja pomeni** prodajo s pomočjo katalogov in razpošiljanjem naročenega blaga po pošti.

**Poznamo:**

- ⇒ **Splošne trgovske hiše s pošiljkami;** poslujejo z ozkim sortimentom izdelkov skoraj vseh trgovskih strok
- ⇒ **Specializirane trgovske hiše s pošiljkami;** poslujejo z ozkim sortimentom- ena ali nekaj trgovskih skupin

**Prednosti kataložske prodaje za trgovca:**

- trgovska hiša ne potrebuje veliko strokovnih prodajalcev, ker ni konkretnega stika s kupci
- ne potrebuje prodajnih površin ampak le skladišče
- lokacija ni pomembna
- če trgovec nima izdelka na zalogi, ga lahko naroči pri proizvajalcu. Kupec ve, da bo moral na izdelek čakati.

**Slabosti za trgovca:**

- katalog je drag, če je tiskan v barvah, dodatne stroške povzroča še pošiljanje kataloga
- vsak prejemnik kataloga i kupec izdelkov

- trgovec jamči da bo prevzel vrnjene izdelke v določenem roku. Stroške vračila prevzame trgovec
- pri prodaji na potrošniško posojilo trgovec tvega, da nekateri kupci ne bodo plačali prejetih izdelkov

#### **Prednosti za kupca:**

- blago lahko izbira v miru in kadar ima čas
- blago nam dostavijo na dom
- katalog omogoča ponudbo širokega sortimenta kot srednje velike blagovnice
- cene so ves čas veljavnosti kataloga nespremenjene

#### **Slabosti za kupca:**

- kupec izdelka ne more videti niti preizkusiti
- na izdelek mora čakati
- o izdelku ne moremo dobiti dodatnih informacij

### **55) Kakšna je razlika med delavno silo detajlista, in delovno silo grosista?**

#### **Delovna sila detajlista potrebuje sodelavce na štirih področjih:**

- pri prodaji
- pri nabavi
- pri vodenju
- pri skladiščenju, čiščenju, hrambi

**Razlika delovne sile med detajlistom in grosistom** je predvsem v kvalifikacijski sestavi zaposlenih. Prodajalcev v grosistični trgovini je občutno manj. Več pa je zaposlenih v skladiščih, komerciali, upravi in informiranju. Pri grosistični trgovini ni problemov z neenakomerno obremenitvijo, sezonskimi nihanjem in delovnim časom.

### **56) Kakšen je prostor in kakšna oprema v prodajalni grosista?**

**Prostor v prodajalni grosista:** prodaja poteka v skladiščih, upravnih prostorih, predstavništvih...

**Oprema v prodajalni grosista:** pomembna je sodobna oprema v skladiščih, da lahko blago varno skladiščijo in hitro pripravijo za odpremo kupcem (palete, viličarji). Zelo pomembno vlogo pri spremljanju nabave, skladiščenja in prodaje ima računalnik.

### **57) Kako delimo grosiste po načinu postrežbe? Opiši jih!**

#### **Grosiste delimo po načinu postrežbe na:**

##### **⇒ *dostavni grosisti:***

Blago odpremi trgovec na debelo s svojimi prevoznimi sredstvi ali po špediciji do kupca. Stroške dostave plača praviloma grosist, zato pravimo da prodaja blago franko kupec.

##### **⇒ *Postrežni grosisti***

Blago prevzame kupec pri trgovcu na debelo in ga tudi sam odpelje. Stroške prevoza plača praviloma kupec, zato praviloma da kupuje blago franko dobavitelj.

##### **⇒ *Samopostrežni grosist***

Kupci nabirajo izdelke na samostrežni način v skladiščih, regalnih trgovca na debelo. Kupljeno blago plačajo z gotovino in ga odpeljejo

##### **⇒ *Regalni grosisti***

Regalni grosist se dogovori s trgovcem na drobno, da bo stalno oskrboval njegove prodajalne z določenimi vrstami izdelkov. Zato tudi stalno nadzira, kako poteka prodaja, da bi lahko pravočasno dopolnil prodajne police.

### **58) Kako smo razdelili grosiste po velikosti? Z obrazložitvijo!**

#### **Po velikosti delimo grosiste na:**

##### **⇒ *lokalne grosiste:***

Lokalni grosisti oskrbujejo z izdelki vsakodnevne rabe manjše samostojne trgovce v večjem kraju in njegovi okolici, pa tudi gostince in manjše obrtnike. Lokalni grosisti prilagodijo sortiment izdelkov v celoti potrebam svojih kupcev.

⇒ **Regionalni grosisti**

Oskrbujejo lokalne grosiste, pa tudi večje trgovske družbe in posamezne trgovce na večjem gospodarskem prostoru (npr. Primorska, Štajerska, Dolenjska...) Regionalni grosisti le redko prodajajo zunaj svoje regije, zato si regionalni grosisti praviloma ne konkurirajo.

⇒ **Veliki grosisti:**

Ti grosisti poslujejo na celotnem gospodarskem prostoru. Oskrbujejo regionalne pa tudi velike trgovske družbe na drobno. Pogosto so veliki grosisti sestavni del trgovskih družb, ki poslujejo na drobno in debelo na domačem in tujem trgu.

**59) Kako smo razdelili grosiste glede na raven prodajnih cen? Z obrazložitvijo!**

**Grosiste glede na raven cen smo razdelili na:**

- ⇒ **Grosiste, ki oskrbujejo svoje kupce iz zaloge v skladišču-** pravi grosisti (zaračunajo grosistično maržo)
- ⇒ **Posredniški (tranzitni) grosisti:** nimajo lastne zaloge, zato najprej poiščejo kupca in po sklenitvi prodajne pogodbe kupijo prodane izdelke pri proizvajalcu ali velikem grosistu in jih nato dostavijo svojim kupcem (zaračunajo provizijo, ki je nižja od grosistične marže)

**60) Kakšne so prednosti samopostrežne grosistične prodaje za grosista in kakšne za kupca?**

**Prednosti samopostrežne grosistične prodaje za grosista:**

- kupci plačajo kupljeno blago z gotovino, zato ni tveganja za plačilo
- kupci odpeljejo kupljeno blago z lastnim prevoznim sredstvom, zato imajo grosisti manj stroškov

**Prednosti samopostrežne grosistične prodaje za kupca:**

- lahko sami izbirajo blago v skladiščnih regalih grosista

**61) Kako delujejo posredniki, zastopniki in komisionarji?**

⇒ **Posredniki delujejo:**

Posrednik navezuje stike med prodajalci in kupci zaradi sklenitve prodajnega posla. Za svoje posredovanje dobijo provizijo (plačilo) in povrnjene stroške, ki so nastali pri navezovanju stikov:

⇒ **Zastopniki:**

Zastopnik posluje v imenu in na račun naročnika, ki določa za kakšen posel ga bo zastopal. Zastopniki pogosto zastopajo tuje firme, njihove izdelke imajo na KONSIGNACIJI: Če zastopnik v dočenem času ne more prodati izdelkov, jih vrne naročniku. Za svoje delo dobi zastopnik provizijo. Trgovski potnik ni zastopnik!

⇒ **Komisionarji:**

Kupec ne ve za koga opravlja komisionar posel. Izdelki, ki jih sprejme komisionar v komisijsko prodajo so do prodaje last naročnika (komitenta). Če komisionar v določenem času ne proda izdelkov, jih vrne naročniku. Od prodanih izdelkov dobi komisionar dogovorjeno provizijo. Glavna razlika med zastopniškim in komisijskim načinom posredovanja blaga je, da pri zastopanju ve koga zastopnik zastopa, pri komisiji pa tega ne ve.

**62) Pomen in vrste sejmov! V čem se sejmi razlikujejo od gospodarskih razstav?**

**SEJMI:**

Sejme organizirajo posebne sejemске organizacije, ki oddajajo v najem sejemске prostore razstavljalcem. Razstavljalci so proizvajalci in trgovci, kupci pa so drugi razstavljalci in trgovci. Razstavljalci prikažejo na sejmu vzorce izdelkov, cene, kakovost, rok dobave. S kupci sklepajo prodajne pogodbe s kasnejšimi roki dobave.

**Gospodarski pomen sejmov:**

- Prikazujejo celotno ponudbo skupin izdelkov, najnovejše dosežke tehnologije in uporabe novih izdelkov.

- Omogočajo osebni stik med prodajalci in kupci. Proizvajalci dajejo kupcem dodatna pojasnila o izdelkih, kupci pa jim posredujejo svoje mnenje o prednostih in pomanjkljivostih izdelkov.
- Opozarjajo proizvajalce in trgovce o prihodnjem razvoju posameznih gospodarskih dejavnosti.

#### **Sejme delimo na:**

##### **⇒ Splošni sejmi:**

Na splošnih sejmih prikazujejo razstavljalci izdelke različnih blagovnih skupin. Takšnih sejmov se udeležuje veliko število razstavljalcev in obiskovalcev, zato postajajo vse bolj nepregledni in jih postopoma opuščajo.

##### **⇒ Specializirani sejmi:**

So namenjeni razstavljanju ene blagovne skupine ali ene gospodarske panoge. Pogosto so specializirani sejmi namenjeni le sklepanju pogodb med razstavljalci in kupci, zato niso odprti za obiskovalce.

##### **⇒ Lokalni sejmi:**

Na lokalnih sejmih delujejo razstavljalci in kupci z ožjega območja (npr- občine, regije)

##### **⇒ Narodni sejmi:**

Na narodnih sejmih razstavljajo prodajalci iz celotne države

##### **⇒ Mednarodni sejmi:**

Tu sodelujejo poleg domačih razstavljalcev in kupcev tudi razstavljalci in kupci iz tujine.

**GOSPODARSKE RAZSTAVE:** se razlikujejo od sejmov. Na njih razstavljenega blaga ne prodajajo ampak je njihov cilj, da seznanijo javnost z dosežki določene gospodarske panoge ali celo posamezne velike organizacije (proizvodne oz. trgovske družbe). Tudi razstave so narodne in mednarodne. Razstavljalca mora plačati najem prostorov in druge stroške. Gospodarskih razstav ne smemo enačiti z razstavami umetniških del.

#### **63) Opiši lizing storitve!**

Pri lizingu daje organizacija v najem najemniku določen izdelek. Po preteku najema, ki traja od enega leta do nekaj let, ima najemnik tri možnosti:

- vrne izdelek
- obdrži izdelek, če je odplačal z najemnino njegovo vrednost
- obdrži izdelek, če plača morebitno z najemnino še neodplačano vrednost izdelka

#### **64) Kakšne naloge opravljajo zaposleni v kadrovski funkciji, kakšne v finančno računovodski funkciji?**

##### **KADROVSKA FUNKCIJA**

Kadrovsko funkcijo izvajajo v kadrovskem oddelku (kadrovski službi). **Najpomembnejše naloge, ki jih izvaja kadrovski oddelki so:**

- priprava pregledov del in nalog ter potrebnega števila zaposlenih glede na potrebno izobrazbo, delovne izkušnje, prakso...
- ugotavljanje možnosti za pridobivanje novih ustreznih sodelavcev
- razvijanje strokovnega izpopolnjevanja zaposlenih
- oblikovanje- skupaj z komercialnim oddelkom- predlogov za nagrajevanje (oblikovanje plačilnega sistema)
- sodelovanje pri reševanju socialnih in stanovanjskih problemov zaposlenih
- vodenje dokumentacije, ki je povezana z delovnim razmerjem- od delovnih knjižic do spričeval o strokovnosti, opravljenih izpitih, napredovanju, nagradah...
- priprava dokumentacije za upokožitev

##### **FINANČNA FUNKCIJA:**

Najpomembnejše naloge so:

- ugotavljanje in načrtovanje potreb po denarnih sredstvih
- iskanje virov denarnih sredstev (najmanjše posojil pri bankah)

- uporaba denarnih sredstev za financiranje poslovanja (nabava blaga, izplačilo plač)
- vračanje izposojenih denarnih sredstev upnikom ob njihovi zapadlosti (vračilo posojila banki točno na dan ko ga je treba vrniti)

### **RAČUNOVODSKA FUNKCIJA:**

V računovodstvu ediventirajo poslovne dogodke v poslovne knjige. Računovodstvo sestavljajo številna knjigovodstva:

- blagovno knjigovodstvo: knjiži zalogo blaga
- knjigovodstvo kupcev: knjižijo prodajo
- knjigovodstvo dobaviteljev: knjiži nabavo
- stroškovno knjigovodstvo: knjiži stroške
- knjigovodstvo stalnih sredstev: knjižijo zgradbe, opremo, stroje...

Računovodstvo na koncu leta sestavi dva obračuna:

- bilanco stanja: prikazuje premoženje podjetja hkrati pa nam pove čigavo je premoženje
- bilanco uspeha: pove nam ali podjetje posluje z dobičkom ali z izgubo