

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

Delo v podjetju opravlja človek s svojo delovno silo, tako da nenehno troši umsko in fizično energijo. Človek deluje na delovna sredstva in delovne predmete s ciljem, da bi ustvaril proizvode ali opravil storitve in zanje prejme plačilo, ki ga imenujemo plača. Za to potrebuje premoženje podjetja (poslovna sredstva), ki se z razvojem tehnologije nenehno spreminja. To pa poveča presežke zaposlenih in zahtevo po nenehnem izpopolnjevanju.

#### **Na delovno sposobnost vplivajo:**

Nadarjenost (spretnost, nadarjenost za matematiko..)

Splošna strokovna izobrazba (knjigovodsko znanje, znanje tujih jezikov...)

Poklicne izkušnje

#### **Na pripravljenost za delo vplivajo:**

Zadovoljitev življenjskih potreb (osnovne in luksuzne življenjske potrebe)

Zadovoljitev »višjih« potreb

plača

### 5). POJASNITE BISTVENE SESTAVINE PRODAJNE POGODBE.

Prodajna pogodba je soglasna izjava volje med ponudnikom in povpraševalcem, da bosta menjala stvarne dobrine. Bistvene sestavine prodajne pogodbe so:

#### **Obvezne sestavine:**

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

#### **Redne sestavine:**

##### **dobavni pogoji:**

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

##### **plačilni pogoji:**

- plačilni rok
- način plačila
- kraj plačila

#### **Občasne sestavine:**

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

### 6). OPIŠI IN PRIMERJAJ GROSISTIČNO IN DETAJLISTIČNO TRGOVINO!

**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.

	DETAJLISTI	GROSISTI
1. DELOVNA SILA	4 področja zaposlitve: prodaja nabava vodenje, rčn., marketing pomožne službe (skladiščenje, čiščenje, varnostne službe) Problemi delovne sile: 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 je celota vseh izdelkov, ki jih prodajamo določen je z vrsto blaga, s širino sortimenta in z globino  <u>Še nekaj primerov:</u> Ozek, globok (trgovina z veliko izbiro čevljev) Ozek, plitev (majhne trgovinice)	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)	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	prodajna služba – prodajni prostor pisarniški prostori skladišče parkirišče	Najvažnejše je skladišče. Tam se lahko vrši tudi prodaja. Pomembno je tudi parkirišče.

## 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 pogodb, carinskih formalnosti

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

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

**Kreditna pogodba** ureja kreditna razmerja (kredit). Kredite lahko razdelimo na številne načine in po različnih kriterijih.

**a.) Vrste kreditnih storitev:**

**Efektivni** kredit : gotovina, dobava vseh vrst, denarne storitve

**Eventualni** kredit: kredit z avalom (garancija) in kredit z akceptnim nalogom.

**b.) Kreditorji ali upniki so:**

Javni zavodi

Zasebna podjetja : banke in hranilnice, dobavitelji, kupci.

Zasebniki.

**c.) Kreditorejmalci ali dolžniki so:**

Javni zavodi

Zasebna podjetja

Gospodinjstva

**d.) Namen uporabe kredita:**

Investicije

Obratna – gibljiva sredstva

Premostitev (kratkoročni kredit)

Poraba dobrin

**e.) Način izkoriščanja kredita:**

Enkratno kreditiranje (posojilo)

Obnavljajoče se kreditiranje (kontokorentni kredit)

**f.) Trajanje kredita:**

Kratkoročno do enega leta

Srednjeročno od enega do pet let

Dolgoročno nad pet let

**g.) Vrste zavarovanja kredita:**

- osebno: zaupanje,
- poroštvo, odstop terjatev, menični diskont.
- pridržek lastninske pravice
- stvarno: lombard, hipoteka, posebne oblike.

**h.) Stroški kredita:**

- obresti, provizija, pristojbine.

**14.) 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, ki vsebuje:

**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

#### **Proces**

#### **Ljudje**

### **15.) OPREDELITE TRG, NJEGOV RAZVOJ, FUNKCIJE TER UDELEŽENCE NA NJEM!**

TRG v ožjem pomenu besede---tržnica, veletržnica

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).

### **16.) 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. Navadno je pisno sestavljena pogodba, lahko tudi ustna.

Kateri predpisi veljajo?

- za vse prodajne pogodbe velja ZOR (Zakon o obligacijskih razmerjih)
- 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:**

**Obvezne sestavine:**

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

**Redne sestavine:**

**dobavni pogoji:**

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

**plačilni pogoji:**

- plačilni rok
- način plačila
- kraj plačila

**Občasne sestavine:**

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

**17.) 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:**

- **kraj plačila** (kraj, v katerem mora kupec plačati blago, to je največkrat sedež oz . prebivališče dolžnika.)
- **čas plačila**, pri čemur ločimo:  
**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)

**avans** (plačilo na račun) del kupnine kupec plača v naprej. 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.

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

### **obročno odplačevanje**

## **18.) 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 pozitivni 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, predstavitev 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.

## **19.) 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 prodajni pogodbi se mora ujemati z dobavljeno količino, razen če soglašata oba partnerja, v pogodbi lahko uporabljamo izraz **cirka**

Upoštevanje embalaže v prodajni pogodbi. Ločimo: **bruto teža** (teža blaga in embalaže), **taro** (teža embalaže), in **neto teža** (teža blaga brez embalaže).

### **Določitev kvalitete v prodajni pogodbi:**

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

Nadomestljivo 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)

Kakovost se določa na naslednje načine:

- **ogled blaga, opis, količina: (čistost zlata – karati, sadni delež v sokovih, s sliko)**

- **opis kakovosti** (velja za tiste vrste blaga, kjer se kakovost ne da drugače označiti (kitajska svila, kraški pršut...))
  - **vzorec in poskušanje** (vzorci so delne količine, s katerimi primerjamo celoto. Nakup na poskušnjo pomeni, da kupec lahko blago vrne, če ne ustreza njegovim zahtevam.
  - **blagovne in storitvene znamke** omogočajo razločevanje podobnih izdelkov (Phillips, Benetton)
  - **tipi, standardi, trgovski razredi**
- tipi** z njimi poenotimo končne industrijske izdelke (fiat punto)  
**standard** z njimi poenotimo pojme, oblike, lastnosti (A4 format list, vijaki M-10)  
**trgovski razredi** določajo kakovost živil (jabolka 1 in 2 klase)

### **Funkcije embalaže**

Zaščitimo blago pred zunanjimi vplivi (pritisk, udarec, vlaga)  
 Izboljšamo primernost blaga za prevoz in skladiščenje  
 Povečuje prodajno sposobnost blaga

### **Urejanje embalaže 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.

### **Razvojne težnje pri embalaži**

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

#### **Prednosti:**

- hitrejše 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

## **21.) 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.

## **23.) OPREDELITE POJEM IN NALOGE MANAGEMENTA!**

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

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

najvišje vodstvo: direktorji

srednje vodstvo: vodje oddelkov

nižje vodstvo: mojstri in predelavci v proizvodnji, vodje pisarn...

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

## 27.) 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)

## 29.) 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

**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. Komitent nakaže kupnino od prodanega blaga, od katerega odtegne svoje stroške in provizijo.

## 31.) 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%

### 33.) 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
- popravilno (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).

### 34.) 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.

### 40.) 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:**

Po vsebini delovanja  
-proizvodnja surovin  
-predelovalne dejavnosti  
-storitve

### **Po odjemalcih**

-proizvodnja investicijskih dobrin  
-proizvodnja potrošnih dobrin

### **Po nalogah**

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

### **Po velikosti**

-mala  
-srednja  
-velika podjetja

### **Po opremljenosti**

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

## **42.) POJASNITE POGOJE IN VRSTE TURIZMA!**

Turizem 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:**

#### **gibanje in izvor turistov**

-domači  
-inozemski  
-nacionalni  
-mednarodni

#### **Učinek v plačilni bilanci**

-aktivni (incoming)  
-pasivni (outgoing)

#### **Način organizacije potovanja**

-individualni

-skupinski

**Mobilnost**

-stacionarni

-počitnice

-tranzit

-krožna potovanja

-izletniški

-vikend

**Starost**

-otroški

-mladinski

-seniorski

**Vsebina**

-zdravstveni

-lovni

-ribolovni

-športni

-poslovni

-kongresni

-delavski

-sejemski

-verski

-navtični

-planinski

-kulturni

-nakupovalni

-turizem na kmetijah

**43.) 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.

**48.) 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
SLABOSTI	onesnaževanje okolja, hrup in	odgovornost (železnica mora	cena, hrup

	stroški za protihrupne ukrepe, prometne nesreče, dražja gradnja cest zaradi visokih obremenitev	dokazati, da ni kriva za škodo, sicer velja za krivo-izjema so naravne katastrofe in naravni procesi=gnitje, rjavenje)	
--	---	--	--

#### 49.) 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)  
ladje za prevoz razsutega tovora  
ribiške ladje  
potniške ladje

##### Pristaniške naprave:

Žerjavi, tekoči trakovi, viličarji  
nakladalne rampe  
skladiščne 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.

### **Prednosti letalskega prometa:**

- hitrejši
- varnejši

### **Slabosti letalskega prometa:**

- dražji
- velik hrup ob letališčih

## **50.) 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:**

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

#### **Jamstvo:**

- družbenik: z zneskom osnovnega kapitala
- družba: neomejeno

#### **Poslovni delež:**

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

- kreditna sposobnost je manjša kot pri d.d.
- 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 d.d.**

- 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

**Prednosti:**

- 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

**Slabosti:**

- 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.

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:

- uprava(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 poglobitve 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
- 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 upravljalne 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.

### **53.) PRIMERJAJTE SEJME, AVKCIJE IN BORZE!**

#### **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.

#### **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

#### **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

#### **54.) 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.

#### **56.) POJASNITE IN PRIMERJAJTE LEASING IN FRANCHISING!**

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

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

2.faza : leasing podjetje sklene kupoprodajno pogodbo s proizvajalcem

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

Najemnik ima ob preteku roka dve možnosti:

1.da izplača preostalo vrednost in s tem postane lastnik

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

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

#### **59.) 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

**superrabat:** odobren naknadno, če je prodaja preseгла 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 popust na gotovinsko plačilo.

**Ara:** za zavarovanje prednostne pravice do nakupa blaga. 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):** kupec plača del plačila 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.

**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 skesnine 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.

## 60.) PRIMERJAJTE ODNOS 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)

## 61.) 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 stampiljka

Menico delimo po vsebini:

**Trasirana menica** po lastnem nalogu (trasant in remitent je ista oseba..)

**Lastna (solo) menica** (Trasant in trasat sta ista oseba.)

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.*

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

**Hipotekarni kredit:**

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

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

**Lombardni kredit:** Prednosti: primeren za kratkoročno financiranje posameznega posla, zavarovan je s premičninami ali vrednostnimi papirji.

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