
1. KAJ JE GOSPODARSTVO IN PONAZORITE KROŽNI TOK V GOSPODARSTVU?

Gospodarstvo je celota vseh institucij in dejavnosti, s katerimi pridobivamo dobrine za zadovoljevanje potreb človeka. V gospodarstvu sodelujejo gospodinjska (kupci in delovna sila), podjetja (dобрine in storitve), država (zakonodajna in socialna funkcija). Med temi subjekti potekajo materialni (dобрine in storitve) in denarni tokovi (plačila).

2. KAJ SO DOBRINE IN KAKO JIH RAZDELIMO?

Dобрine uporabljamo za zadovoljevanje človeških potreb in ločimo:

- materialne (otipljive) in nematerialne (storitve) dobrine,
- potrošne (namenjene končnim potrošnikom) in investicijske (za nadaljnjo predelavo)
- gospodarske (redke) in negospodarske («neomejene»)

3. KAJ SO POTREBE IN KAKO JIH RAZDELIMO?

Dобрine zadovoljujejo različne potrebe:

- življenjske potrebe (osnovne ali eksistenčne –hrana, voda) in luksuzne,
- individualne potrebe (posameznikove) in družbene (zdravstvo, šolstvo),
- take, ki jih gospodarstvo lahko zadovolji (z denarjem kupimo) in take, ki jih ne more (prijateljstvo,...)

4. OPREDELITE AVTO KOT INVESTICIJSKO DOBRINO IN KOT POTROŠNO DOBRINO, TER NAVEDITE ŠE EN TAK PRIMER!

Avto, ki ga kupi podjetje za opravljanje dejavnosti je investicijska dobrina, če ga kupi končni potrošnik je potrošna dobrina.

Ostali primeri: pohištvo, računalnik,...

5. RAZLOŽITE ZGODOVINSKI VIDIK DELITVE DELA, OPIŠITE PREDNOSTI IN SLABOSTI DELITVE DELA IN NAŠTEJTE VRSTE DELITVE DELA, KI JIH POZNATE!

Delitev dela se je začela zgodaj, in sicer se je delo delilo na poljedelce in lovce. Z

delitvijo dela je povezana specializacija. Poznamo delitev dela v podjetju, v narodnem gospodarstvu in mednarodno delitev dela.

Delitev dela v podjetju se imenuje tehnična delitev dela in pomeni, da vsak v podjetju opravlja delo, za katerega je usposobljen oziroma specializiran. Prednosti sta krajši čas proizvodnje in krajši čas učenja (priprave za delo).

Slabosti: monotonost dela in nepreglednost poslovnega procesa (prodaja, nabava, marketing,...).

6. KAJ RAZUMETE POD POJMOVOM NARODNOSPLOŠNA DELITEV DELA? Narodnosplošna delitev dela pa je delitev dela med podjetji in ločimo:

- VERTIKALNO delitev dela, pri čemer si podjetja sledijo zaporedoma (ovca -volna, prevoz v predelavo, izdelava plašča, prevoz in prodaja),

- HORIZONTALNO delitev dela, kjer specializirana podjetja izdelujejo sorodne izdelke. Podjetja so konkurenčna, zato to pomeni pot k izboljšavam.

7. NA PRIMERIH TEKSTIL IN VOZILA RAZLOŽITE HORIZONTALNO DELITEV DELA IN NA PRIMERIH LESA IN SLADKORNE PESE VERTIKALNO DELITEV DELA!

VERTIKALNA:

Primer lesa: sekanje v gozdu, prevoz do žage, žaganje – prevoz do tovarne, izdelava pohištva, prevoz do trgovin – prodaja kupcem.

Primer sladkorne pese: pobiranje pese, prevoz v tovarno sladkorja – predelava v sladkor, prevoz do trgovin, prodaja kupcu.

HORIZONTALNA:

Primer tekstila: obutev, usnje, blago, otroška, moška, ženska konfekcija,...

Primer vozil: osebni, kombinirano, tovorni, ...

8. KAJ JE MEDNARODNA DELITEV DELA? KAJ NAJ PROIZVAJA SLOVENIJA?

MEDNARODNA DELITEV DELA je DELITEV dela med državami in pomeni, da vsaka država proizvaja tisto, za kar ima najboljše pogoje. S tem dosežejo manjše stroške proizvodnje in nižje cene proizvodov. Slabost je v odvisnosti domačega gospodarstva od svetovnih političnih in gospodarskih razmer. Države zato običajno poskrbijo za lastno proizvodnjo tistih dobrin, ki so življenjskega pomena (kmetijstvo).

SLOVENIJA ima dobre naravne pogoje za proizvodnjo pijač (sadovnjaki), razvoj turizma, lesno industrijo, gradbeništvo, ... nima pa pogojev za črpanje nafte, eksotično sadje, ...

9. KAJ JE KLASIFIKACIJA DEJAVNOSTI? NA KRATKO OPIŠITE!

Klasifikacija dejavnosti je določena z uredbo in objavljena v Uradnem listu RS. Standardna klasifikacija dejavnosti je obvezen nacionalni standard za evidentiranje, zbiranje, analiziranje in posredovanje podatkov, pomembnih za spremljanje stanja in gibanj na ekonomskem in socialnem področju. Uporablja se za določanje dejavnosti in razvrščanje podjetij za potrebe statistike in analitike v državi. Temelji na klasifikaciji NACE (statistični urad EU) ima hierarhično razčlenitev in določa:

- področje – 1 črka
- podpodročje - 2 črki
- oddelek – 2 mestna številka
- skupina – 3 mestna številka
- razred – 4 mestna številka
- podrazred – 5 mestna številka

Vsaka dejavnost ima šifro in naziv, ki ga določi Statistični urad RS.

10. RAZLOŽITE NASLEDNJI PRIMER KLASIFIKACIJE DEJAVNOSTI: 15.110 PROIZVODNJA, PREDELAVA IN KONZERVIRANJE MESA, RAZEN PERUTNINSKEGA!

!!! PRI IZPITU IMAMO STANDARDNO KLASIFIKACIJO ZRAVEN, DA DIJAK LAHKO POGLEDA.

To lahko razberemo iz standardne klasifikacije dejavnosti in sicer:

- področje – 1 črka
- podpodročje - 2 črki
- oddelek – 2 mestna številka
- skupina – 3 mestna številka
- razred – 4 mestna številka
- podrazred – 5 mestna številka

Tako velja:

D: PREDELOVALNE DEJAVNOSTI PROIZVODNJA HRANE; PIJAČ; KRMIL IN TOBAČNIH IZDELKOV

15. PROIZVODNJA HRANE, PIJAČ IN KRMIL

15.1. Proizvodnja, predelava in konzerviranje mesa in proizvodnja mesnih izdelkov

15.11. Proizvodnja, predelava in konzerviranje mesa, razen perutninskega

15.110. Proizvodnja, predelava in konzerviranje mesa, razen perutninskega

11. RAZLOŽITE POJMA OBRAT IN PODJETJE! KAJ JE FIRMA?

Obrat je gospodarska enota, v kateri izdelujejo materialne dobrine in opravljajo storitve za potrebe tretjih oseb (naročnikov): vrtnarstvo, trgovine, ... Podjetje je gospodarska enota, ki izdeluje izdelke in opravlja storitve, ter ima pravni okvir (d.o.o., s.p., ...), ki ga določa zakon. Firma je ime podjetja s katerim podjetje posluje in je vpisano v sodni register.

12. NAŠTEJTE VRSTE PODJETIJ Z RAZLIČNIH VIDIKOV!

Vrste podjetij:

- po vsebini delovanja ločimo proizvodnjo, predelovalno industrijo in storitve,
- po odjemalcih ločimo proizvodnjo končnih in proizvodnjo investicijskih dobrin,
- po nalogah ločimo industrijo in obrt, trgovino in turizem, promet, banke in zavarovalnice ter kmetijstvo,

- po velikosti ločimo majhna, srednja in velika,
- po opremljenosti pa avtomatizirana in ročna podjetja.

13. UVRSTITE NASLEDNJE PODJETJE (NLB D.D.) PO KRITERIJIH RAZVRŠČANJA PODJETIJ!

- po vsebini delovanja: storitve,
- po odjemalcih: končni potrošniki in podjetja,
- po nalogah: banke
- po velikosti: velika,
- po opremljenosti pa delno avtomatizirana (računalniki in programi) in delno ročna podjetja.

14. KDO SO »PARTNERJI« PODJETJA?

Partnerji podjetja so vsi gospodarski subjekti, ki so povezani s poslovanjem podjetja. To so: zaposleni, lastniki, posojilodajalci, kupci, sindikati in zbornice, država in občine, dobavitelji. Interesi so pogosto nasprotujoči.

15. KAKO PARTNERJI PODJETJA NA PODJETJE VPLIVAJO?

Partnerji podjetja imajo različne interese, ki si med sabo pogosto nasprotujejo. Tako naj bi veljalo:

- ZAPOSLENI, ki želijo varna in prijetna delovna mesta in čim višjo plačo,
- LASTNIKI, ki želijo varovanje premoženja in dobiček.
- POSOJILODAJALCI, ki želijo obresti in zanesljivo vračilo posojila.
- KUPCI, ki želijo zanesljivo dobavo, dobre izdelke in nizke cene.
- SINDIKATI IN ZBORNICE, ki pobirajo prispevke in želijo soglasje podjetij k njihovim ciljem,
- DRŽAVA in OBČINE, katerih cilj je pobrati čim višje davke in prispevke ter upoštevanje zakonov,
- DOBAVITELJI, ki želijo zanesljiv odkup po čim višjih cenah in zanesljivo plačilo.

16. NAŠTEJTE IN NA KRATKO OPIŠITE DEJAVNIKE POSLOVANJA PODJETJA!

V podjetju imamo DELOVNO SILO in PREMOŽENJE oziroma POSLOVNA SREDSTVA. DELOVNA SILA ali človekovo delo, ki se deli na IZVAJANJE dela (za strojem, čiščenje, enostavna opravila) in VODENJE, kamor sodijo odločanje, kontrola, načrtovanje in razporejanje. Na kakovost delovne sile vplivajo nadarjenost, splošna in strokovna izobrazba, izkušnje, ter žeja po zadovoljevanju potreb. PREMOŽENJE PODJETJA pa je sestavljeno iz stalnih sredstev (zgradbe, stroji, vozila, oprema) in gibljivih sredstev (zaloge blaga, materiala in surovin, denar, terjatve,...).

17. OPIŠITE DEJAVNOSTI V PODJETJU!

Podjetja so gospodarske enote, ki s pomočjo delovne sile in sredstev proizvajajo dobrine in opravljajo storitve za druge z namenom ustvariti dobiček. Te naloge izpolnjujejo na treh področjih:

- pripravljalna dela – pridobivanje sredstev – NABAVA
- izvajanje delovnih nalog – PROIZVODNJA
- unovčenje rezultatov – PRODAJA

Za izvajanje vseh treh dejavnosti potrebujejo določena finančna sredstva in investicije. Dejavnosti je potrebno načrtovati, se v okviru njih odločati, jih organizirati in kontrolirati.

18. NA PRIMERU GRADBENEGA PODJETJA OPREDELITE DEJAVNIKE POSLOVANJA!

DELOVNA SILA: delavci, ki izvajajo fizična dela in uprava (vodi in odloča) z ostalimi zaposlenimi, ki jih potrebujejo za sklepanje poslov, računovodstvo, kadrovanje,...

POSLOVNA SREDSTVA, ki so: gibljiva sredstva so surovine (opeka, cement,...), drug material, denar, terjatve do kupcev,... in stalna sredstva (zgradbe, stroji in druga gradbena mehanizacija).

19. KAJ JE PRODAJNA POGODBA, KATERE SO NJENE SESTAVINE IN KDAJ LAHKO NASTANE?

Prodajna pogodba je soglasna (sporazumna) izjava volje med ponudnikom (prodajalcem) in povpraševalcem (kupcem), da bosta menjala stvarne dobrine ali storitve za denar.

Vsebino prodajne pogodbe sestavljajo:

- OBVEZNE SESTAVINE (kupec, prodajalec, vrsta blaga in kakovost, količina in cena),
- REDNE SESTAVINE:

o Dobavni pogoji (rok in kraj dobave, prenos stroškov in rizika)

- o Plačilni pogoji (rok in kraj plačila, ter način)
- OBČASNE SESTAVINE (embalaža, prevoz, garancije)

Prodajna pogodba nastane, ko se partnerja dogovorita, da bosta menjala blago za denar.

20. NAŠTEJTE FAZE IN PRAVNE POGOJE ZA NASTANEK IN SKLENITEV PRODAJNE POGODBE!

Faze za nastanek:

1. povpraševanje kupca
2. ponudba prodajalca
3. sprejem ponudbe – naročilo
4. potrditev naročila
5. prevzem blaga
6. dobava in plačilo

Pravni pogoji za nastanek so:

- soglasna izjava volje, kar pomeni, da se obe strani strinjata s prodajno pogodbo,
- poslovna sposobnost partnerjev pomeni, da so osebe polnoletne in umsko popolnoma sposobne,
- možnost posla, pomeni, da ne moremo sklepati nesmiselnih poslov (prodaja zemljišča na Luni),
- prostovoljnost pomeni, da za sklenitev posla ne uporabljamo sile, groženj,
- dopustnost pa pomeni, da ne smemo kršiti pravnih predpisov in dobrih poslovnih običajev.

21. ALI LAHKO SKLENEMO NASLEDNJE POSLE: PRODAJA ZEMLJIŠČA NA MARSU, NAKUP VOZILA OD METKE, KI IMA 17 LET, PRODAJA NAKITA Z NEPRAVIMI KAMNI? UTEMELJITE!

Na Marsu ne, ker posel ni možen. Tudi drugega ne moremo skleniti, ker oseba ni polnoletna, s tretjim pa kršimo dobre poslovne običaje in predpise.

22. RAZLOŽITE FAZE IN PRAVNE POGOJE ZA NASTANEK IN SKLENITEV PRODAJNE POGODBE S PRIMEROM! Faze:

- povpraševanje kupca (v trgovini sprašujem za nakup vozila),
- ponudba prodajalca (pošlje ponudbe),
- sprejem ponudbe – naročilo (sprejemem ponudbo-naročim avto),
- potrditev naročila (s strani kupca),
- prevzem blaga ali (prevzamem blago in plačam),
- dobava (prodajalec) in plačilo (kupec takoj ali po obrokih).

To je MOŽNO delovanje kupca in prodajalca, ni pa nujno, saj je prva faza lahko ponudba prodajalca ali direktno naročilo kupca. Pri sklepanju prodajne pogodbe je pomembno, da gre za soglasno izjavo volje (ustno, pisno in redko molče) med kupcem in prodajalcem.

Pravni pogoji za nastanek so:

- soglasna izjava volje, kar pomeni, da se obe strani strinjata s prodajno pogodbo,
- poslovna sposobnost partnerjev pomeni, da so osebe polnoletne in umsko popolnoma sposobne,
- možnost posla, pomeni, da ne moremo sklepati nesmiselnih poslov (prodaja zemljišča na Luni),
- prostovoljnost pomeni, da za sklenitev posla ne uporabljamo sile, groženj,
- dopustnost pa pomeni, da ne smemo kršiti pravnih predpisov in dobrih poslovnih običajev.

ZOR – Zakon o obligacijskih razmerjih velja za vse prodajne pogodbe, ZT – Zakon o trgovini velja v primeru, da sta kupec in prodajalec podjetji, ZVP – Zakon o varstvu potrošnikov velja, če je kupec potrošnik.

23. OPIŠITE NAČINE NAVAJANJA KOLIČINE IN CENE V PRODAJNI POGODBI!

Poznamo več vrst pogodb z vidika navajanja količine:

1. pogodbe z natančno navedbo količine, kar pomeni, da se mora naročena količina ujemati z dobavljeno,
2. pogodbe s približno navedbo količine ali cirka pogodbe so tiste, kjer je količina približno navedena in so možna odstopanja (npr. 2%). Namen teh pogodb je izkoriščenost transportnih in skladiščnih zmogljivosti.
3. pogodbe brez navedbe količine, pri čemer si kupec ponavadi blago najprej ogleda, da dobi približen vtis

o količini (primer: kmetijstvo – nakup celotnega pridelovalnega območja).

Pri količini se upoštevajo merske enote: dolžinske (meter), utežne (grami), površinske (m²), prostorninske (m³), votle (liter), število kosov, kartoni, bale, sodi,...

Cena je v denarju izražena menjalna vrednost blaga in je lahko:

1. neposredno navedena, kar je običajno (pas stane 5.000,00 SIT)
2. posredno navedena, kar je neobičajno (10 pasov za 50.000,00 SIT)

Ločimo:

- pogodbe s fiksno ceno – cena je natančno navedena in je ne moremo spreminjati,
- pogodbe z neobvezno ceno, pri čemer jo lahko spreminjamo, če se spremeni kakovost, stroški dobave,...

V prodajni pogodbi se dogovarjamo tudi za popuste in sicer skonto (plačila pred dogovorjenim rokom) ali rabat (zvestobni, količinski,...).

24. OPREDELITE DOBAVNE IN PLAČILNE POGOJE V PRODAJNI POGODBI!

Dobavni pogoji vključujejo:

1. izpolnitveni čas dobave – dobavni rok (takojšnja ali kasnejša dobava),
2. izpolnitveni kraj dobave je kraj, kjer mora prodajalec kupcu izročiti blago in je pomemben, ker se s prevzemom blaga prenesejo na kupca vsi riziki,
3. prenos stroškov, ki jih običajno nosi prodajalec do kraja izpolnitve prodajne pogodbe.

Plačilni pogoji vključujejo:

1. izpolnitveni kraj plačila,
2. izpolnitveni čas plačila – rok plačila (predplačilo, ob dobavi oziroma promptno, poznejše plačilo – po dobavi)

25. OPIŠITE NAČINE PLAČEVANJA!

Plačevanje je lahko:

1. GOTOVINSKO:

- neposredno gotovinsko ali
- s posredovanjem pošte (nakaznica, vrednostno pismo)

2. POLGOTOVINSKO:

- plačnik plača gotovino na prejemnikov račun s položnico ali internim nalogom za gotovinsko vplačilo ali
- prejemnik prejme od plačnika gotovinski ček, nalog za izplačilo in obremenjeni račun plačnika

3. BREZGOTOVINSKO:

- plačnik izda nalog za prenos ali obračun (virman)
- upnik izterja akceptni nalog, nalog za obračun,...

26. KAJ JE MENICA IN KDAJ SE UPORABLJA OZIROMA NJEN GOSPODARSKI POMEN!

Menica je listina, s katero se izdajatelj (trasant) zaveže, da bo plačal sam ali po njegovem nalogu tretja oseba imetniku menice (trasat) določeno vsoto denarja v določenem času, na določenem kraju. Menica omogoči lažjo izterjavo denarja od kupca, s čimer opravlja funkcijo zavarovanja plačila. Opravlja tudi funkcijo financiranja, saj je možno menični zahtevek prenesti na tretjo osebo (npr. banko) in to pred njeno dospelostjo, kar se imenuje diskontiranje. Gospodarski pomen menice:

- funkcija plačilnega sredstva, ker jo lahko uporabimo pri negotovinskem plačevanju,
- že omenjena finančna in kreditno zavarovalna funkcija.