REPUBLIKA SLOVENIJA
MINISTRSTVO ZA ŠOLSTVO IN ŠPORT
unisVET
uvajanje novih izobraževalnih programov na področju storitev
Naložba v vašo prihodnost
OPERACIJO DELNO FINANCIRA EVROPSKA UNIJA
Evropski socialni sklad

Ada Borišek
Elda Levpušček

Gospodarske dejavnosti 2

Program: **EKONOMSKI TEHNIK**
Modul: SODOBNO GOSPODARSTVO
Vsebinski sklop: GOSPODARSKE DEJAVNOSTI



Srednje strokovno izobraževanje

Program: **Ekonomski tehnik**
Modul: **Sodobno gospodarstvo**
Vsebinski sklop: **Gospodarske dejavnosti**

Naslov učnega gradiva
Gospodarske dejavnosti 2

Ključne besede: **ekonomski problem, faze gospodarskega procesa, gospodarstvo,podjetje**

Seznam kompetenc, ki jih zajema učno gradivo:
GD1: **Razumevanje vpliva tehnološkega napredka na sektorsko preobrazbo gospodarstva.**
GD2: **Razlikovanje gospodarskih dejavnosti in poznavanje njihovih značilnosti.**

CIP - Kataložni zapis o publikaciji
Narodna in univerzitetna knjižnica, Ljubljana

33(075.8)(0.034.2)

BORIŠEK, Ada
Gospodarske dejavnosti 2 [Elektronski vir] / Ada Borišek, Elda Levpuščekrvič. - El. knjiga. - Ljubljana : GZS, Center za poslovno usposabljanje, 2009. - (Srednje strokovno izobraževanje. Program Ekonomski tehnik. Modul Sodobno gospodarstvo. Vsebinski sklop Gospodarske dejavnosti)

Način dostopa (URL): http://www.unisvet.si/index/index/activityld/44. - Projekt UNISVET

ISBN 978-961-6413-20-6

1. Levpušček, Elda
250835968

Avtorici: **Ada Borišek, Elda Levpušček**
Recenzentka: **Janja Jerončič**
Lektorica: **Majda Arčon**
Oblikoval: **Saša Batistič**

Založnik: **GZS Ljubljana, Center za poslovno usposabljanje za projekt unisVET**

Kraj in datum: **Ljubljana, marec 2009**

To delo je ponujeno pod licenco Creative Commons:
Priznanje avtorstva – Nekomercialno - Deljenje pod enakimi pogoji.

Učno gradivo je nastalo v okviru projekta unisVET Uvajanje novih izobraževalnih programov v srednjem poklicnem in strokovnem izobraževanju s področja storitev za obdobje 2008-2012, ki ga sofinancirata Evropska unija preko Evropskega socialnega sklada in Ministrstvo Republike Slovenije za šolstvo in šport. Operacija se izvaja v okviru operativnega programa razvoja človeških virov za obdobje 2007 – 2013, razvojne prioritete: Razvoj človeških virov in vseživljenjskega učenja, prednostna usmeritev Izboljšanje kakovosti in učinkovitosti sistemov izobraževanja in usposabljanja.

Vsebina gradiva v nobenem primeru ne odraža mnenja Evropske unije. Odgovornost za vsebino nosi avtor.

Oznaka modula M4

Ime modula: Sodobno gospodarstvo 340 ur 21 kreditnih točk

Razdeljen na štiri vsebinske sklope:

1. vsebinski sklop: Razvoj in delovanje gospodarstva (RDG)
2. **vsebinski sklop: Gospodarske dejavnosti (GD)**
3. vsebinski sklop: Temelji pravne kulture (PRAK)
4. vsebinski sklop: Pravnoorganizacijski vidik podjetja (POVP)

Gospodarsko dejavnost se na šoli izvaja (dopišite)

Dopišite Vsebinska področja, ki se ocenjujejo po posameznih letnikih:

Poklicne kompetence vsebinskega sklopa:

- GD1 Razumevanje vpliva tehnološkega napredka na sektorsko preobrazbo gospodarstva
- GD2 razlikovanje gospodarskih dejavnosti in poznavanje njihovih značilnosti

Kriterij za pisna preverjanja, pisne naloge in ostali načini ocenjevanja:

OCENA	DOSEŽENI PROCENTI
nms	pod 50%
zadostno (2)	od 50% do 62%
dobro (3)	od 63% do 77%
prav dobro (4)	od 78% do 89%
odlično (5)	od 90% do 100%

Učni pripomočki: Mapa za vstavljanje delovnih listov



Predstavite se sošolcu. Napišite bistvene lastnosti sošolca, ki se vam je predstavil.

Kazalo

2 Trgovska in turistična podjetja 1

2.1 Trgovska podjetja 2

VLOGA TRGOVINE V DRUŽBI 2

FUNKCIJE TRGOVINE 2

VRSTE TRGOVSKIH PODJETIJ 5

ZNAČILNOSTI TRGOVSKEGA PODJETJA NA DROBNO 7

TRGOVSKI POSREDNIKI 19

KUPOPRODAJNA POGODBA 27

ORGANIZACIJSKE OBLIKE TRGA 35

2.2 Turizem 46

PODROČJA DEJAVNOSTI V TURIZMU 46

DEJAVNIKI TURISTIČNEGA POVPRAŠEVANJA 47

POMEN TURIZMA ZA SLOVENSKO GOSPODARSTVO 49

Literatura in viri 52

Med reševanjem boste naleteli na naslednje simbole:

	Razmislite in rešite.
	Rešite.
	Rešite doma.
	Poslušajte razlago in dopolnite.
	Naloga se nadaljuje na naslednji strani.
	Važno, zato si zapomnite.
	Dopolnite miselni vzorec.
	Rešite s sošolcem oz. medpredmetna povezava.

Uvod

Vse kar nas obdaja, celoten način življenja je tako ali drugače povezan z gospodarstvom. Se kdaj vprašate, od kod prihajajo vaši novi telovadni copati, pohištvo na katerem sedite, hrana, ki ste jo pojedli za malico. Vsak od omenjenih izdelkov je delček gospodarskega procesa, ki deluje po določenih vzvodih, kot bi skrivnostni možak vlekel niti, da se igra nemoteno odvija. Če pa se niti zapletejo, torej, če se pretrga gospodarski krog, pride do kriz. Nekaj teh skrivnostnih vzvodov boste spoznali tudi v okviru tega delovnega zvezka. Zato le pogumno, odpravimo se skupaj na raziskovanje!

2. DEL

2 Trgovska in turistična podjetja



REPUBLIKA SLOVENIJA
MINISTRSTVO ZA ŠOLSTVO IN ŠPORT

unisVET
uvajanje novih izobraževalnih programov na področju storitev

Naložba v vašo prihodnost
OPERACIJO DELNO FINANCIRA EVROPSKA UNIJA
Evropski socialni sklad

2.1 Trgovska podjetja



VLOGA TRGOVINE V DRUŽBI



Učna situacija

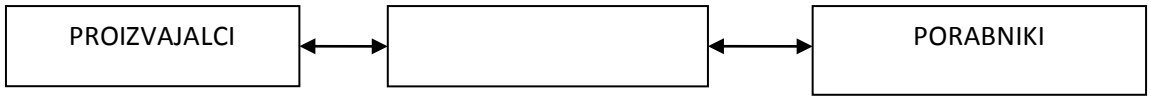
Mnogi so prepričani, da trgovina samo povečuje prodajne cene in je zato nepotrebna. Kakšno pa je tvoje mnenje?



Opredelitev oz. definicija trgovine:
Trgovina je dejavnost, ki jo opravljajo trgovske družbe (d. d., d. o. o. …) in posamezni samostojni trgovci (s. p.), ki kupujejo blago in ga prodajajo naprej, ne da bi ga kakorkoli predelovali.

Pomni: Trgovska podjetja ne proizvajajo izdelkov. Trgovsko blago so vsi izdelki, ki so namenjeni prodaji (ne samo tekstilni izdelki).

Dopolnite sliko:



Iz zgornje slike lahko prepoznate ***vlogo*** trgovskih podjetij:

1. Trgovska podjetja opravljajo posredniško vlogo, saj trgovina kupuje blago pri proizvajalcih in ga posreduje do porabnikov.
2. Za proizvajalce in porabnike trgovska podjetja opravljajo storitveno dejavnost (dela povezana s pripravo blaga za prodajo: prepakiranje blaga, označevanje blaga s cenami, hlajenje živil, prevoz blaga …)
3. Trgovina tudi usklajuje interese med _____in_____.

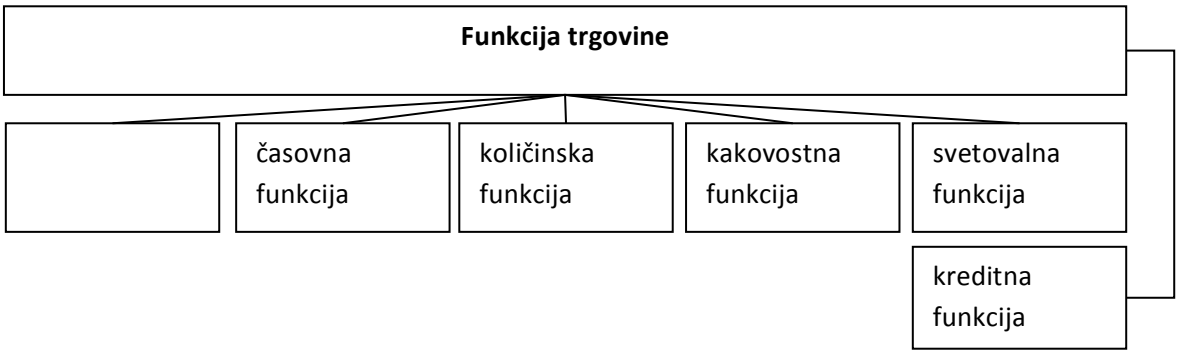
FUNKCIJE TRGOVINE



Učna situacija

Želim kupiti avto Honda Civic. Ali moram zaradi nakupa avtomobila odpotovati na Japonsko?

Trgovina opravlja več funkcij. Dopolnite shemo!



Dopolnite tabelo Funkcije trgovine.

Funkcije trgovine	Utemeljitev
• Prostorska funkcija	Trgovina daje na razpolago potrebno blago na »pravem mestu.«
•	Trgovina ne predeluje kupljenih izdelkov, vendar delno spreminja njihovo kakovost, tako da - oblikuje zanimivo ponudbo (npr. salon pohištva ponuja raznovrstno pohištvo, svetila, tepihe …); - oplemeniti (dodela) izdelke (npr. hlajenje živil, sušenje lesa, zorenje sira, sortiranje sadja, mešanje in praženje raznih vrst kave …)
•	Trgovina obvešča o ponudbi potrošnike in jim svetuje pred nakupom in med nakupom.
• Količinska funkcija	Trgovina spreminja količino izdelkov.
•	Trgovina premaguje časovne razlike med proizvodnjo in porabo, tako da oblikuje primerne zaloge.
• Kreditna funkcija	Trgovina lahko izvaja tudi kreditno funkcijo, če prodaja na potrošniški kredit ali lizing.

Vaja 1: Ugotovite vlogo trgovskega podjetja.

Situacija	Vloga trgovskega podjetja
Prejšnji teden sem v prodajalni gospodinjske opreme kupila pralni stroj, ki pa žal spušča vodo. Zato sem v prodajalni uveljavljala pravico do reklamacije zaradi napake na izdelku.	
V salonih pohištva lahko kupimo razstavljeno otroško pohištvo domačih in tujih proizvajalcev.	
V trgovskem podjetju prispelo sadje najprej sortirajo, po potrebi ga zložijo v hladilnico, nakar ga prepakirajo v manjše vrečke za prodajo končnim porabnikom.	

Vaja 2: Označite najpomembnejše značilnosti poslovanja trgovskih podjetij.

a) Kupujejo surovine in jih predelujejo.
b) Kupujejo blago, ki ga posredujejo svojim kupcem.
c) Embalirajo izdelke.
d) Iz sestavnih delov izdelujejo nove izdelke.
e) Oplemenitijo (dodelajo) posamezne izdelke.
f) Pridelujejo sadje, zelenjavo in druge kmetijske proizvode.
g) Rešujejo potrošnikove reklamacije zaradi stvarnih napak na blagu.

V shemi prikažite posredniško vlogo trgovine!

Vaja 3: Katere funkcije opravljajo trgovska podjetja v naslednjih primerih?

Funkcije trgovine	Primeri
•	Skoraj v vseh avtosalonih je mogoče kupiti avtomobil na potrošniški kredit.
•	V poletnih mesecih poteka glavna »žetev« soli, porabniki pa jo kupujemo čez celo leto, zato trgovina oblikuje primerne zaloge.
•	Saloni pohištva ponujajo kuhinjske elemente mnogih domačih in tudi številnih tujih proizvajalcev.
•	V RS lahko kupimo Lego kocke, vendar ni potrebno potovati na Dansko.
•	Zaposleni v priročnem skladišču prodajalne prepakirajo sadje in zelenjavo iz zabojev v plastične vrečke za prodajo končnim porabnikom.
•	Vsaka mesnica mora imeti tudi prostor za hlajenje in pripravo mesa in mesnih izdelkov.
•	Prodajalna Plodovi sonca prepakira limone iz zabojev v vrečke po pol kg.
•	Potrošniki kupimo največ igrač pred božično-novoletnimi prazniki, vendar proizvodnja igrač poteka čez celo leto.
•	Trgovec z živili meša in praži kavo različnih vrst.
•	Vedno radi prisluhnemo nasvetom izkušenega prodajalca.
•	Prodajalna gradbenega materiala ponuja raznovrsten gradbeni material: opeko, apno, vrata, izolacijski material, ploščice, parket, cement, barve in lake za dom.
•	Trgovec z lesom suši hrastove deske.
•	V kitajski prodajalni sem kupila bluzo iz kitajske svile.
•	Proizvodnja brezalkoholnih pijač poteka čez celo leto, porabniki pa jih največ popijemo v toplih mesecih, zato trgovina oblikuje primerne zaloge.
•	Prodajalna s športnimi izdelki ponuja pestro športno opremo, obutev in oblačila za šport in prosti čas. V bližnji prihodnosti bo nudila tudi servis koles, servis smuči in desk.

VRSTE TRGOVSKIH PODJETIJ

Učna situacija: *Naštej vsaj tri trgovska podjetja, ki jih poznaš.*

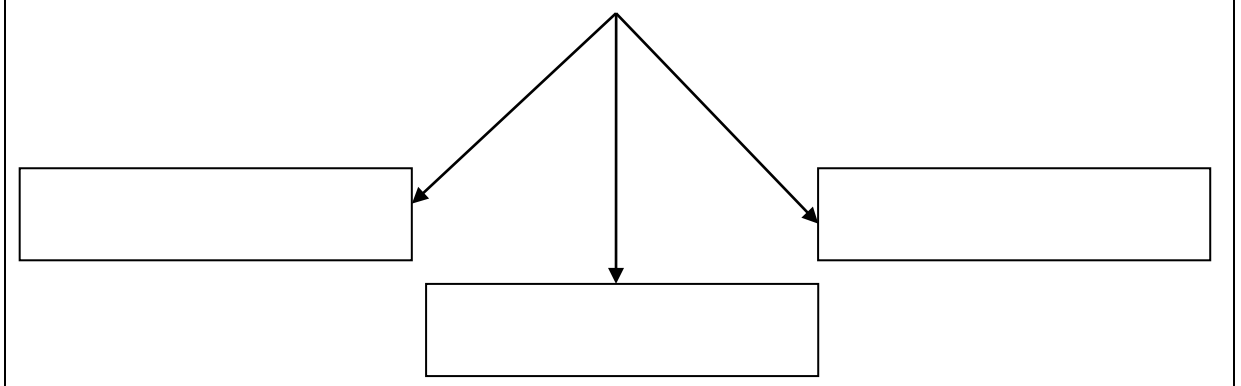
_____

*Kje poslujejo?*_____

Komu prodajajo trgovsko blago (izdelke, ki so namenjeni prodaji)?

_____

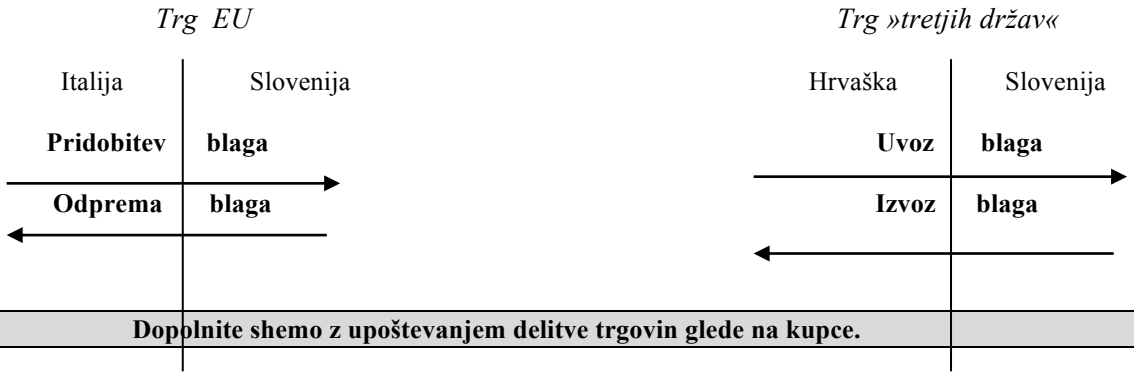
Trgovska podjetja delimo po različnih kriterijih:



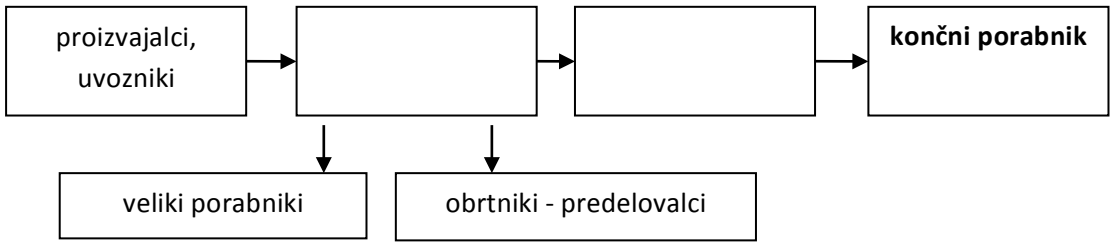
- **glede na prevladujoči trg:**
  - NOTRANJETRGOVINSKA,
  - ZUNANJETRGOVINSKA.
- **glede na kupce:**
  - TRGOVINA NA DROBNO (detajlistična trgovina, maloprodaja): kupec je **končni porabnik**, in sicer posameznik ali gospodinjstvo.
  - TRGOVINA NA DEBELO (grosistična trgovina, veleprodaja): kupci **niso končni porabniki**, ampak trgovina na drobno, veliki porabniki (šole, bolnišnice, banke, zavarovalnice, dijaški domovi …), obrtniki in drugi predelovalci.

Pomni: **Danes količina blaga ni več kriterij za razmejitev trgovine na debelo in trgovine na drobno.**
Nekateri trgovci na drobno; npr hipermarketi (megamarketi), lahko namreč nabavljajo in prodajajo večje količine blaga kot pa trgovina na debelo.

- **»mešana trgovska podjetja«:** opravljajo hkrati grosistično in detajlistično dejavnost na domačem in tujih trgih (na trgih EU in/ali trgih »tretjih držav«).



Dopolnite shemo z upoštevanjem delitve trgovin glede na kupce.



Vaja 4: Poiščite protipomenske dvojice.

Zap.št.	1. del	Par		Zap.št.	2. del
A	maloprodaja			1	trgovina na drobno
B	detajlistična trgovina			2	veleprodaja
C	trgovina na debelo			3	grosistična trgovina

Vaja 5: Določite vrsto trgovskih podjetij glede na kupce.

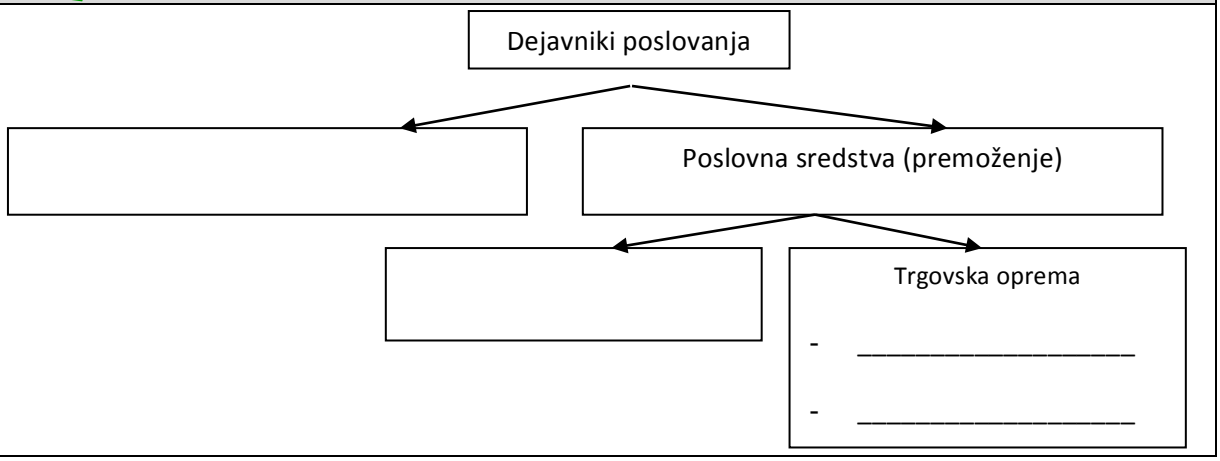
Situacija	Vrsta trgovskega podjetja glede na kupce
* V megamarketu v nakupovalnem centru v Novi Gorici sem kupila 1 zaboj sadnih sokov, 5 kg moke, 1 kg soli, 2 kg mesa, 2 kg limon in 5 kg pralnega praška.	
* Banka je kupila nov fotokopirni stroj.	
* Danes ima skoraj vsako gospodinjstvo osebni računalnik.	
* Podjetje za dostavo pošiljk je nabavilo kolo za pismonošo.	
* Po katalogu znane trgovske hiše sem naročila štiri pare moških nogavic, otroško trenirko in bluzo.	
* Največji slovenski trgovec na drobno je odprl številne prodajalne tudi v državah bivše Jugoslavije. Hkrati pa je tudi pomemben dobavitelj za manjše trgovce na drobno.	
* Dijaški dom je nabavil nov pomivalni stroj.	
* Potujoča prodajalna vsak dan dostavlja svež kruh, pecivo in druge osnovne življenjske potrebščine prebivalcem oddaljenih krajev Goriške in Posočja.	
* Splošna bolnišnica je kupila nov RTG aparat za rentgensko slikanje poškodovancev.	
* Mnoge gospodinje zelo rade nakupujejo sadje in zelenjavo na tržnici v centru mesta.	
* Božično-novoletni sejem na glavnem trgu vsako leto privabi množico obiskovalcev.	
* V spletni knjigarni sem naročila slovar tujk in medicinski slovar.	
* Na veletržnici v sosednji državi nabavljajo sadje in zelenjavo mnogi trgovci na drobno iz Slovenije.	
* »Tranziterji« se izogibajo lastni zalogi blaga.	

ZNAČILNOSTI TRGOVSKEGA PODJETJA NA DROBNO

Dopolnite besedilo.
Trgovino na drobno imenujemo tudi _____trgovina ali _____. Kupec v trgovini na drobno je _____.



Dopolnite dejavnike poslovanja za trgovsko podjetje.



Dopolnite besedilo.

Največja problema delovne sile v trgovini na drobno sta neenakomerna obremenitev in _____delovni čas.

Najpomembnejša poslovna odločitev v trgovini na drobno se nanaša na izbiro sortimenta (asortimana).

Sortiment je celota vseh izdelkov, ki jih ponuja trgovsko podjetje. Danes velja pravilo, da je treba oblikovati sortiment po _____kupcev. **Pomemben del oblikovanja sortimenta so tudi _____ storitve trgovine na drobno, in sicer:**

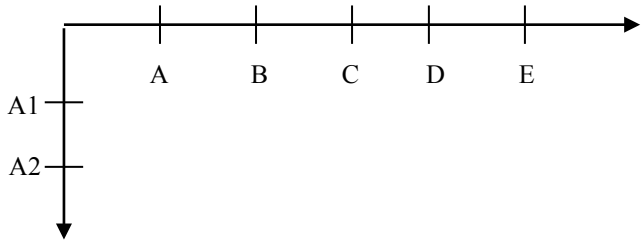
- pred nakupom svetovanje;
- ob nakupu pakiranje, dostava, namestitev, strokovno prikazovanje delovanja ter
- po nakupu servisiranje.

Sortiment določajo:

- vrsta izdelkov (živila, tekstilni izdelki … ali pa usmeritev po potrebah potrošnikov, npr. »vse za otroka«, salon stanovanjske opreme …);
- širina sortimenta (število izdelkov);
- globina sortimenta (število variant posameznega izdelka).

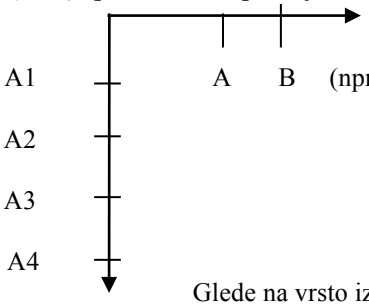
***Kakšen je sortiment prodajalne z mešanim blagom**? Odgovor: _____in _____.*

Širina sortimenta (npr. A = moka, B = olje, C = kruh …)



Globina sortimenta
A1 = pšenična bela moka
A2 = pšenična črna moka

***Kako pa izgleda sortiment (ozko) specializirane prodajalne?** Odgovor: _____in _____*



(npr. A = ženska obutev, B = moška obutev)
A1 = sandali
A2 = cokle
A3 = opanke
A4 = elegantni čevlji

Glede na vrsto izdelkov je to prodajalna _____.



Naloga: V nekaj povedih sošolcu opišite sortiment prodajalne, v katero najpogosteje zahajate.
_____
_____



Vaja 6: Za manjšo prodajalno z živili določite dejavnike poslovanja.

Delovna sila (zaposleni)	Trgovsko blago	Trgovska oprema
• _____ • _____	• _____ • _____ • _____	• _____ • _____ • _____



Vaja 7: Izberite si prodajalno, v katero pogosto zahajate, in narišite njen sortiment.

- Ime prodajalne_____.
- Skica sortimenta:

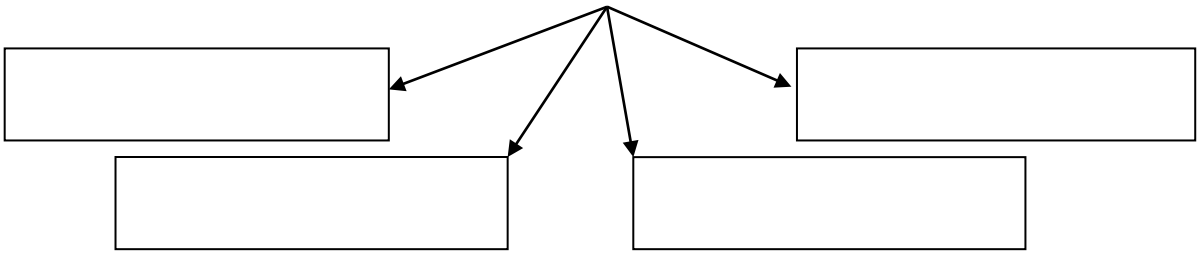
Dopolnite.
- Po širini je sortiment _____, po globini pa _____.
- Glede na vrsto izdelkov je to _____.

Vaja 8: Katere dodatne storitve lahko ponujajo naslednje prodajalne?

Trgovina na drobno	Dodatne storitve
salon pohištva	
butik ženskih oblačil	
prodajalna računalniške opreme	
prodajalna »sam svoj mojster«	
prodajalna športne opreme	

ORGANIZACIJSKE OBLIKE TRGOVINE NA DROBNO

Kriteriji za razlikovanje organizacijskih oblik trgovine na drobno so:



ORGANIZACIJSKE OBLIKE, KI SE RAZLIKUJEJO PO VELIKOSTI PODJETJA IN SORTIMENTU

a) Organizacijske oblike trgovine na drobno, kjer prodajajo pretežno živila

- Prodajalne z mešanim blagom
  Zanje je značilen širok in plitev sortiment (živila, tekstilni, drogerijski in parfumerijski izdelki, mogoče tudi igrače, pisalne potrebščine …) in običajna cenovna politika.
- Delikatesne prodajalne
  Prodajajo samo živila. Imajo različno globok in širok sortiment (npr. veliko sirov, paštet, toda samo dve znamki piva), poudarek je na osebnih storitvah (npr. priprava sendvičev). Značilna je običajna ali ekskluzivna politika cen.
- Specializirane prodajalne z živili
  Sem spadajo tudi obrtna podjetja, ki sama izdelujejo ali predelujejo izdelke (pekarna ima prodajalno kruha, vrtnar, ki ima prodajalno zelenjave …).
- Supermarketi
  Imajo širok in srednje globok sortiment živil in plitev sortiment pri drugih blagovnih skupinah; prodajna površina je 400 – 1000 m2, značilna je običajna cenovna politika.
- Diskonte prodajalne

Imajo ožji in plitejši sortiment kot v supermarketu, vendar skoraj enake blagovne skupine in diskontne cene.

- Veliki supermarketi (hipermarketi, mega marketi)
  Imajo širok in globok sortiment živil, pogosto tudi sorazmerno širok in globok sortiment nekaterih parfumerijskih in drogerijskih izdelkov. Zanje so značilni mešana politika cen, prodajna površina nad 1000 m2 in običajna cenovna politika.

b) Organizacijske oblike trgovine na drobno, ki NE prodajajo živil ali pa so živila LE dopolnilni sortiment

- Specializirane prodajalne
  Imajo ozek in globok sortiment (npr: prodajalna dežnikov, klobukov, cvetličarna …). Značilna je običajna ali višja cenovna politika (priložnostne posebne ponudbe).
- Branžne prodajalne
  Sortiment širši in manj globok kot v specializiranih prodajalnah; to je sortiment določene blagovne Skupine (npr. tekstil, športni izdelki, čevlji, električni izdelki …).
- Branžni marketi
  Sortiment je usmerjen zlasti na določene potrebe (npr. gradbeni, vrtni, , sanitarni in avtomobilski pribor). Značilna je mešana cenovna politika.
- Branžne diskontne prodajalne
  Sortiment imajo kot branžni marketi, samo plitvejši, značilna je diskontna politika cen.
- Branžne blagovnice
  To so tekstilne modne hiše, saloni pohištva.
- Veleblagovnice
  Imajo sorazmerno zelo širok sortiment, z manjšo ali srednjo globino. Lahko imajo specializirane oddelke (npr. prodajalna Maximarket Ljubljana).

c) Nakupovalni centri

V njih so povezane vse organizacijske oblike trgovin na drobno (hipermarketi, specializirane prodajalne, blagovnice, ozko specializirane trgovine na drobno …; restavracije, banke, zavarovalnice, lekarne …).

Naloga: Katere nakupovalne centre poznate?



Vaja 9: Izpolnite tabelo.

Navedite kriterije za razlikovanje organizacijskih oblik trgovine na drobno.	Imenujte prodajalne, ki prodajajo PRETEŽNO živila.	Imenujte prodajalne, ki NE prodajajo živil, ali pa so živila le dopolnilni sortiment.
•	•	•
•	•	•
•	•	•
•	•	•

Vaja 10: Kam bi uvrstili naslednje prodajalne? (Rešitev označite z X)

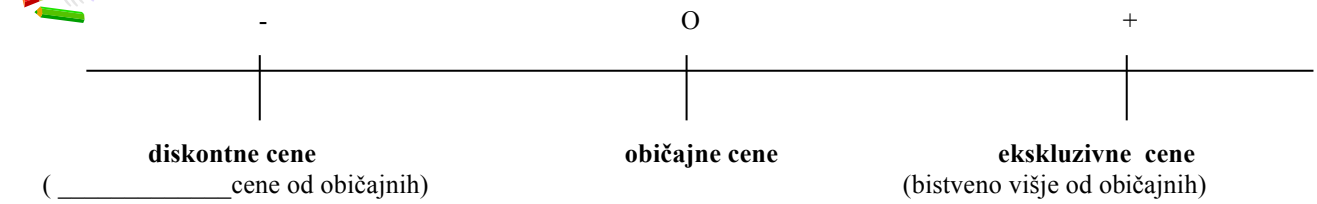
	Trgovine na drobno, ki NE prodajajo živil ali pa so živila le dopolnilni sortiment.	Trgovine na drobno, ki prodajajo PRETEŽNO živila.	Nakupovalni center
prodajalna športnih izdelkov			
Q landija			
butik mlečnih izdelkov			
salon pohištva			
veleblagovnica s tekstilnimi izdelki			
market »vse za vrt«			
prehrambeni hipermarket (megamarket)			
BTC City Ljubljana			
Europark Maribor			
prodajalna Plodovi sonca			

Vaja 11: Sošolcu/ki opišite sortiment 3 prodajaln, ki se nahajajo v bližini vašega bivališča.

Prodajalna	Organizacijska oblika glede na sortiment in velikost	Širina sortimenta	Globina sortimenta
1.			
2.			
3.			

ORGANIZACIJSKE OBLIKE GLEDE NA CENOVNO POLITIKO

Dopolnite manjkajoče podatke v shemi.





Kalkulacija je računski postopek, s katerim določimo ceno blaga. Ločimo:

- **nabavno kalkulacijo**, s katero določimo nabavno ceno,
- **prodajno kalkulacijo**, s katero določimo prodajno ceno.

Shema trgovinske kalkulacije

NV
+ marža
= PV
+ DDV
= PV z DDV



Pomnite!

Prodajna cena - Nabavna cena = marža **marža = stroški poslovanja + planiran bruto dobiček**

npr. PC ……10,- .€ /kos
- NC …….7, - € / kos

_____
marža…….3, - € /kos

Z maržo mora trgovec pokriti vse stroške poslovanja: plače in nadomestilo plače za čas bolezni, telefonske storitve, storitve čiščenja, stroške energije, porabljen pisarniški material,… + planiran bruto dobiček.

O stroških boste več izvedeli pri modulu M5 Finančno poslovanje in M12 Finančno knjigovodstvo.



Dopolnite.

- Običajna cene temeljijo na _____marži (30 – 50% od nabavne cene).
- Diskontne cene temeljijo na _____marži (pod 30% od nabavne cene).
- Ekskluzivne cene temeljijo na _____marži (nad 50% od nabavne cene).

Za katere prodajalne so značilne posamezne cene?

Diskontne cene	Običajne cene	Ekskluzivne cene
· _____	· prodajalne z mešanim blagom, · _____ · _____ · _____	· prodajalne na posebno ugodni lokaciji (najožje mestno središče) ali pa je prodajalna zelo oddaljena od konkurence, · modni butiki, · poleg izdelkov ponujajo še dodatno storitev (dostava na dom, poglobljeno svetovanje, montaža,servisiranje…), · izdelki imajo znano blagovno znamko, · v sortiment so vključeni modni dodatki, ki jih konkurenca ne ponuja.



Vaja 12: Dopolnite enačbe.

_____cena - _____cena = marža
marža = stroški poslovanja + _____

Običajna (povprečna) marža je značilna za _____cene.
Nadpovprečna marža je značilna za _____cene.
Podpovprečna marža je značilna za _____cene.

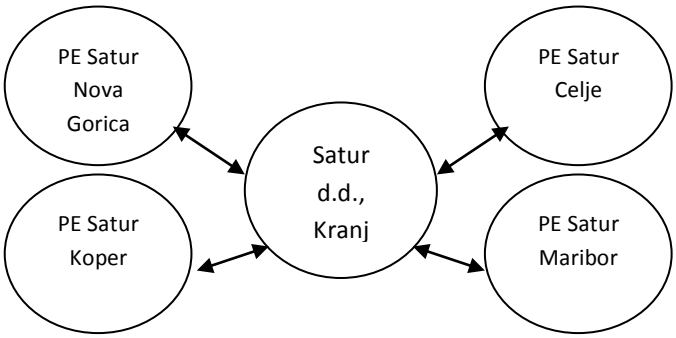
Vaja 13: Z X označite, katere prodajne cene ustrezajo navedenim prodajalnam.

Prodajalna	Običajne cene	Diskontne cene	Ekskluzivne cene
butik moške mode			
supermarket			
diskont			
prodajalna ur in nakita			
prodajalna kozmetičnih izdelkov			
kiosk			
hipermarket			
prodajalna na letališču			
veleblagovnica			
salon pohištva – izdelava po naročilu			
prodajalna ženske konfekcije			
prodajalna v skladišču			



ORGANIZACIJSKE OBLIKE GLEDE NA NAČIN NABAVE IN PRODAJE

a) Filialna trgovska podjetja so velika trgovska podjetja, ki nabavljeno trgovsko blago prodajajo v številnih lastnih prodajalnah - filialah. Za ta trgovska podjetja je značilno, da:



- nabavljajo centralno,
- kupljeno blago označujejo z lastnimi »trgovskimi blagovnimi znamkami«,
- številne prodajalne (filiale) so opremljene na enak način, vendar so različnih velikosti.

Naloga: Izberite si eno filialno trgovsko podjetje in opišite ureditev njegovih prodajaln (zunanja in notranja ureditev).

_____

_____

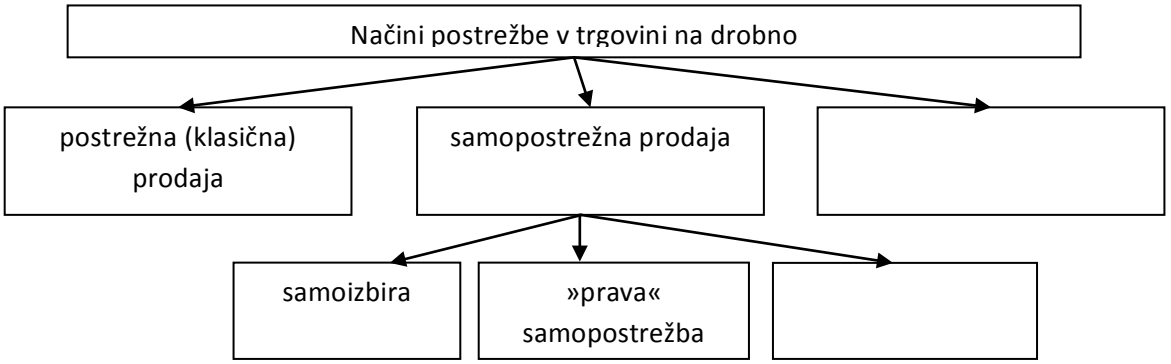
b) Trgovska veriga je sestavljena iz večjega števila samostojnih trgovcev na drobno, ki se obvežejo, da bodo kupovali le pri določenem trgovskem podjetju na debelo (npr. SPAR).

c) Kataloška prodaja (trgovina s pošiljkami) je posebna organizacijska oblika trgovine na drobno, v kateri prodajajo s pomočjo _____ in razpošiljajo naročeno blago po pošti.

Naloga: Naštejte vsaj tri kataloge._____

ORGANIZACIJSKE OBLIKE GLEDE NA NAČIN POSTREŽBE

Dopolnite shemo.



Dopolnite.

- Pri prodaji živil prevladuje _____prodaja.
- Pri prodaji trajnih potrošnih dobrin (čevlji, tekstil, pohištvo, električni aparati …) prevladuje _____način prodaje.
- Najstarejši način prodaje je _____način.
- Tudi na naši šoli si lahko kupimo nekatere pijače in male prigrizke na prodajnem _____.

Vaja 14: Določite cenovno politiko.

Prodajalna	Cene
supermarket	
butik ženske mode	
kiosk	
prodajalna, ki ponuja le tovarniško pakirane izdelke	
prodajalna z oblačili blagovne znamke SUPER TOP	
megamarket	
veleblagovnica	
Sirček – specializirana prodajalna	
prodajalna, ki ponuja sadje in zelenjavo slabše kvalitete	
prodajalna Vse za jahte v slovenski marini	

Dopolnite.
Ko se odpirajo nove prodajalne, zelo pogosto tudi pred prazniki, nas trgovci vabijo z »cenovno posebno ugodno politiko« (ponujajo nam različne popuste). Tedaj trgovci na veliko oglašujejo _____**cene.**

Vaja 15: Označite z X, kateri način prodaje je še vedno najpogostejši za naslednje izdelke.

	Postrežni način	Samopostrežni način	Samoizbirni način
brezalkoholne pijače			
zlate ure			
sveže meso, ki ni pakirano			
čevlji			
zdravila na recept			
mleko			
pohištvo			
gospodinjski aparati			
ženska konfekcija			

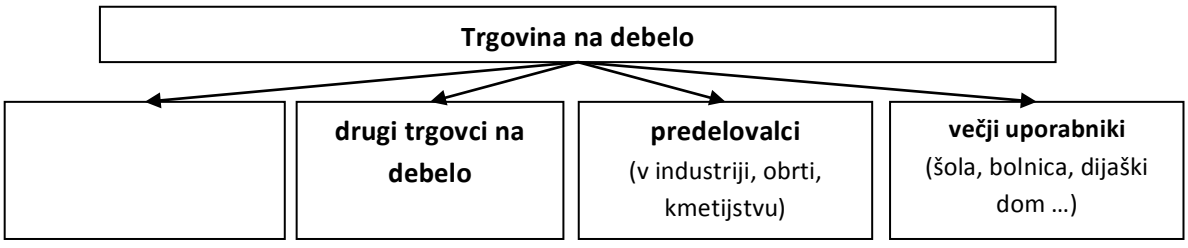
Vaja 16: Določite način postrežbe.

Situacija	Način postrežbe
Pri nakupu uporabljamo vozičke in košarice, blago izbiramo med policami.	
Prodajalec nas čaka za pultom.	
Prodajalec/lka pristopi h kupcu, ki si ogleduje izdelek, in mu prijazno svetuje.	
Ustrezen kovanec vržemo v režo naprave in si izberemo izdelek.	
Doma listamo in si ogledujemo pestro ponudbo.	

ZNAČILNOSTI TRGOVSKEGA PODJETJA NA DEBELO (GROSISTA)

1. KUPCI V TRGOVINI NA DEBELO

Dopolnite shemo.



Dopolnite. Najpomembnejši kupci v trgovini na debelo so _____

2. ZNAČILNOSTI POSLOVANJA V TRGOVINI NA DEBELO



* Poslujejo po enotnih, splošno znanih uzancah oz. običajih (npr. uzance za cement: vreča cementa tehta 50 kg)
* Prodaja temelji na vzorcih, tipih, standardih.
* Prodajne pogodbe so standardizirane (poenotene).
* Pri prodaji na debelo pogosto sodelujejo tudi trgovski posredniki: komisionarji, zastopniki, maklerji.

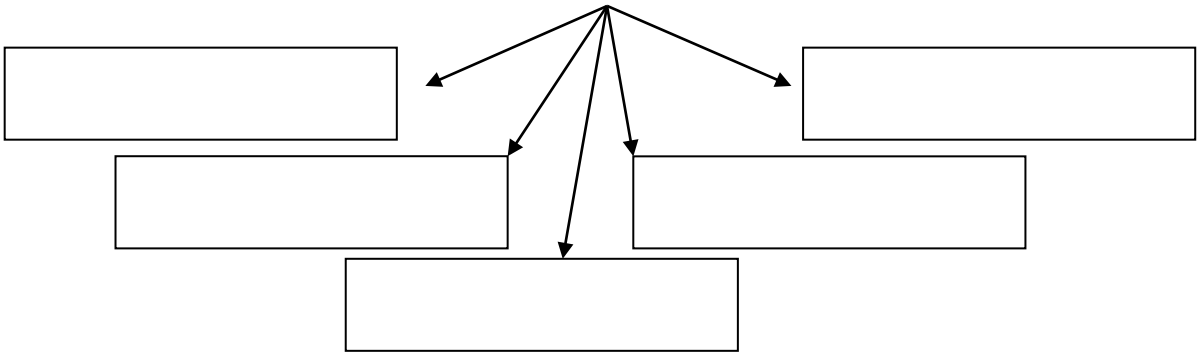
3. DEJAVNIKI POSLOVANJA v trgovini na debelo so enaki kot v trgovini na drobno, vendar:

Dopolnite tabelo.

Dejavniki poslovanja	Trgovina na DROBNO	Trgovina na DEBELO
	Večina zaposlenih kot prodajalci v prodajnem prostoru.	Večina zaposlenih v skladišču, na prevoznih sredstvih in v upravi (nabava in prodaja).
	Odvisno od sortimenta	Odvisno od funkcij, ki jih opravlja posamezno trgovsko podjetje.
Poslovna sredstva: poslovni prostor in oprema	Najpomembnejši prostor je _____prostor (ostali poslovni prostori: priročno skladišče prostor za zaposlene, parkirišče, manipulativni prostor, pisarna). Oprema zavisi od sortimenta, velikosti prodajalne in načina prodaje.	Najpomembnejši prostor je _____prostor. Oprema - poudarek na skladiščni opremi (viličarji, palete …) in prevoznih sredstvih.

4. FUNKCIJE IN VRSTE TRGOVINE NA DEBELO

Vpišite funkcije trgovine na debelo.



1. **Količinska funkcija** je izrazita
   - pri nakupu velikih količin,
   - pri porazdelitvi teh količin na nadaljnje porabnike.

»Zbiralni« trgovci na debelo kupujejo manjše količine pri številnih manjših proizvajalcih in tako »zberejo« veliko količino, ki jo prodajajo predelovalcem (industriji) in preprodajalcem (npr. izvoznikom).

Primer:
Trgovec na debelo kupuje kmetijske pridelke pri številnih kmetih. To blago nato sortira, čisti, skladišči (opravlja tudi kakovostno funkcijo) in ga nato dobavlja trgovcem na drobno po njihovih naročilih.

»Razdelilni« trgovci na debelo kupujejo pri proizvajalcih izdelke v velikih količinah in jih nato prodajajo naprej, najpogosteje trgovcem na drobno po manjših količinskih enotah. Seveda blago tudi sortirajo, čistijo, prepakirajo

2. **Kakovostna funkcija** je bistvena značilnost grosistov.

»Sortimentnih« trgovcev na debelo, ki ponujajo svojim kupcem zelo širok in srednje globok sortiment številnih blagovnih skupin.

Primer: trgovsko podjetje na debelo z živili vseh vrst, trgovsko podjetje na debelo s pohištvom.

»Specializiranih trgovcev na debelo, ki ponujajo ožji, vendar zelo poglobljen sortiment določenih blagovnih skupin.

Primer: trgovsko podjetje na debelo z južnim sadjem, trgovsko podjetje na debelo s kuhinjskim pohištvom.

3. Vsa trgovska podjetja na debelo izvajajo **prostorsko funkcijo**. Trgovina na debelo je zlasti pomembna v mednarodnem poslovanju.

4. Mnogi trgovci na debelo izvajajo tudi **časovno funkcijo** (velike zaloge blaga v svojih skladiščih). Nekateri trgovci na debelo se izogibajo lastni zalogi blaga, pravimo jim **»posredniški« trgovci na debelo (tranziterji),** saj samo organizirajo dobavo blago iz skladišča proizvajalca do skladišča kupca.

5. **Kreditna funkcija:** trgovci na debelo pogosto plačujejo dobaviteljem prej, kot prejmejo plačilo za prodano blago od svojih kupcev.



Vaja 17: Napišite štiri značilnosti poslovanja trgovskih podjetij na debelo.

a)_____
b)_____
c)_____
d)_____



Vaja 18: Dopolnite tabelo.

Dejavniki poslovanja	Trgovina na DROBNO	Trgovina na DEBELO
	Večina zaposlenih kot _____	Večina zaposlenih _____ _____
	Odvisno od _____	Odvisno od _____
	Najpomembnejši prostor je _____prostor Oprema zavisi od sortimenta, velikosti prodajalne in _____	Najpomembnejši prostor je _____prostor. Oprema - zelo velik poudarek je na _____ opremi.

Vaja 19: Ugotovite vrsto trgovca na debelo glede na njegovo funkcijo.

	Vrsta trgovca na debelo
Grosist z obutvijo.	
Grosist, ki na terenu odkupuje gobe in jih izvozi.	
Grosist, ki zbira odpadni papir in ga posreduje tovarni papirja.	
Grosist s tekstilnimi izdelki.	
Grosist, ki v živilski tovarni nabavi par kamionov sadnih sokov, in jih nato prodaja posameznim trgovcem na drobno in gostilničarjem.	
Grosist, ki se izogiba lastni zalogi blaga.	
Grosist s kopalniško opremo.	

5. ORGANIZACIJSKE OBLIKE TRGOVINE NA DEBELO



Z izjemo prodaje z avtomati poznamo v trgovini na debelo vse druge načine postrežb kot v trgovini na drobno. Posebej moramo opozoriti na naslednje oblike:

- **»dostavna« trgovina na debelo**, ki dostavi blago kupcem;
- **»postrežna« trgovina na debelo** , v kateri manjši predelovalci in obrtniki sproti nabavljajo blago.
- **»samopostrežna« trgovina na debelo (Cash – and – carry)** (kjer kupci (najpogosteje trgovci na drobno, gostilničarji, mali obrtniki) sami v skladiščnih regalih sampostrežno nabavljajo blago, ki ga plačajo z gotovino in odpeljejo z lastnimi prevoznimi sredstvi;
- **»regalna trgovina na debelo,** kjer regalni trgovec na debelo stalno oskrbuje z določenim sortimentom supermarkete in ostale trgovine na drobno, zato stalno nadzira potek prodaje, da lahko pravočasno napolni police.

Vaja 20: Dopolnite organizacijske oblike grosistov.

* _____se usmerjajo po prometni legi, zlasti cestni in železniški mreži, skladiščnih prostorih …, da bi čim hitreje pripeljali blago do kupcev.
* _____iščejo lokacijo čim bliže kupcem, kar še posebej velja za _____, ker prodajajo na samopostrežni način.
* _____stalno oskrbuje trgovca na drobno z določenim sortimentom, tako da pravočasno napolni prodajne police**.**

Vaja 21: Kam sodijo naslednji dejavniki poslovanja trgovskega podjetja? Označite z X.

Dejavniki poslovanja	Delovna sila	Trgovsko blago	Trgovska oprema
* poslovodja			
* sveže meso			
* tehtnica			
* osebni avto za direktorja			
* skladiščnik			
* viličar			
* mleko			
* osebni avto za prodajo			
* računovodja			
* prodajni pult			
* voznik			

*	miza za prodajo			
*	sadni sok			
*	miza v pisarni poslovodje			
*	računalnik za prodajo			
*	računalnik v skladišču			
*	prodajalec			
*	hladilna vitrina			
*	kruh			



Vaja 22: Obkrožite številko oziroma črko pred pravilnimi trditvami.

	Trgovina na debelo		Trgovina na drobno
1	Večina zaposlenih dela kot prodajalci v prodajnem prostoru.	a	Oprema zavisi od sortimenta, velikosti prodajalne in načina prodaje.
2	Najpomembnejši prostor je prodajni prostor.	b	Politika cen je spremenljiva.
3	Prevladuje gotovinsko plačevanje.	c	Število kupcev je veliko, zato je potrebno olajševanje v sredstvih javnega obveščanja (TV, časopis …)
4	Oprema v prodajalni je zelo pomembna.	d	Trgovsko blago zavisi od funkcij, ki jih opravlja posamezni grosist.
5	Cene so stabilnejše.	e	Večina zaposlenih dela v skladišču, na prevoznih sredstvih in v upravi (nabava in prodaja).
6	Potrebno je označiti blago s cenami in pripraviti količine za potrebe končnih porabnikov.	f	Prodaja poteka na podlagi vzorcev in katalogov
7	Velik poudarek je na dodatnih storitvah.	g	Dodatne storitve so zelo pogoste.
8	Število kupcev je bistveno manjše, prodajalec jih pozna, z njimi sodeluje na daljši rok.	h	Najpomembnejši prostor je skladišče.
9	Izredno pomembna je politika rabatov.	i	Za dostavo blaga kupcem uporabljajo lastna prevozna sredstva.
10	Prodajna pogodba se praviloma sklepa ustno.	j	Prodajna pogodba se največkrat sklepa pisno.
11	Trgovsko blago zavisi od sortimenta.	k	Prevladuje brezgotovinsko plačevanje.

TRGOVSKI POSREDNIKI



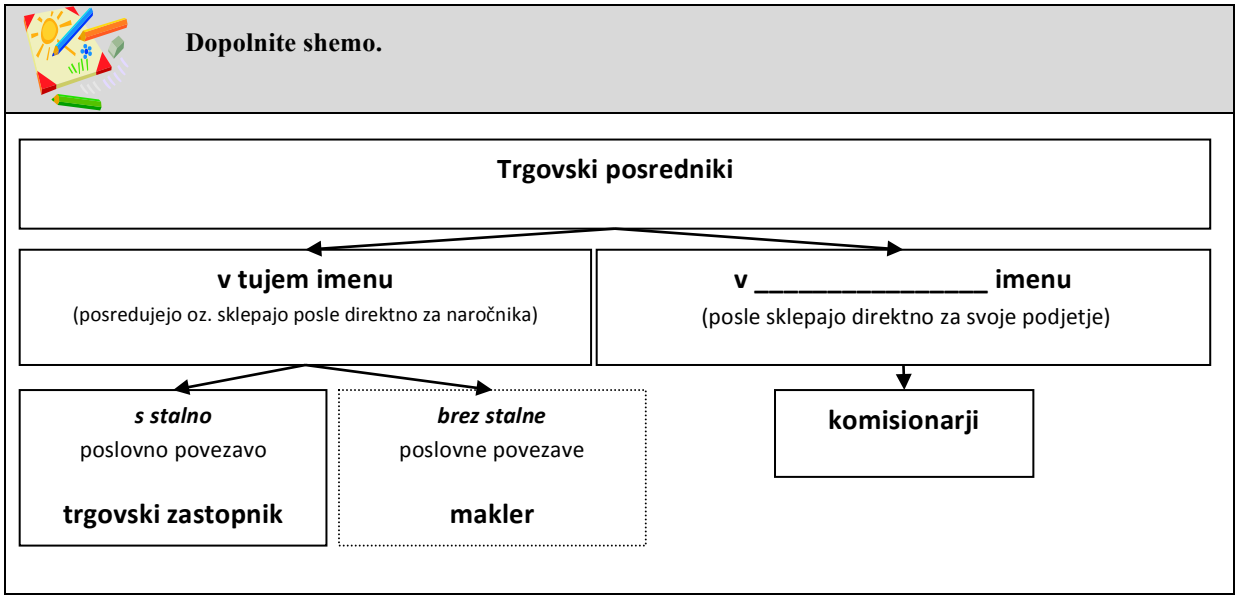
PREGLED

Poleg trgovine na drobno in na debelo, ki opravljata temeljne naloge pri posredovanju blaga od proizvajalcev do porabnikov, poznamo še **dodatne storitve posredovanja,** ki jih opravljajo **trgovski posredniki.**



Opredelitev: **Trgovski posredniki so samostojni trgovci (s. p. in gospodarske družbe), ki posredujejo pri trgovskih poslih za račun svojih naročnikov (komitentov).**

Dopolnite shemo.



Preberite in dopolnite.

Trgovski posredniki so **strokovno usposobljeni za poslovanje na določenem področju**, npr:

- podrobneje poznajo značilnosti blaga,
- posebej poznajo tržne razmere:
  - kdo je možen kupec,
  - kdo je najugodnejši dobavitelj,
  - kje je mogoče kupiti izdelek določene kakovosti,
  - kateri predpisi in običaji veljajo za določeno območje itd.
- Trgovski posredniki delujejo tam, kjer ne bi bilo niti za kupca niti za prodajalca gospodarno, da bi neposredno navezovala stike.
- Trgovski posredniki lahko opravljajo tudi druge naloge: skladiščenje blaga do odpreme, jamstvo za pravočasno dobavo.
- **Najpomembnejši trgovski posrednik** je samostojni _____.
- Pomen _____prodaje se zelo *zmanjšuje.*

1. TRGOVSKI ZASTOPNIK (tudi trgovski agent)

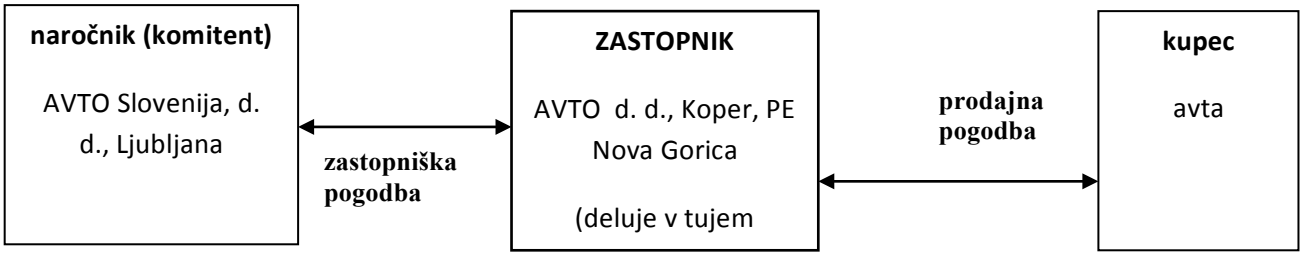


Opredelitev: Trgovski zastopnik je samostojni trgovec (s. p. ali gospodarska družba), ki je na podlagi **zastopniške pogodbe** stalno pooblaščen, da posluje **v imenu in za račun naročnika**.

Dopolnite.
Naročnik določi, za kakšen posel in kje ga bo zastopnik zastopal pri nabavi ali pogosteje pri _____ Zastopa lahko domačega ali _____ naročnika, kajti veliko podjetij želi na določenem področju razviti prodajno mrežo preko zastopnikov.



Primer:





Pomnite: Trgovski zastopnik NI trgovski potnik. Trgovski potnik je zaposlen v podjetju, »potuje« v imenu podjetja in zastopa to podjetje v okviru dobljenih pooblastil (npr. trgovski potnik Fructal-a Ajdovščina je zaposlen v Fructal-u)

Dopolnite tabelo: Primerjava trgovskega zastopnika in trgovskega potnika

Značilnost	Samostojni trgovski ZASTOPNIK	TRGOVSKI POTNIK
Pravni status		uslužbenec podjetja
Podjetniško tveganje	da	
Plačilo		plača: fiksni del + variabilni del
Povračilo stroškov	samo dogovorjeni stroški, npr. telef. pogovori	vsi potni stroški (dnevnica..)
Zakonsko interesno združenje	Gospodarska zbornica	lahko sindikat
Obdavčitev	davek od dobička	

Vrste trgovskega zastopanja

a) Zastopniki za blagovne posle:
- zastopniki za nakup,
- zastopniki za prodajo: z ali brez odpremnega skladišča;

b) Zastopniki za storitve (npr. zavarovalniški agent, prevozni agent, potovalna agencija, skladiščni agent …).

Obseg trgovskega zastopanja

a) gleda na pooblastilo:
- **zastopniki posredniki** (smejo samo posredovati posle – prodajne pogodbe) med naročnikom in tretjimi osebami;
- **zastopniki, ki sami sklepajo posle s ali brez pravice prevzemati plačilo.**

Pomnite: Danes prevladujejo zastopniki, ki sami sklepajo posle s pravico prevzemati plačilo.

b) Glede na teritorij:
- **splošni (generalni) zastopnik (**npr**.** AVTO Slovenija, d. d., Ljubljana je generalni zastopnik za LAMBORGHESE v RS);
- **območni (regionalni) zastopnik** (npr. AVTO d. d., Koper);
- **podzastopnik (**npr. AVTO d. d., Koper, PE Nova Gorica).

Obveznosti trgovskega zastopnika:	**Pravice trgovskega zastopnika:**
skrbnost, obveznost poročanja, jamstvo za napake.	pravica do provizije, povračilo dogovorjenih stroškov v zastopniški pogodbi, reklamno gradivo, ostale pravice zastopnika: knjigovodski izpisi poslov, za katere mu pripada provizija.



Vaja 1: Trgovski posrednik

Opredelite trgovskega posrednika.

_____

Dopolnite.

1. Vsi trgovski zastopniki delujejo za _____računun.



2. Če trgovski posredniki posredujejo oz. sklepajo posle direktno za naročnika, delujejo v _____imenu.
3. Če trgovski posredniki sklepajo posle direktno za svoje podjetje, delujejo v _____imenu.
4. Najpomembnejši trgovski posrednik je _____.
5. Zastopnik sklene z naročnikom (komitentom) _____pogodbo, s kupcem blaga pa _____pogodbo.

Primerjajte trgovskega zastopnika in trgovskega potnika.

Značilnost	Samostojni trgovski ZASTOPNIK	TRGOVSKI POTNIK
Pravni status		
Podjetniško tveganje		
Plačilo		
Povračilo stroškov		
Zakonsko interesno združenje		
Obdavčitev		

Dopolnite tabelo.

Vrste trgovskega zastopanja	Obseg trgovskega zastopanja
• **zastopniki za blagovne posle:** _____ _____	• **glede na pooblastilo:** _____ _____
• **zastopniki za** _____	• **glede na teritorij:** _____ _____ _____

Napišite tri obveznosti in tri pravice trgovskega zastopnika!

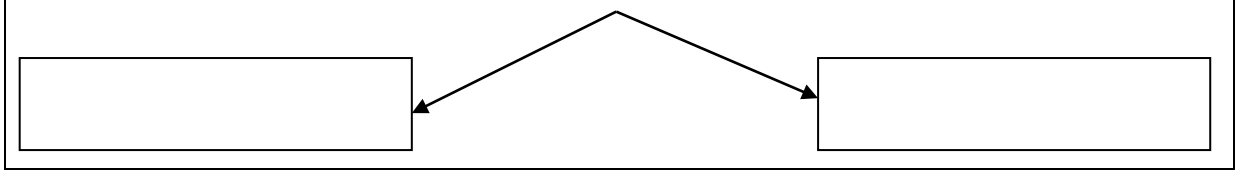
Obveznosti trgovskega zastopnika	Pravice trgovskega zastopnika
• _____ • _____ • _____	• _____ • _____ • _____

2. KOMISIONAR

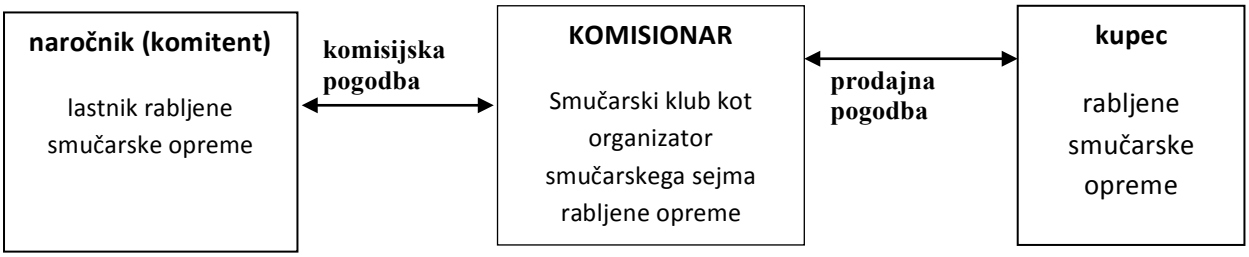


Opredelitev: **Komisionar je samostojni trgovec, ki v svojem imenu in za tuj račun kupuje ali prodaja blago ali vrednostne papirje.**

Ločimo:

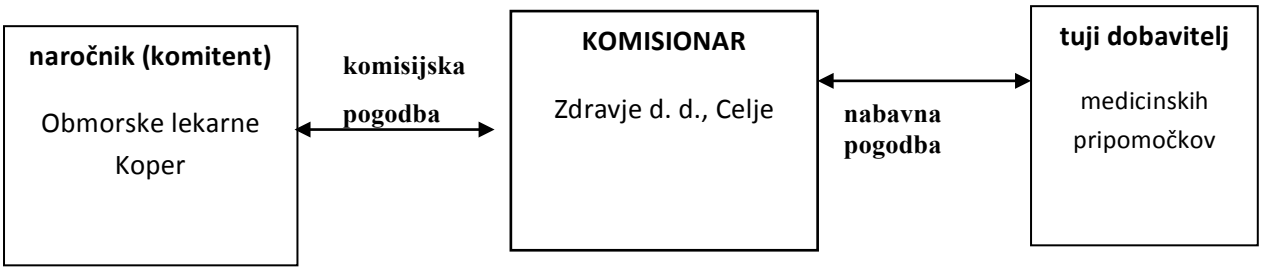


- **Primer za komisijsko prodajo:**



Komisijska prodaja
Komisionar prodaja za naročnika tako, da kupec ne ve, za koga opravlja ta posel oz. čigavo je blago, ki ga je kupil. Izdelki, ki jih prevzame komisionar v komisijsko prodajo, so do prodaje last _____.
Če komisionar izdelkov ne proda, jih vrne komitentu.

- **Primer za komisijsko nabavo:**



Komisijska nabava
Je pomembna v zunanjetrgovinskem poslovanju, kjer so komisionarji posebej strokovno usposobljeni za nabavo surovin, materiala in trgovskega blaga v tujini, obenem pa dobro poznajo tržne razmere v tuji državi.

Pomnite: V notranji trgovini se je pomen komisijskega poslovanja bistveno zmanjšal.
Komisijo poznamo še pri prodaji umetnin, starin, rabljenega blaga, nakita, glasbil.

Obveznosti komisionarja:	**Pravice komisionarja:**

obveščanje komitenta o nakupu oz. prodaji blaga, obračun prejetih plačil in nakazilo denarja komitentu, skrb za dobro gospodarjenje, jamstvo, da bo komitent pri komisijski prodaji prejel plačilo.	pravica do provizije, zastavna pravica na blagu (če komitent ne plača provizije in dogovorjenih stroškov), vstopna pravica (komisionar lahko blago kupi sam oz. ga dobavi poslovnemu partnerju iz svoje zaloge, če ni to izrecno prepovedano s komisijsko pogodbo).



Vaja 2: Komisionar

Opredelite komisionarja.

_____

_____

Dopolnite.

1. Komisionar sklepa z/s _____komisijsko pogodbo, s kupcem blaga pa _____pogodbo.
2. Izdelki, ki jih komisionar prevzame v _____prodajo, so do prodaje last _____.
3. V zunanjetrgovinskem poslovanju je pomembna komisijska _____.
4. V notranji trgovini se je pomen komisijskega poslovanja bistveno _____
5. Komisijsko prodajo v notranji trgovini poznamo še pri prodaji (napišite 3 izdelke) _____

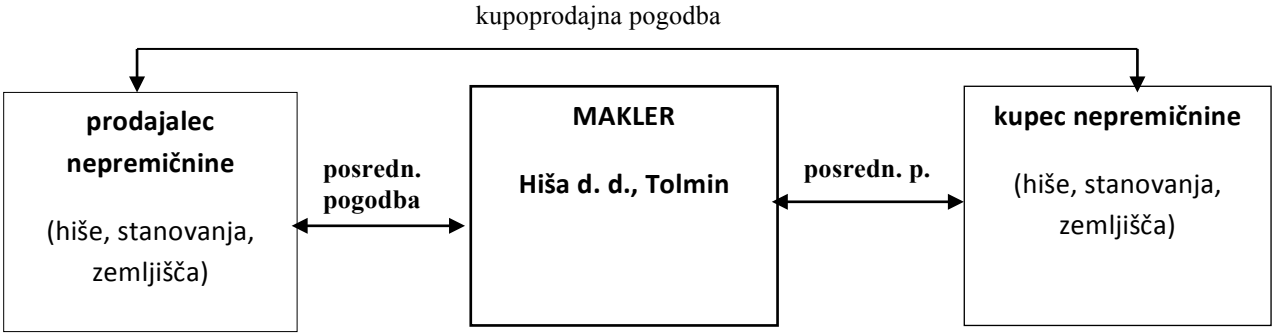
Napišite tri obveznosti in tri pravice komisionarja.

Obveznosti komisionarja	Pravice komisionarja
• _____ • _____ • _____	• _____ • _____ • _____

3. MAKLER (senzal, mešetar)

Opredelitev: **Makler je samostojni trgovec (s. p. ali gospodarska družba), ki samo posreduje pri sklepanju pogodb, torej le vzpostavlja stike med prodajalci in kupci.** V nasprotju s trgovskim zastopnikom NI v trajnem poslovnem razmerju z določenim partnerjem.

Primer maklerja:



Maklerji glede na vrsto poslov, ki jih posredujejo:

- **Blagovni makler** posreduje nakup in prodajo blaga, pogosto so specializirani po blagovnih skupinah (npr.za kavo, čaj, volno).
- **Zavarovalni makler** posreduje vse vrste zavarovnj, je zelo pomemben v pomorskem zavarovanju (ladje, tovor).
- **Makler za transport** posreduje pri sklepanju prevoznih pogodb med pošiljateljem in prevoznikom.
- **Makler vrednostnih papirjev** posredujejo pri nakupu in prodaji vrednostnih papirjev.
- **Makler ladijskih zmogljivosti** posreduje pri nakupu in prodaji ladij, ladijskega prostora.

Makler zaračunava za svoje posredovanje pristojbino, ki ji pravimo **kurtaža (senzalnina) ali maklerjev zaslužek.** Obračunava jo v _____ ali promilah (pri vrednostnih papirjih) od vrednosti posredovanega posla. Praviloma si poslovna partnerja, ki ju je makler povezal, razdelita obračunano pristojbino na pol.

Vaja 3: Makler

Opredelite maklerja.

_____

_____

Dopolnite.

1. Kurtaža je maklerjev _____, ki se obračunava v _____ali v _____od vrednosti posredovanega posla.
2. Makler s posameznim poslovnim partnerjem _____v trajnem poslovnem razmerju.
3. Makler deluje v _____imenu za _____račun.

Poiščite ustrezne dvojice!

Zap.št.	1. del	Par		Zap.št.	2. del
A	Makler ladijskih prostorov			1	posreduje pri sklepanju prevoznih pogodb.
B	Makler za transport			2	posreduje pri nakupu in prodaji vrednostnih papirjev.
C	Blagovni makler			3	posreduje pri nakupu in prodaji vseh vrst zavarovanj.
D	Zavarovalni makler			4	posreduje pri nakupu in prodaji ladij, lad. prostora.
E	Makler vrednostnih papirjev			5	posreduje nakup in prodajo blaga.

Ugotovite vrsto trgovskega posrednika.

	Trgovski posrednik DA/NE	Vrsta trgovskega posrednika
Vozilo d. d., Ljubljana je po 30 letih izgubil zastopstvo za prestižno blagovno znamko.		
Če bi rad kupil stanovanje v Ljubljani, ti priporočam ogled spletnih strani nepremičninskih posrednikov.		
Trgovec s pohištvom se je odločil za komisijsko prodajo sedežnih garnitur.		
Trgovski potnik farmacevtskega proizvajalca dvakrat tedensko obišče lekarne na Goriškem.		
Prodajalna Naše veselje nam ponuja tudi rabljene otroške vozičke.		
Privlačna d. o. o., Split ponuja vrhunsko kozmetiko na hrvaškem trgu v imenu in za račun Privlačna d. o. o., Novo mesto.		
V nekdanji prodajalni v Šempetru sem kupila rabljeno otroško kolo.		

Ugotovite, v čigavem imenu in za čigav račun delujejo.

	V čigavem imenu in za čigav račun
Mnogi trgovci ponujajo številne izdelke pod lastno trgovsko znamko.	
Avto Slovenija d. d., Ljubljana zastopa LABORGHESE.	
Zavod za zaposlovanje posreduje med delodajalci in iskalci zaposlitve.	
Trgovec z urami se je odločil za komisijsko prodajo nove blagovne znamke.	
Izvoz d. d., Sežana in Meso d. d., Nova Gorica sta sklenila pogodbo o komisijskem izvozu mesnih izdelkov v Albanijo.	
Zidar d. d., Ajdovščina gradi in ponuja nova stanovanja v novi stanovanjski soseski v bližini meje.	



KUPOPRODAJNA POGODBA

1. KAJ JE KUPOPRODAJNA POGODBA IN KAKO NASTANE?



Učna situacija: Navedite primera, ko dnevno sklepamo kupoprodajne pogodbe.

- _____
- _____



Opredelitev: **Kupoprodajna pogodba je soglasna (sporazumna) izjava volje med ponudnikom (prodajalcem) in povpraševalcem (kupcem), da bosta menjala izdelek ali storitev za denar.**

Na splošno lahko sklepamo kupoprodajne pogodbe **v poljubni obliki:**



⇨ med končnimi porabniki in trgovci na drobno prevladujejo kupoprodajne pogodbe v ustni obliki.

⇨ s. p. in pravne osebe pa najpogosteje sklepajo kupoprodajne pogodbe v _____ obliki.

⇨ Naslednje kupoprodajne pogodbe pa nujno zahtevajo pisno obliko:

- prodaja blaga na potrošniški kredit,
- prodaja nepremičnin,
- prodaja vozil (avto, čoln …).



Pomnite: **Sklenitev kupoprodajne pogodbe ni isto kot izpolnitev kupoprodajne pogodbe.**

Izpolnitev kupoprodajne pogodbe pomeni, da morata prodajalec in kupec izpolniti svoje obveznosti.

- *Obveznost prodajalca* je dobava blaga in izpolnjevanje še drugih dogovorov iz pogodbe (npr. montaža, servisiranje opreme …).
- *Obveznost kupca* je prevzem in plačilo blaga.

Kupoprodajna pogodba kot listina (samostojni obrazec) se navadno uporablja kot okvirna, letna pogodba, na podlagi katere si dobavitelj zagotovi prodajo svojega blaga v naslednjem letu, kupec pa nakup blaga za potrebe prodaje.

Sklepnica ali zaključnica pa je oblika kupoprodajne pogodbe, navadno krajše vsebine. V razpredelnici so navedeni naslednji podatki: vrsta blaga, količina, kakovost, cena, dobavni pogoji (način in rok dobave) in plačilni pogoji (način, rok, kraj plačila), embalaža, reševanje sporov. Tudi sklepnico morata podpisati oba poslovna partnerja, saj s podpisom izražata soglasno izjavo volje.



Vaja 1: Kupoprodajna pogodba

Dokončajte definicijo.
Kupoprodajna pogodba je _____

_____

Razmislite in odgovorite.

1. V kakšnih oblikih se običajno sklepajo kupoprodajne pogodbe?

_____

_____



2. Kaj pomeni izpolnitev kupoprodajne pogodbe?

3. Kdaj se uporablja kupoprodajna pogodba kot listina (samostojni obrazec)?

4. Kaj je sklepnica ali zaključnica?

5. Kdo podpiše kupoprodajno pogodbo kot samostojni obrazec oz. sklepnico?



2. ZGRADBA KUPOPRODAJNE POGODBE

Dopolnite.
Kupoprodajna pogodba je _____ poslovna listina, ki opredeljuje vsa razmerja med _____in _____blaga.



Izpišite bistvene sestavine kupoprodajne pogodbe.

1	
2	
3	
4	
5	
6	
7	
8	
9	
10	

Kupoprodajna pogodba ima naslednjo zgradbo:

(1) Pogodbeni stranki
- naziv in številka pogodbe,
- firmi obeh pogodbenikov (naziv, naslov),
- pooblaščene osebe za podpis pogodbe.

(2) Predmet
- Predmet je praviloma izdelek, vrsta blaga ali storitev, označen z nazivom, ki je običajen v trgovanju (blagovna znamka, ime, vrsta izdelka)

(3) Količina blaga (kvantiteta)
- Količino blaga izražamo:
  - v merskih enotah: _____
  - v kosih, ducatih, parih,
  - v embalažnih enotah: vreče, zaboj, sod, cisterna, karton, bala …
- Količino blaga določimo v pogodbi **natančno.** Pri tem je dovoljeno, da prodajalec izroči za _____% večjo ali manjšo količino, razen če se količina izraža v _____. Dopusten odmik od navedene količine imenujemo **toleranca.**

- Količino lahko označimo s **približno ali circa (ca)** - dovoljen odmik je _____% nad ali pod dogovorjeno količino. Circa se uporablja zlasti za razsuti tovor (pesek, gramoz, drva, kmetijski proizvodi, blago v cisternah).

(4) Kakovost blaga (kvaliteta)

- Kakovost je lastnost, ki jo izražamo:
  - **z blagovno znamko in storitveno znamko** (to so posebne oznake, ki omogočajo razlikovanje določenih izdelkov in blaga od drugih podobnih izdelkov in blaga). Vrste blagovnih znamk: _____ in _____ blagovne znamke;
  - **z vzorci**, ki jih predloži kupec ali prodajalec (vzorci kopalnih kadi, ploščic, tkanine, pohištva …);
  - s poskušnjami (testna vožnja, vinske poskušnje …);
  - **z opisom fizikalnih ali kemičnih lastnosti blaga,** zlasti izdelkov široke potrošnje (barva, velikost, raztegljivost, oblika, zmogljivost …);
  - **z izkoristkom** (izkoristek ali donos čistega proizvoda iz surovin: sladkor, čista svila …)
  - **s trgovskimi razredi: I, II, III kvaliteta** (kmetijski proizvodi, les);
  - **z oznako »takšno – kakršno« (fr. telle – quelle);** prodajalec bo izročil blago določene količine, ne da bi pri tem izbral ali ločil boljši del blaga, vendar blago ne sme biti pokvarjeno, npr. gnilo;
  - **s standardi:** z njimi želimo zlasti poenotiti pojme, oblike, lastnosti, dimenzije, kontrolne in merilne postopke, varnostne pogoje, dobavne pogoje… (slovenski, evropski, mednarodni, ameriški standardi…)
  - **s tipi:** z njimi poenotimo končne industrijske izdelke (tipi avtomobilov, koles, gospodinjski aparati, pohištvo …);
  - **z normo** (papir);
  - **s specifikacijo**: v prodajni pogodbi se določi le vrsta blaga, kupec ima pravico, da v dogovorjenem roku natančneje določi (specificira) kakovost blaga (npr. prodajalna obutve bo čevlje odpoklicala v 4 - delnih količinah po 10 parov – za vsako pošiljko čevljev bo natančneje določila: model, barvo, velikost);
  - **z izrazom običajna kakovost;** blago mora ustrezati lastnostim, ki so običajne.
  - **z izrazom »ogledano – sprejeto«;** kupec je pred sklenitvijo pogodbe pregledal blago in njegovo kakovost odobril (nakup rabljenega blaga, nakup blaga na avkciji ali dražbi).

- Če kakovost v pogodbi ni določena in je prodajalcu znano, za kaj je blago namenjeno, mora prodajalec izročiti blago take kakovosti, da ustreza namenu.



Vaja 2: Firma in kvaliteta blaga

1. Opredelite firmo.

Primer firme: Sok, živilska industrija, d. d., Zdrava cesta 70, 5270 Ajdovščina , Slovenija

2. Napišite konkretne firme, ki jih poznate:

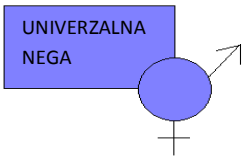
s. p._____

d. o. o._____

d. d. _____

Ugotovite vrsto blagovne znamke glede na dejavnost.

a)_____ **b)**_____ **c)**_____







c) Sami navedite primer za:

- tovarniško blagovno znamko_____
- trgovsko blagovno znamko_____
- storitveno blagovno znamko _____

Kako bi v naslednjih primerih smotrno določili kakovost blaga? Lahko kombinirate več postopkov.

	Določanje kakovosti blaga
Trgovec s čevlji na drobno želi nabaviti čevlje za prihodnjo sezono.	
Kmet namerava kupiti nov traktor.	
Gospodinja kupi jabolka in hruške na tržnici.	
Trgovec z rabljenimi vozili kupi rabljen avto.	
V megamarketu kupiš čokolado.	
Trgovec z železnino pisno naroči vijake.	
Po katalogu kupiš stereo napravo.	
V salonu pohištva kupite kuhinjske elemente.	
Družina želi kupiti nov pralni stroj.	
Dijak želi kupiti kolo.	
Sosedovi želijo kupiti sliko znanega slovenskega umetnika.	
Prodajalec kopalniške opreme želi pisno naročiti italijanske keramične ploščice za kopalnice.	

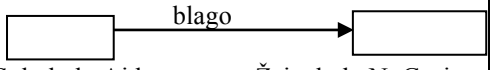
(5) Cena blaga

- **V pogodbah s fiksno ceno** natančno določimo ceno za posamično blagovno enoto. Po tej ceni mora dobavitelj dobaviti blago.
- Ceno lahko določimo **na podlagi določene osnovne kakovosti,** če pa kakovost dejansko dobavljenega blaga odstopa od dejanske kakovosti, zaračunavamo pogodbeno dogovorjene odbitke ali pribitke (osnovni tip avta stane 20.000, - €, če kupec želi še zatemnjena stekla, posebna platišča, metalno barvo …, se k osnovni ceni prištejejo še pribitki, cena torej naraste).
- **Klavzule o nihanju stroškov** omogočajo povišanje že dogovorjene cene v času od sklenitve pogodbe do dobave, kadar se zvišajo posamezni stroški (npr. narastejo cene surovin, plače…), npr.strojegradnja, gradbeništvo.
- Ni nujno, da je cena v pogodbi **določena,** zadošča, da je **določljiva (velja tekoča cena):** npr borzno blago (nafta, pšenica, kava, zlato …) in vrednostni papirji (delnice in obveznice).
- Če se stranki dogovorita za **dnevno ceno,** razumemo ceno, ki velja na trgu prodajalčevega kraja, v času, ko bi morala slediti izročitev blaga.
- Pri izražanju cene moramo tudi pojasniti, kateri poslovni partner plača nabavne stroške (zlasti stroške prevoza in zavarovanja), kakšne so pravice in obveznosti kupca in prodajalca ter kje preide rizik (in s tem lastništvo na blagu) v zvezi z blagom od prodajalca na kupca. Zato k ceni dodamo še **dobavno klavzulo** (najpogosteje uporabljamo klavzule ene točke, to sta: franco skladišče prodajalec in franco skladišče kupec).
- **Odtegljaji od prodajne cene oz. popusti pri prodajni ceni: skonto in rabat.**
  - Skonto je popust pri ceni za plačila pred dogovorjenim rokom (če kupec plača v roku 8 dni in ne v 60 dneh, dobi npr. 2% skonto; trgovci na drobno pogosto ponujajo skonto za plačilo v gotovini).
  - Rabati so popusti pri cenah, ki jih prodajalec iz različnih vzrokov priznava kupcu, ne glede na plačilni rok. Ločimo več vrst rabatov: količinski rabat, zvestobni rabat, otvoritveni rabat, rabat ob uvajanju novih izdelkov, rabat v času razprodaje, rabat zaradi napake na blagu …

Vaja 3: Ugotovite vrsto popusta.

1. Trgovec s tekstilnimi izdelki in proizvajalec ženske konfekcije sta v pogodbi dogovorila plačilni rok 90 dni od datuma fakture. Kupec trenutno nima finančnih problemov, zato *želi prej plačati.* Prodajalec bo kupcu priznal 2 % _____
2. Na trgu ponujajo *brezžični likalnik,* primeren za vsako potovanje. Dva tedna ga ponujajo z 20 % odbitkom pri ceni. _____
3. Trgovec s čevlji je dobavitelju obljubil, da bo do konca sezone odpoklical 100 parov čevljev. Zato mu dobavitelj odobri 5 % popust. _____
4. Kupili ste dirkalno kolo. Ker ima poškodovano sedlo, vam je trgovec odobril 10 % popust pri ceni. _____
5. Prodajalna Vse za otroke že 10 let nabavlja otroška oblačila pri grosistu z otroško konfekcijo. Dobavitelj priznava prodajalni _____v višini 5 % od vrednosti posla.

Vaja 4: Izpolnite tabelo za ustrezno dobavno klavzulo!

 Sok d. d., Ajdov. Žeja d. d., N. Gorica	Prodajalec: Sok d. d., Ajdovščina Kupec: Žeja d. d., N. Gorica Blago: sadni sokovi FRBO Embalaža: plastenke po 0,5 l Cena: 0,80 € /kos z 8,5 % DDV **fco skladišče prodajalec**	Prodajalec: Sok d. d., Ajdovščina Kupec: Žeja d. d., N. Gorica Blago: sadni sokovi FRBO Embalaža: plastenke po 0,5 l Cena: 1, 00 € /kos z 8,5 % DDV **fco skladišče kupec**
Kraj prenosa rizika (lastništvo)		
Kraj prenosa dobavnih stroškov		
Plačnik prevoza in zavarovanja do kupčevega skladišča		
Kateri poslovni partner uveljavlja denarno odškodnino pri zavarovalnici v primeru poškodbe ali uničenja blaga med prevozom?		



(6) Dobavni pogoji

- Dobavni pogoji so: **kraj, čas in način izročitve blaga.** I*zročitev blaga* pomeni vsa dejanja, ki jih mora opraviti prodajalec, da lahko kupec v določenem kraju in v določenem času blago prevzame in z njim razpolaga (pridobi lastninsko pravico na blagu).
- **Dobavni kraj (kraj izročitve blaga)** je pomemben, ker je od njega odvisna pristojnost sodišča, ki rešuje spore. Prodajalec lahko izroči blago v svojem skladišču, v kupčevem skladišču …, odvisno od dogovorjene dobavne klavzule.
- **Dobavni rok (čas izročitve blaga)** je rok , v katerem je prodajalec dolžan blago izročiti kupcu v dobavnem kraju. Dobava je lahko:
  - * takojšnja (promptna) dobava: dobava najkasneje v osmih dneh po sklenitvi pogodbe.
  - * kasnejša dobava: - fiksni posel (npr. dobava 15. maja fiksno);
    - navaden terminski posel (npr. dobava konec junija, dobava v 60 dneh …).
- **Način izročitve** pomeni dejanje prodajalca, ki je vezano na pripravo ali izročitev blaga, tako da ga kupec lahko prevzame v določenem kraju in določenem času.

(7) Plačilni pogoji

- Stranki v pogodbi sporazumno določita **kraj, čas in način plačila**. Če tega ne storita, veljajo določila Obligacijskega zakonika, po katerem mora kupec plačati kupnino (vrednost nakupa) ob izročitvi blaga v kraju izročitve, ali pa v kraju, kjer ima prodajalec sedež.
- Glede na **rok (čas) plačila** ločimo:
  - predplačilo (pred dobavo),

- promptno plačilo (pri dobavi, ob prejemu računa),
- poznejše plačilo (po dobavi blaga),
- posebne oblike (obročno plačilo …).

- Glede na **način plačila** ločimo:
  - gotovinsko plačilo (kupec in prodajalec uporabljata gotovino)
  - polgotovinsko plačilo (kupec plača z gotovino na transakcijski račun prodajalca)
  - **brezgotovinsko plačilo** (kupec plača iz svojega transakcijskega računa na transakcijski račun prodajalca)



Vaja 5: Ugotovite vrsto plačila glede na rok in način plačila.

Vrste plačila	Rok plačila	Način plačila
1. Pri nakupu avta na potrošniški kredit sem plačala 30% kupnine v gotovini.		
2. Položnico za učbeniški sklad si poravnal v gotovini na bančnem pultu, in sicer 3 dni pred prevzemom knjig v šolski knjižnici.		
3. Ob dobavi kurilnega olja sem svoji banki naročila, da plača iz mojega TRR na TRR dobavitelja.		
4. Pri nakupih pogosto uporabljam plačilno kreditno kartico.		
5. Blagajničarka v bližnji prodajalni z veseljem sprejme drobiž.		



(8) Reševanje sporov

- Morebitne spore rešujeta prodajalec in kupec praviloma sporazumno. Če to ni mogoče, določita:
  - ⇨ pristojno sodišče za reševanje sporov
  - ⇨ arbitražo (razsodišče) pri gospodarski zbornici.
- Zoper sklep sodišča je možna pritožba na višje sodišče, proti sklepu arbitraže pa ni možna pritožba.

(9) Ostale določbe

V ostalih določbah določita manj pomembne sestavine: embalažo, rok veljavnosti pogodbe, penale (kazen, ki jo mora plačati prodajalec, če zamuja z dobavo), skesnino = odstopnino (pogodbena stranka, ki odstopi od pogodbe, mora drugi stranki plačati skesnino).

10. Podpisi

Kupoprodajno pogodbo morata podpisati pooblaščena predstavnika prodajalca in kupca. Žig ni obvezen. Pogodba mora imeti datum in kraj podpisa. Ta je lahko različen, odvisno od obeh partnerjev. **Pogodba velja od dneva podpisa obeh pogodbenikov.**



Vaja 6: Izpolnite priloženi obrazec za enostavno kupoprodajno pogodbo.

Pri tem uporabite naslednje podatke:

- Prodajalec: Moka, d. d., Ajdovščina
- Kupec: Pekarna Hlebec d. o. o., Nova Gorica

- Blago: bela pšenična moka tip 500
- Količina: 10.000, - kg
- Cena: 0,5 € /kg fco skladišče kupec
- Davek na dodano vrednost (DDV): znižana stopnja: 8,5 %

- Plačnik računa: _____
- Rok plačila: v 30 dneh po dobavi
- TRR (transakcijski račun prodajalca): 04100-9010758844 pri Prvi banki d. d., Ljubljana
- TRR (transakcijski račun kupca): 03450-0000923879 pri Zadnji banki d. d., Nova Gorica

- Dobavni kraj: skladišče kupca
- Način dobave: cisterna

- Embalaža je - ni vračunana v ceni oz. embalažo je treba vrniti v roku _____dneva
- Priloge: -
- Reševanje sporov (sodišče): Okrožno sodišče v Novi Gorici
- Pogodba je sestavljena in podpisana v 4 enakih izvodih, po 2 pri kupcu in prodajalcu.

Kupoprodajna pogodba št. .....

sklenjena dne v (na)

med prodajalcem

(naziv in sedež organizacije – ime in priimek, roj. datum, naslov, št. os. izkaznice, davčna številka)

in kupcem

(naziv in sedež organizacije – ime in priimek, roj. datum, naslov, št. os. izkaznice, davčna številka)

za naslednje predmete

Številka	Predmet prodaje z opisom	Količina	Cena EUR

Davek na dodano vrednost je obračunan v višini (ustrezno označi)
- ☐ znižana stopnja DDV
- ☐ osnovna stopnja DDV
- ☐ ni obračunan v skladu s/z ..... členom ZDDV

Plačnik računa:

Račun je treba plačati v roku dni na transakcijski račun št.:

pri

Blago poslati na naslov

Dobavni rok: Način pošiljatve:

Embalaža je - ni* vračunana v ceni. Embalažo(e) je - ni* treba vrniti v roku dni.

Priloge:

Ugovore zaradi kakovostnih napak ali količinskih primanjkljajev je treba sporočiti prodajalcu takoj, najpozneje pa v 8 dneh po prejemu blaga.

Morebitne spore rešuje pristojno sodišče v (na)

Pogodba je sestavljena in podpisana v enakih izvodih, ki so (sta): pri kupcu, pri prodajalcu.

* Ustrezno obkrožiti!

Kupec (podpis in štampiljka)	Prodajalec (podpis in štampiljka)

24623-X-0775-07 Ponatis prepovedan! ALEA® DZS d.d., ZALOŽNIŠTVO TISKOVIN Obr. 5,15a

ORGANIZACIJSKE OBLIKE TRGA

PREGLED



Učna situacija: Na kaj pomislite, ko slišite besedo »trg«?

Trg nekoč: Trgi so bili kraji, na katerih so se srečevali številni kupci in prodajalci na določen dan (ali v določenem času), da bi sklepali kupoprodajne posle za izdelke, ki so jih prodajalci pripeljali s seboj in ponudili na trgu.

Trg danes: Trg je vsako srečanje ponudbe in povpraševanje po določenem blagu na določenem prostoru.



Primer: evropski avtomobilski trg, slovenski trg zdraviliških storitev, primorski trg kmetijskih proizvodov

Naloga: Dodajte 5 lastnih primerov za današnje pojmovanje trga:



Shema: Organizacijske oblike trga

Organizacijske oblike trgov			
trgi v OŽJEM pomenu besede	**trgi v ŠIRŠEM pomenu besede**		
Blago JE prisotno na trgu. Prodaja blaga in plačilo – *hkrati.*	**vzorčni sejmi**	**borze**	**javni natečaji**
	Prisotni so le **vzorci.** Dobava in plačilo – *kasneje.*	Prodaja blaga, ki NI prisotno. Prodaja vrednostnih papirjev. Dobava in plačilo – *takoj ali kasneje.*	Kupec oz. prodajalec javno poziva nasprotno stran, da predloži ponudbo za nakup oz. prodajo določenega blaga.
tržnica, letni sejem, veletržnica (Ljubljana, Padova)	Mednarodni obrtni sejem v Celju, Sejem narava in zdravje v Ljubljani	blagovna borza, borza vrednostnih papirjev, devizna borza, borza storitev	**avkcija ali dražba** (kupec ponuja ustno) **licitacija** (kupec ponuja pisno) **razpis** (prodajalec ponuja pisno)

1. VZORČNI SEJMI



Dopolnite besedilo.

- **Nastanek vzorčnih sejmov**

Današnji vzorčni sejmi so se razvili iz _____. Sejmi so bili sprva samo blagovni sejmi, kjer je bilo mogoče izdelek kupiti in ga takoj vzeti s seboj. Z gospodarskim razvojem so postoma nastajali vzorčni sejmi – na teh sejmih prikazujejo le _____izdelkov. Namen razstavljalcev blaga je, da kupcem dajo pojasnila o izdelkih, cenah, kakovosti, dobavnih in plačilnih pogojih in pripravijo prodajno pogodbo. Blago se dobavi in plača _____, ne pa _____na sejmu.

- **Organiziranost vzorčnih sejmov**

Sejme organizirajo posebne _____organizacije, ki dajejo razstavljalcem na razpolago (za plačilo) zunanje ali notranje površine. Razstavljalci so lahko: proizvajalci in trgovci (domači in iz tujine) ter razna interesna združenja (npr. gospodarska zbornica, turistična zveza), ki prirejajo razstave in druge prireditve in imajo zlasti reklamni pomen (prikaz celotnega gospodarstva neke občine, regije ali celo tuje države).

- **Vrste vzorčnih sejmov**
  - **Splošni sejmi (velesejmi),** kjer so razstavljeni izdelki _____blagovnih skupin.
  - **Specializirani sejmi,** kjer so razstavljeni izdelki samo _____blagovne skupine.

Primer: Zagrebški velesejem, Kmetijsko-živilski sejem v Gornji Radgoni

V razvitem poslovnem svetu so specializirani sejmi namenjeni samo poslovnim partnerjem, zato za obiskovalce niso odprti. V RS splošnega sejma nimamo, zato so praviloma vsi specializirani sejmi odprti tudi za obiskovalce.

- **Gospodarski pomen vzorčnih sejmov**
  - Pregled celotne ponudbe določene blagovne skupine
    Vzorčni sejmi zagotavljajo večjo preglednost trga tako kupcem (prikazan najnovejši tehnološki razvoj v določeni tehnični stroki, npr. elektronika, kmetijska mehanizacija, obdelovalni stroji …), kot tudi prodajalcem (primerjava cen konkurentov, kakovosti, funkcionalnost, oblikovanje ….).
  - Olajšan osebni stik med prodajalcem in kupcem
  - Opozorilo za prihodnji razvoj posameznih gospodarskih panog
    Obseg in vrste sklenjenih poslov nakazujejo razvoj določene gospodarske panoge.

Naloga: Katere specializirane sejme v Sloveniji ali v svetu še poznate? Navedite jih pet.

_____

_____



Vaja 1: Primerjajte trge v ožjem pomenu besede.

	Tržnica	Veletržnica	Letni sejem
• **Vrste blaga**			
• **Kupci**			
• **Maloprodaja / Veleprodaja**			
• **Lokacija**			

Primerjajte letni in vzorčni sejem.

	Letni sejem	Specializirani vzorčni sejem
• **Vrste blaga**		
• **Kupci**		
• **Dobava in plačilo blaga**		

Pojasnite pomen vzorčnih sejmov.

⇨

⇨

⇨

Razmislite in odgovorite.

1. Ali narašča vloga trgov v ožjem pomenu pri preskrbi prebivalstva? Ali se morda zmanjšuje? Zakaj?

2. Velik uvoznik fotoaparatov in filmskih kamer razmišlja, ali naj razstavlja na splošnem ali specializiranem sejmu. Kaj bi mu svetovali in zakaj?

_____

2. BLAGOVNE BORZE



Opredelitev borze: **Borze so praviloma shajališče borznih trgovcev (borzni posredniki, v ang. brokerji), da bi:**

- sklenili trgovske posle za blago, ki NI prisotno na borzi, oz. vrednostne papirje, devize, prevozne in zavarovalne storitve ali
- pridobili podatke in informacije o stanju na trgu oz. si ustvarili mnenje o tržni situaciji.

Glede na **predmet poslovanja** poznamo več vrst borz.

Vrste borz				
blagovne borze (proizvodi kmetijstva in rudarstva)		**borze vrednostnih papirjev** (delnice, obveznice)	**devizne borze** (_____)	**druge borze** (_____)
splošne blagovne borze	**specializirane blagovne borze**			borza prevoznih storitev, borza zavarovalnih storitev

Primeri za specializirane blagovne borze:

- borza za kavo (npr. Hamburška kavna borza)
- borza za sladkor (Newyorška borza kave in sladkorja, Hamburška borza sladkorja)
- borza za kovine (Londonska borza kovin: svinec, baker, cink, srebro …)
- produktna borza za žito (Chicago: pšenica, soja, riž, koruza …)
- borza za bombaž (New Jork)
- borza za kakav (London)
- borza za nafto (New Jork)

Slika: Ljubljanska borza vrednostnih papirjev



Vir: http://www.spoznaj.org/borza-bosna/borza-bosna.jpg

Slika: Borza vrednostnih papirjev na Wall Streetu



Vir: http://www.bloomberg.com/apps/data?pid=avimage&iid=iMN54cYErotc

Dopolnite:

- Leva slika predstavlja _____, ki je edina borza v RS. V letih 1994 – 1997 je sicer delovala tudi blagovna borza.
- Najpomembnejša borza na svetu je borza vrednostnih papirjev na Wall Streetu v _____



© 2008-2009 | T. Batistič, A. Borišek, E. Levpušček, T. Mervič

- Posli se sklepajo za neprisotno, vendar nadomestljivo blago.

Pri sklepanju poslov si kupec ne more ogledati blaga, zato velja pravilo, da gre za _____ blago, ki nima drugih značilnosti, kot izhajajo iz same opredelitve vrste blaga. Uzance (dobri poslovni običaji) določajo, kaj sodi v nek tip blaga. Standardi pa opredeljujejo najpomembnejše značilnosti izdelka (npr. teža, barva, vonj, okus, čistost, velikost), hkrati pa določajo minimalne in maksimalne odmike od značilnosti, ki so urejene s standardom.

Najprimernejše za standardizacijo so surovine, ki so glavni predmet trgovanja na blagovnih borzah.

- Trgovski posli se nanašajo na velike količine ali večkratni nakup borznih količinskih enot.
  Tako so manjši nakupi na borzi izključeni. Tako je npr. borzna enota na Newyorški borzi bombaža 22.675,- kg, kar pomeni, da lahko kupujemo in prodajamo _____22.675,- kg ali večkratnik tega števila.

- Borzne pogodbe (kontrakti) so standardizirane (poenotene), tako da pogodbenika vneseta le podatke o količini, ceni in roku dobave.

- Zahtevane, ponudbene in plačane cene (»borzni tečaji«) so javno objavljene. Te cene vplivajo tudi na trgovske posle, ki jih prodajalci in kupci sklepajo zunaj borze za istovrstne izdelke.

Dopolnite. Borzni tečaj je _____na borzi.

- Za hitro in varno poslovanje na borzi skrbijo posebne borzne institucije:
- *likvidacijske blagajne* skrbijo za obračun vseh sklenjenih borznih poslov;
- *borzna razsodišča* hitro rešujejo spore med strankami, ki izvirajo iz borznega poslovanja.



Vaja 2: Navedite štiri značilnosti borznih poslov.

a) _____
b) _____
c) _____
d) _____

Katere vrste trgovskih poslov **ne** moremo opravljati na mednarodnih blagovnih borzah?
a) Nakup in prodaja starin.
b) Nakup in prodaja surovin kmetijstva in rudarstva.
c) Nakup poljubne količine blaga.
d) Nakup in prodaja industrijskih izdelkov.
e) Poslovni partnerji sporazumno oblikujejo borzne pogodbe.

Dopolnite shemo vrste borz.

Proizvodi kmetijstva in rudarstva			

Poiščite ustrezne dvojice.



Zap.št.	1. del	Par		Zap.št.	2. del
A	kava, sladkor, koruza, pšenica ...			1	borza vrednostnih papirjev
B	prevozne, zavarovalne storitve			2	blagovna borza
C	delnice, obveznice			3	borza storitev

Razmislite in odgovorite.

Zakaj **ne** trgujejo na blagovnih borzah tudi s starinami in umetninami?

_____

_____

_____

_____

Posli blagovnih borz

Posli blagovnih borz	
efektivni posli *(posli z razpoložljivim blagom)* Namen: dejanska dobava in prevzem blaga.	**terminski posli** *(posli z nerazpoložljivim blagom)* Namen: ni dejanska dobava in prevzem blaga, ampak: - špekulacije (na dvig oz. padec tečaja) - zagotovitev tečaja



Dopolnite. Na mednarodnih blagovnih borzah praviloma sklepajo _____ posle (špekulacije in zagotovitev tečaja). Efektivne posle pa praviloma sklepajo _____ borze.

Špekulativni terminski posli			
špekulacija na dvig tečaja		**špekulacija na padec tečaja**	
	višji prodajni tečaj npr. 130,- USD/sod nafte _____ **dobiček** 30,- USD	**terminska prodaja** npr. 100,- USD/sod nafte	**nižji nakupni tečaj** npr. 90,- USD/sod nafte _____ **dobiček** 10,- USD

Vaja 3: Ugotovite, kateri borzni špekulant je pri terminskem poslu ustvaril izgubo oz. dobiček, in koliko le-ta znaša?

	1	2	3	4 = 3 - 1
	Danes borzni tečaj	Predviden borzni tečaj čez 1 leto	**Dejanski borzni tečaj čez 1 leto**	**Dobiček oz. izguba čez 1 leto v USD/sod**
Borzni špekulant A: *terminski nakup*	Danes **kupi** po 120,- USD/sod	> od 120,- USD/sod	140,- USD/sod	Pri **prodaji** bo ustvaril:
Borzni špekulant B: *terminska prodaja*	Danes **proda** po 120,- USD/sod	< od 120,- USD/sod	140,- USD/sod	Pri **nakupu** bo ustvaril:

Vaja 4: Obkrožite črko oz. številko pred pravilno trditvijo.

	Efektivni posli		Terminski posli
A	Značilne so špekulacije in zagotovitev tečaja.	1	Posli z razpoložljivim blagom.
B	Posli z razpoložljivim blagom.	2	Dejanska dobava in prevzem blaga.
C	Ni dejanske dobave in prevzema blaga.	3	Možnost velikega dobička oz. izgube.
D	Praviloma se sklepajo na mednarodnih blagovnih borzah.	4	Praviloma se sklepajo izven borze.

3. JAVNI KONKURENČNI POZIVI

Shema javnih konkurenčnih pozivov

Javni konkurenčni pozivi		
poziv h konkurenci MED_____		**poziv h konkurenci MED_____**
ustna konkurenca **»avkcija«**	*pisna* konkurenca **»licitacija«**	*pisna* konkurenca **»razpis«**

Dopolnite.

- Pri **avkciji (dražbi)** uspe tisti ponudnik (kupec), ki _____ ponudi najvišjo ceno.
- Pri **licitaciji** morajo kupci oddati prodajalcu _____ svojo ponudbeno ceno.
- Pri **razpisu** kupec poziva prodajalce oz. ponudnike storitev (npr. gradbenike, inštalaterje, projektante, dobavitelje opreme …), da predložijo _____ ponudbe za pridobitev razpisanega dela.

AVKCIJE

Dopolnite besedilo.

a) Poslovanje na avkcijah:

- Blago razdelimo na posamezne »partije« (dele), ki jih posebej oštevilčimo zaradi lažjega in hitrejšega poteka avkcije. Dele blaga si kupec lahko ogleda _____avkcijo.
- Pri nekaterih avkcijah (zlasti avkcije umetnin) pripravijo _____ ponujenega blaga.
- Za sodelovanje na avkciji moramo organizatorju avkcije plačati zahtevano provizijo (če kupec sam ne sodeluje, lahko pooblasti posebnega senzala – kurtaža).

- Po uspešni avkciji mora kupec plačati _____vsaj del kupnine (praviloma 20 – 50 %).

b) Vrste dražbe glede na njen potek

- **»Dražba navzgor«**
  Avkcionar (oseba, ki vodi avkcijo) navede številko partije s kratkim opisom, nakar pove _____ ceno. Kdor je pripravljen ponuditi več, dvigne roko. Avkcionar sporoči naslednjo višjo ceno, vendar po vnaprej določeni razliki (npr. 5 ali 10 % izklicne cene). Na koncu dobi blago tisti kupec, ki je ponudil _____ceno.

- **»Dražba navzdol«**
  Izhodišče je _____cena, ki je označena na avkcijskem semaforju. Cena se nato postopoma _____. Ko kupec pritisne na gumb, dejansko zaustavi semafor pri tisti ceni, pri kateri je pripravljen kupiti blago. Ta kupec postane dejanski kupec. Ta dražba omogoča hitro poslovanje, saj odpadeta počasno dvigovanje rok in višanje cen. Kupec mora dobro poznati tržne razmere, saj ne ve, kdaj bo konkurent s pritiskom na gumb blokiral ceno na semaforju.

Primer: Avkcija cvetlic na Nizozemskem. Avkcije s cvetlicami in zelenjavo v Avstriji.

c) Pomen avkcij

- V trgovini na debelo prodajajo na avkcijah zlasti hitro pokvarljivo blago (sadje, zelenjava, ribe, cvetice).
- Mednarodno pomembne avkcije so: avkcija za volno (npr. Avstralija – Sydney) in avkcija za krzno (Norveška – Oslo).
- Avkcije so pomembne za trgovanje z blagom, ki ga ni mogoče standardizirati: umetnine, st_____, stavbna zemljišča, hiše.
- Pogosto na avkcijah prodajajo tudi zarubljeno in zaseženo blago (policija, carina).



Vaja 5: Dopolnite.

1. Drugi izraz za avkcijo je _____.
2. Avkcija je _____konkurenca med _____.
3. Avkcijski semafor je značilen za avkcijo _____.
4. V trgovini na debelo prodajajo na avkcijah zlasti _____blago.
5. Avkcije so pomembne za trgovanje z blagom, ki ga ni mogoče _____
6. Za sodelovanje na avkciji moramo organizatorju plačati zahtevano _____.



Vaja 6: Primerjajte avkcijo navzgor in avkcijo navzdol.

	Avkcija navzgor	**Avkcija navzdol**
Izhodiščna cena		
Dejanski kupec		
Prednost za avkcionarja		
Vrsta blaga		
Slabost za kupca		

LICITACIJE



Dopolnite besedilo.

a) Značilnosti

- Pri licitaciji mora kupec _____podati ponudbeno ceno.
- Ponudbe cen so v zaprtih kuvertah vse do izteka razpisanega roka za oddajo ponudb. Po preteku tega roka prodajalec pregleda prispele ponudbe.
- Blago praviloma proda najugodnejšemu ponudniku (kupcu), vendar lahko ob določenih pogojih proda tudi kupcu, ki ni ponudil _____cene, če meni, da so naslednji pogoji bistveni:
    - ugodnejši rok plačila,
    - večja varnost plačila,
    - dajanje prednosti kupcem na določenem območju zaradi prodora na ta trg …

b) Licitacije so v navadi pri

- prodaji celotnega pridelka večjih kmetijskih posestev,
- prodaji uporabnih odpadkov (kovinski, papirnati odpadki),
- prodaji javnih nepremičnin
- pri nekaterih vrstah blaga (npr. licitacija tobaka na Nizozemskem, licitacija kolonialnega blaga v Belgiji).

c) Prednosti licitacije pred avkcijo

- Ponudbe konkurentov kupcem niso znane, zato ti pogosto ponujajo višjo ceno, kot bi jo pri »dražbi navzgor.«
- Prodajalcu ni potrebno navesti _____cene.
- Delitev blaga na partije (dele) ni potrebna, zato ni nevarnosti, da bi prodajalcu ostali preostanki.
- Če ponudbe ne ustrezajo pričakovanju prodajalca, lahko licitacijo mnogo lažje proglasi za neuspešno kot avkcijo, saj ponudbe javnosti niso _____.



Vaja 7: Obkrožite črke oz. številke pred pravilnimi trditvami.

	Avkcija		Licitacija
a	Prodaja celotnega pridelka večjih kmetijskih posestev.	1	Pogosto se prodaja tudi zaseženo ali zarubljeno blago.
b	Avkcijjski semafor je značilen za avkcijo navzdol.	2	Delitev blaga na partije je potrebna.
c	Je ustna konkurenca med prodajalci.	3	Je ustna konkurenca med kupci.
d	»Dražba navzdol«: Kdor je pripravljen ponuditi več, dvigne roko.	4	Kupci pogosto ponujajo nižjo ceno kot pri »dražbi navzgor«.
e	Avkcije pri nekaterih vrstah blaga, npr.tobak na Nizozemskem.	5	Pri licitaciji praviloma uspe tisti ponudnik (kupec), ki prodajalcu ponudi najvišjo ceno.
f	Če ponudbe ne ustrezajo pričakovanju prodajalca, lahko avkcijo mnogo laže proglasijo za neuspešno.	6	Pogosto so licitacije pri hitro pokvarljivem blagu.
g	Mednarodno pomembne avkcije: avkcija za volno in avkcija za krzno.	7	Pri licitaciji morajo kupci oddati prodajalcu pisno svojo ponudbeno ceno.
h	Avkcija navzgor: izhodišče je cena, ki je označena na avkcijskem semaforju.	8	Na licitaciji pogosto ponujajo umetnine in starine.
i	Prodajalcu ni potrebno navesti najnižje cene.	9	Na licitaciji pogosto prodajajo uporabne odpadke.
j	Za sodelovanje na avkciji organizatorju avkcije ni potrebno plačati provizije.	10	Prodajalec lahko ob določenih pogojih proda tudi kupcu, ki ni ponudil najvišje cene, ker meni, da so pomembnejši drugi pogoji, npr. ugodnejši rok plačila, večja varnost plačila …

Vaja 8: Razmislite in odgovorite.

1. Navedite tri značilnosti licitacije.

a) _____

b) _____

c) _____

2. Katero blago je predmet trgovanja na licitacijah?

- _____
- _____
- _____
- _____

3. Navedite tri prednosti licitacije pred avkcijo.

a) _____

b) _____

c) _____

RAZPIS



Dopolnite besedilo.

a) Značilnosti

- Pri razpisu objavi _____v sredstvih javnega obveščanja, da zbira ponudbe za določeno dobavo blaga ali določeno _____storitev (npr. gradbena dela vseh vrst, obrtniška dela, nakup opreme).

- Ponudniki lahko ponudijo svoje cene samo po _____ pogojih.

- Razpis je _____konkurenca med _____, da bi prodali svoje blago ali storitev, kar jim lahko uspe le ob nižji ponudbeni ceni.

- Razpis se lahko nanaša na vse možne ponudnike (splošni razpis) lahko pa je usmerjen le na nekaj ponudnikov (npr. samo na obrtnike, domače dobavitelje …).

- Na razpisu uspe tisti ponudnik, za katerega razpisovalec meni, da mu _____ustreza. To ni nujno _____ ponudnik, ker vplivajo na končno odločitev tudi drugi dejavniki:
  - kakovost storitve,
  - verjetnost, da bo objekt dokončan do predvidenega roka,
  - zanesljivost dobave,
  - možnost vzdrževanja in servisiranja naprave,
  - reference (priporočila) o dobavitelju ….

- Razpisi so obvezni za _____dela, ki jih financira država ali občina.

- Razpisi so običajni tudi pri večjih investicijah podjetij, ker želijo pridobiti najugodnejšega izvajalca investicijskih del.



Vaja 9: Označite z X, za katere pojme veljajo naslednje trditve.

	Avkcija	Licitacija	Razpis
• Cene ponujajo prisotni kupci.			
• Cene ponujajo kupci pisno.			
• Cene ponujajo ponudniki pisno.			



Vaja 10: Razmislite in odgovorite.

1. Pri kateri obliki javnih natečajev se pogosto zgodi, da trgovskega posla **ne** sklene ponudnik, ki je ponudil **najnižjo ceno**_____? Na končno odločitev vplivajo tudi drugi dejavniki. Napišite tri take dejavnike.
   - _____
   - _____
   - _____

2. Pri kateri obliki javnih natečajev se pogosto zgodi, da trgovskega posla **ne** sklene ponudnik, ki je ponudil **najvišjo ceno**_____. Na končno odločitev vplivajo tudi drugi dejavniki. Napišite dva taka dejavnika.
   - _____
   - _____



Vaja 11: Primerjajte med seboj.

	LICITACIJA	RAZPIS	AVKCIJA
• **Definicija pojma**			
• **Predmet trgovanja** (Za vsako organizacijsko obliko tržišča navedite 2 vrsti blaga).			
• **Prednost** za kupca ali prodajalca.			
• **Slabost** za kupca ali prodajalca**.**			



Vaja 12: Označite z X, za katere pojme veljajo naslednje trditve.

	Vzorčni sejmi	Borze
• Prisotni so le vzorci blaga.		
• Tečaji so javno objavljeni.		
• So specializirani /e ali splošni /e.		
• Olajšan je osebni stik med prodajalcem in kupcem.		
• Predmet trgovanja so surovine: nafta, zlato, bombaž, kava, kakav,…		
• Pregled celotne ponudbe izdelkov določene blagovne skupine.		
• Efektivni in terminski posli.		



Vaja 13: Presodite, ali so odločitve pravilne. Če odločitev ni pravilna, ponudite ustrezno rešitev.

	Odločitev je pravilna / napačna	Rešitev
Nepremičninska agencija želi prodati hišo z bazenom na izjemni lokaciji v Ljubljani. Na avkcijo so povabili petične kupce.		
Trgovsko podjetje želi nabaviti novo računalniško opremo. V Ur. listu RS nameravajo objaviti licitacijo.		
Investitor za gradnjo avtocest išče izvajalca za električno opremo v predorih hitre ceste Vipava - Razdrto. Zato se je odločil, da bo v Ur. listu RS objavil razpis.		
Avstralski proizvajalec volne želi prodati 100 ton volne na borzi žita v New Yorku.		
Priznani slikar je izdal katalog svojih umetnin, zato da bi jih hitreje prodal na licitaciji.		
Proizvajalec grozdja želi celotno letino prodati na avkciji.		

2.2 Turizem



Učna situacija: Napišite, kje ste preživeli letošnje poletne oz. jesenske počitnice. Kakšen je bil razlog vaših počitnic? (oddih, zdravljenje, ogledi znamenitosti, obisk, ...) Ali ste šli na počitnice v »lastni režiji« ali ste izkoristili storitve turistične agencije? Če ste odpotovali s posredovanjem turistične agencije, predstavite, katere storitve so vse opravili za vas?

PODROČJA DEJAVNOSTI V TURIZMU



Turistične organizacije (organizatorji in izvajalci turističnih storitev) zadovoljujejo potrebe, ki so povezane s potovanji in bivanjem turistov, obiskovalcev in izletnikov v krajih zunaj stalnega bivališča.

Za takšna potovanja in bivanje se odločamo iz naslednjih razlogov:

- zaradi splošnega oddiha in rekreacije (dopust v ožjem pomenu);
- da okrepimo zdravje (npr.:bivanje v zdraviliščih);
- da obiskujemo kraje s kulturnozgodovinskimi spomeniki iz različnih obdobij;
- zaradi opravljanja poslov in sodelovanja na gospodarskih prireditvah (npr.: razstave, sejmi, poslovna srečanja z namenom sklepanja pogodb…);
- da obiščemo kulturne prireditve (npr.:festivale, koncerte, operne, gledališke in druge predstave);
- zaradi dodatnega izobraževanja in udeležbe na znanstvenih srečanjih (npr.. udeležba na seminarjih, kongresih, tečajih);
- da se udeležimo političnih manifestacij (npr.:potovanja diplomatov, potovanja na slovesna državna opravila, kronanja, pogrebe politikov);
- zaradi religioznih motivov (npr.: obiskovanje romarskih središč).

Turizem presega dopustniški turizem v ožjem pomenu (glej 1. alinejo).

Vrste turizma glede na različna merila

Vrste turizma glede na različna merila					
Gibanje in izvor turistov	**Učinek v plačilni bilanci**	**Način organizacije potovanja**	**Mobilnost**	**Starost**	**Vsebina**
domači tuji nacionalni mednarodni	aktivni (incoming) pasivni (outgoing)	individualni skupinski	stacionarni počitnice tranzit krožna potovanja izletniški vikend	otroški mladinski seniorski	Zdravstveni, lovni, ribolovni, športni, poslovni, kongresni Sejemski, navtični, planinski Nakupovalni, kmečki…

Poleg oblik iz razpredelnice se zaradi hitrega spreminjanja navad in potreb potrošnikov pojavljajo vedno nove oblike turizma, ki so bile do nedavnega še neznane. Množični turizem vedno bolj prepušča mesto oblikam, ki so okolju bolj prijazne. Govorimo o **ekološkem ali alternativnem turizmu.**

DEJAVNIKI TURISTIČNEGA POVPRAŠEVANJA



Dopolnite shemo o dejavnikih turističnega povpraševanja.

DEJAVNIKI TURISTIČNEGA POVPRAŠEVANJA			
Ekonomski dejavniki	**Demografski dejavniki**	**Prosti čas**	**Ostali dejavniki**



Ekonomski dejavniki

- Razpoložljiva denarna sredstva

Človek zadovoljuje najprej osnovne potrebe po hrani, stanovanju, obleki, energiji, in šele, ko to omogoča višina plače, namenja del sredstev za turistično potrošnjo. Prav zato večino turističnega prometa ustvarijo turisti iz najbolj razvitih držav. Na primer leta 2003 so 75 % vsega turističnega prometa ustvarili samo prebivalci 20 držav. Te države so istočasno tudi najbolj gospodarsko razvite.

- Raven cen

Cena je odločilen dejavnik turističnega povpraševanja pri večini ljudi. Preden se turisti odločajo za potovanje v tujino, se pozanimajo, kakšna je višina cen v tej državi. Ali je ta država za njih draga ali poceni. To lahko merimo s kupno močjo določene valute v tej državi.

Demografski dejavniki

Turistično ponudbo je treba prilagoditi potrebam in navadam turistov glede na starost. Mladi iščejo nova doživetja, vendar razpolagajo z manj denarja, srednja generacija več udobja, starejši pa najraje potujejo v skupini, kjer je zagotovljena večja varnost.

Tudi zakonski stan, izobrazba in poklic pomembno vplivajo na turistično povpraševanje. Ugotavlja se, da samski ljudje potujejo več kot poročeni in ljudje z višjo izobrazbo bolj kot tisti z nižjo. Mnoga potovanja so povezana tudi s službenimi opravki, kongresi, seminarji, tečaji.

Prosti čas

Skrajšanje delovnega časa, proste sobote, nedelje in prazniki (podaljšani vikendi), kakor tudi pravica do dopusta so tisti dejavniki, ki neposredno vplivajo na turistično povpraševanje.

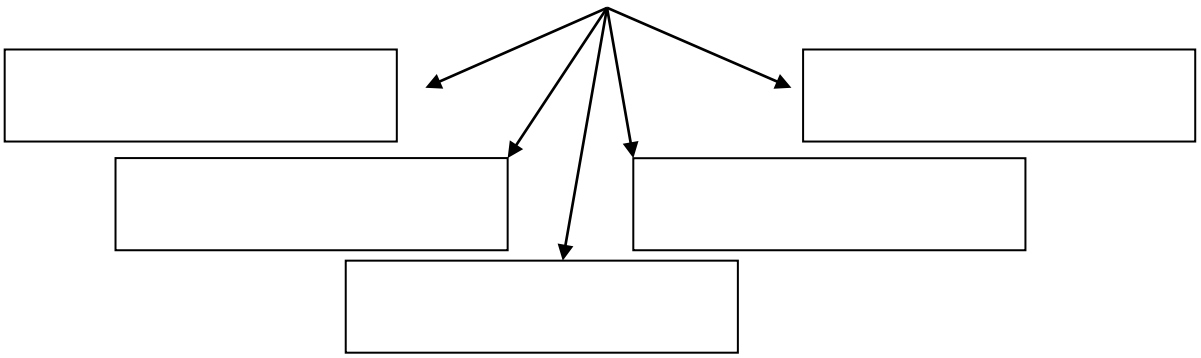
Ostali dejavniki

Varnost in politična stabilnost držav sta vsekakor pomembna dejavnika turističnega povpraševanja. Vojne, teroristični napadi, notranji nemiri in velike naravne katastrofe so v številnih državah čez noč uničili turistično dejavnost. (Npr.: vojna na Cipru leta 1974, teroristični napad v New Yorku leta 2001 in v Madridu 2004, Egiptu, Londonu, cunami v Indoneziji ipd.)

Nekatere države zahtevajo za vstop na svoje ozemlje vizume, potrdila o cepljenjih, zahtevna zdravstvena zavarovanja, kar vsekakor negativno vpliva na turistično povpraševanje po teh državah.



DEJAVNIKI TURISTIČNE PONUDBE





Prevoz

Prometna dostopnost je bistven element, potreben za razvoj turizma. Pri izbiri vrste prevoza ima odločilno vlogo oddaljenost turističnega kraja. Zato moramo upoštevati:

- dobro prometno povezavo znotraj države in vključitev v mednarodno omrežje,
- kakovost prometnih poti in prometnih sredstev,
- ceno prevoza.

Turistične znamenitosti

Naravne znamenitosti so proizvod geografskih značilnosti nekega območja in se kažejo v različnih površinskih oblikah, klimatskih in hidrografskih dejavnikih, termalnih in mineralnih vrelcih, ter rastlinskem in živalskem svetu.

Družbene znamenitosti so celota materialnih in duhovnih vrednot, ki jih je ustvaril človek. Dopolnjujejo naravne znamenitosti in omogočajo večji dohodek od turizma. Sem prištevamo: arhitekturne spomenike, npr.: naselja, dvorce, gradove, sakralne objekte; ustanove, npr.: muzeje, galerije, knjižnice, izobraževalne ustanove; prireditve, npr.: športne, kulturne, zabavne, sejemske, folkloro in kulinariko neke države ali področja.

Nastanitev in prehrana

Poleg prenočišča turistični objekti ponujajo gostom tudi:

- penzionske in zunajpenzionske gostinske storitve,
- možnost zabave (diskoklub, nočni lokal, igralnica),
- možnost rekreacije (športna dvorana, trim kabinet, bazen, tenis, izposoja rekvizitov ...),
- možnost nakupov (časopisi, spominki, oblačila …),
- druge storitve (pošta, internet, rent-a-car, organizacija izletov …)

Kategorizacija je razvrščanje nastanitvenih objektov po vrsti in kakovosti storitev ter opremljenosti. Kategorije se označujejo z zvezdicami, (od ene do petih), turistične kmetije pa uporabljajo jabolka. Poleg obveznega dela kategorizacije sta v neobveznem delu predvidena tudi *znak kakovosti in znak specializacije.*
Nastanitveni objekti so lahko: hoteli, penzioni, moteli, apartmaji, turistična naselja, kampi, in drugi objekti, kot so: delavski in počitniški domovi, otroški in mladinski počitniški domovi, sobe in apartmaji pri zasebnikih.

Objekti, ki ponujajo gostom hrano in pijači so: restavracije, gostilne, kavarne, slaščičarne, okrepčevalnice, diskoteke, nočni lokali, bistroji.

Turistično posredovanje

Na turističnem trgu se pojavljajo turistične agencije kot posredniki med turistično ponudbo in povpraševanjem. Njihova naloga je organizacija in prodaja potovanj tako celotnega turističnega proizvoda kot tudi samo določenih storitev (namestitev, prevoz).
Med naloge turističnih agencij sodijo:

- dajanje različnih informacij,

- rezervacija in prodaja vozovnic,
- rezervacija prenočitvenih zmogljivosti,
- druge storitve: posredovanje pri pridobivanju potnih listin, vizumov, vstopnic, turističnih zavarovanj, najem avtomobilov, vodniška služba …

Druge storitve

Poleg navedenih dejavnikov se v turistično ponudbo nekega kraja vključujejo še številni drugi gospodarski in negospodarski subjekti. Ti so predvsem:

- trgovina,
- pošta , telefonske in internetne povezave,
- žičnice,
- obrt in kmetijski ponudniki,
- informacijske točke in centri,
- športni objekti,
- menjalnice,
- proizvajalci in prodajalci potovalnih potrebščin,
- izdelovalci in prodajalci spominkov,
- šole za smučanje, vodne šport, šole za plezanje, gorniška vodniška služba.



POMEN TURIZMA ZA SLOVENSKO GOSPODARSTVO

Gospodarski pomen turizma se predvsem odraža:

- v povečanem bruto domačem proizvodu ter njegovi enakomernejši porazdelitvi;
- v hitrejšem razvoju gospodarskih in negospodarskih dejavnosti, ki sodelujejo v turizmu;
- v povečanem deviznem prilivu in bolj uravnoteženi plačilni bilanci države;
- v zaposlovanju in višjem življenjskem standardu;
- v povečanem številu novogradenj oz. v novih investicijah;
- v hitrejšem razvoju manj razvitih območij v državi;
- v ekonomskem vrednotenju naravnih dobrin, ki nimajo vrednosti blaga (morje, sonce, zrak, lep razgled);
- v večstranskih učinkih turizma, ki vplivajo na intenzivnejši razvoj kmetijstva, industrije, gradbeništva in gospodarskih ter negospodarskih dejavnosti.



Vaja 1: Kadar govorimo o turizmu, mislimo pogosto samo na počitniška potovanja. Naštejte še druge razloge za potovanja .

Vaja 2: Kateri dejavniki sodijo v turistično povpraševanje in kateri v turistično ponudbo?

	Turistično povpraševanje	Turistična ponudba
Razpoložljiva denarna sredstva		
Nastanitev in prehrana		
Prevoz		
Prosti čas		
Varnost in politične razmere		
Turistične znamenitosti		
Turistično posredovanje		

Vaja 3: Na primeru tvojega rojstnega kraja napiši čimveč dejavnikov ki bi predstavljali turistično ponudbo.

Moj kraj: _____

Turistično ponudbo mojega kraja sestavljajo:

1. Možnosti prevoza, dostopa:

2. Turistične znamenitosti (naravne in družbene):

3. Možnost nastanitve:

4. Možnost prehrane:

5. Turistično posredovanje:

Vaja 4: V zvezi s 3. vajo sestavi eno (dva, tridnevni) program , ki bi ga ponudil-a turistu, ki obišče tvoj rojstni kraj. Pri pripravi programa lahko sodeluješ tudi z drugimi predmeti npr.: zgodovino in geografijo ter slovenskim in tujim jezikom.

1. dan:

2.dan.

3.dan:



Vaja 5: V okvirček napiši *oglas*, s katerim bi povabil obiskovalce v tvoj kraj.

V slovenskem jeziku:

V tujem jeziku:



Vaja 6: Zakaj bi bil razvoj turizma pomemben za tvoj kraj ali območje. Preberi še enkrat pomene turizma za slovensko gospodarstvo in jih podobne poizkusi napisati še za tvoj kraj.

1.
2.
3.
4.
5.
6.

Literatura in viri

1. Potočnik, V. (2002). *Gospodarsko poslovanje 1 za program trgovec*. Celovec: Mohorjeva založba.

2. Potočnik, V. (2002). *Gospodarsko poslovanje 2 za program trgovec.* Celovec: Mohorjeva založba.

3. Potočnik, V. & Furlan, M. (2003). *Gospodarsko poslovanje 1 za program ekonomski tehnik.* Celovec: Mohorjeva založba.

4. Potočnik, V. & Furlan, M. (2003). *Gospodarsko poslovanje 2 za program ekonomski tehnik*. Celovec: Mohorjeva založba.

5. Potočnik, V., Ribnikar, I., & Furlan, M. (2005). *Gospodarsko poslovanje 3 za program ekonomski tehnik*. Celovec: Mohorjeva založba.

6. Potočnik, V. (2005). *Gospodarsko poslovanje 4 za program ekonomski tehnik.* Celovec: Mohorjeva založba.

7. Vir slik: spletne strani, Microsoftova galerija sličic.