

Program: EKONOMSKI TEHNIK

GOSPODARSKO POSLOVANJE (1. LETNIK)



Gradivo je nastalo v okviru projekta Center vseživljenjskega učenja Koroška.

Avtorica: Helena Solina

1 UVOD

1.1 NAMEN IN CILJI GRADIVA

Namen gradiva je, da spoznamo vsebine gospodarskega poslovanja za 1. letnik v programu Ekonomski tehnik (izobraževanje odraslih).

Z gradivom želimo, da:

- spoznate vsebino prodajne pogodbe;
- prepoznate osnovne oblike gospodarskih družb;
- spoznate potek nabave in skladiščenja materiala;
- spoznate značilnosti financiranja podjetij;
- spoznate oblike trga v ožjem in širšem smislu;
- prepoznate kazalce gospodarjenja;
- spoznate pomen zavarovanja in vrste zavarovanj;
- spoznate vrste transporta in pomen ter vlogo špediterjev;
- spoznate pomen in oblike zunanjetrgovinskih poslov.

2 PRODAJNA POGODBA

Namen tega poglavja je, da spoznamo vse o prodajni pogodbi.

Ob koncu tega poglavja boste dosegli naslednje cilje:

- spoznali pojem prodajna pogodba,
- spoznali sestavine prodajne pogodbe,
- prepoznali faze in pravne pogoje za nastanek prodajne pogodbe,
- spoznali načine navajanja količine in cene v prodajni pogodbi,
- usvojili dobavne in plačilne pogoje v prodajni pogodbi,
- spoznali načine plačevanja v prodajni pogodbi,
- spoznali, kako se določi kakovost v prodajni pogodbi.

Kaj je prodajna pogodba?

Prodajna pogodba je pogodba, s katero se prodajalec zaveže, da bo stvar, ki jo prodaja, izročil kupcu tako, da bo ta pridobil lastninsko pravico; kupec pa se zavezuje, da bo prodajalcu plačal kupnino.

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

PRODAJALEC:

- izroči stvar
- prenese lastninsko pravico na kupca

KUPEC:

- plača kupnino
- pridobi stvar

2.1 VSEBINA PRODAJNE POGODBE

1. OBVEZNE SESTAVINE:

- Kdo kupuje? (kupec)
- Kdo prodaja? (prodajalec)
- Kaj kupuje? (vrsta blaga, kakovost)
- Koliko kupuje? (količina)
- Koliko plača? (cena)

2. REDNE SESTAVINE:

DOBAVNI POGOJI:

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



PLAČILNI POGOJI:

- plačilni rok
- način plačila
- kraj plačila

3. OBČASNE SESTAVINE:

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

Posebne sestavine prodajne pogodbe

Posebne sestavine prodajne pogodbe so: splošni prodajni pogoji, pridržek lastninske pravice, skesnina, pravica do zamenjave in pogodbeni kazni oziroma penale.

PRIDRŽEK LASTNINSKE PRAVICE: V tem primeru gre za izdelek, ki ga kupec svobodno uporablja, njegov lastnik pa je še vedno prodajalec (lizing).

SKESNINA: Včasih se pogodbenika dogovorita, da lahko ob plačilu skesnine odstopita od pogodbe. To pomeni, da je potrebno plačati le skesnino, pogodbe pa ni potrebno izpolniti.

2.2 FAZE IN PRAVNI POGOJI 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.

RAZLAGA FAZ NASTANKA IN SKLENITVE PRODAJNE POGODBE S PRIMEROM

- 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.

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.

2.3 NAČINI 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 ...

v prodajni pogodbi je cena lahko navedena na naslednje načine:

- **neposredna navedba cene** (navedba denarnih enot za blagovno enoto, npr. 10 €/kg)
- **posredna navedba cene** (navedba blagovnih enot za določeno količino denarja 8 kosov za 100 €)
- **fiksna cena** je natančno določena in dobavitelj mora dobaviti vse blago po tej ceni, npr. letna pogodba
- **klavzula o nihanju stroškov** omogoča povišanje dogovorjene cene, če so se zvišali posamezni stroški do časa dobave
- **indeksna klavzula** pomeni, da ni potrebno izračunati stroške, ker indeks pove, kako se cene na določenem področju spreminjajo

- **transportne klavzule** so navedene v inkotermsih ter določajo dobavne pogoje in prenos lastništva iz namembnega kraja s/z/franco = prevoz plača (iz skladišča, iz postaje v prosto skladišče)

2.4 DOBAVNI IN PLAČILNI POGOJI 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)

2.5 NAČINI 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 ...

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.

2.6 DOLOČANJE KAKOVOSTI V PRODAJNI POGODBI

Pri določanju kakovosti si lahko pomagamo z ogledom blaga, opisom (racionalno – računsko izražen ali pa iracionalno – ni računsko izražen) in sliko – dopolnjuje opis.

Kvaliteto lahko določa tudi blagovna znamka, tip (poenotenje – npr. pri avtu), standard (obliko, lastnosti, pojme, izmere, kontrole, varnostne predpise ...), trgovski razred (I., II, III).

Pri kakovosti so v uporabi tudi vzorci in modeli poskušanja, s katerimi lahko preverjamo naročeno blago, lahko predčasno poskusimo blago ...



Posebnosti:

a) PRODAJA S PREDKUPNO PRAVICO: s pogodbenim določilom o predkupni pravici, se K zavezuje, da bo P obvestil o nameravani prodaji stvari določeni osebi ter o pogojih te prodaje in mu ponudil, naj jo on odkupi po enaki ceni.

b) ZAMUDA KUPCA: nevarnost preide na K

Prodajalec lahko:

- odstopi od pogodbe
- zahteva odškodnino

Ta čas mora P hraniti stvar kot dober gospodar in o tem obvestiti kupca.

c) NAKUP NA POIZKUŠNJO

K vzame stvar in jo preizkusi. V roku, ki je v pogodbi/v navadi/primeren, mora obvestiti P ali ostaja pri pogodbi, sicer se šteje, da od pogodbe odstopa.

d) PRODAJA NA OBROKE

Stvar je izročena, še preden je plačan zadnji obrok. LP pa se prenese že ob izročitvi.

Bistvene sestavine pog.:

- skupen znesek vseh obročnih plačil
- obrok oz. kar je bilo že dano
- znesek posameznih obrokov
- roki plačil
- št. obrokov

3 PRAVNE OSEBE

Namen tega poglavja je, da spoznamo osnovne oblike gospodarskih družb.

Ob koncu tega poglavja boste dosegli naslednji cilj:

- spoznali bistvene razlike med samostojnim podjetnikom in osebnimi ter kapitalskimi družbami.

PRAVNE OSEBE

PRAVO ALI PRAVNI RED je skupek pravil, ki veljajo v določeni skupnosti za njihove člane ter sankcij, ki veljajo za nespoštovanje pravil

Objekt – predmet, zgradba, stvar

Subjekt – oseba, človek

Za pravo je značilno, da ureja razmerja med posamezniki, ki so nosilci pravic in obveznosti. Pravimo jim pravni subjekti.

PRAVNI SUBJEKTI

FIZIČNE OSEBE

so ljudje oziroma posamezniki od rojstva do smrti

PRAVNE OSEBE

So skupine posameznikov, ki se združujejo zaradi skupnega cilja; da lažje delujejo potrebujejo določena pravila, ki jim pravimo pravni red (podjetja, banke, zavarovalnice, občine, mesto, država, politične organizacije, verske skupnosti...)

Značilnosti pravnih oseb

- PO nastane s pravnim aktom (spis, javna listina)
- PO imajo lastno premoženje
- PO so organizirane



ORGANIZACIJSKE OBLIKE PRAVNIH OSEB

GOSPODARSKE DRUŽBE

Banke, zavarovalnice

ZAKON O GOSPODARSKIH
DRUŽBAH

JAVNA PODJETJA

Snaga, certus

NA PODROČJU KAMUNALE

ZAVODI

Šole, bolnišnice

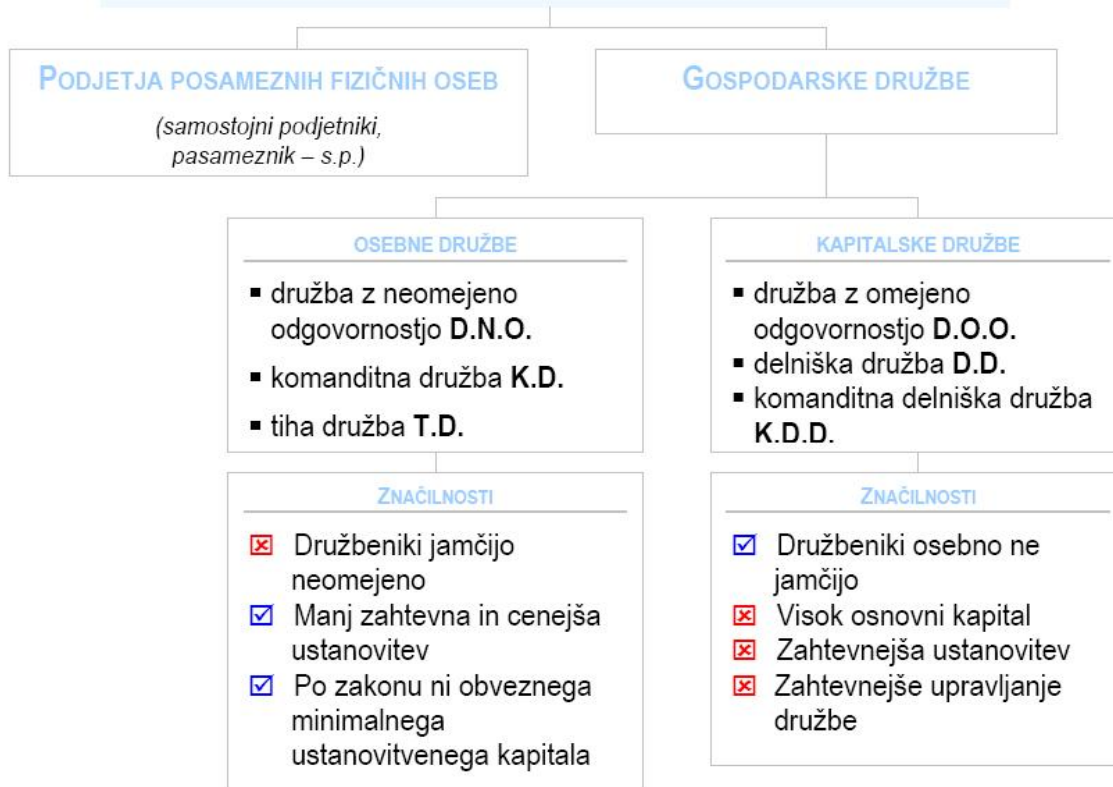
Delujejo predvsem na
področju negospodarstva

ZAKON O ZAVODIH

GOSPODARSKA DRUŽBA je pravna oseba, ki na trgu opravlja samostojno dejavnost, s pridobitnim namenom, kot svojo izključno dejavnost.

PODJETJE je (gospodarska) enota v kateri poteka gospodarska dejavnost, najpogostejša pravna oblika podjetij pa je gospodarska družba.

OPRAVLJANJE GOSPODARSKIH DEJAVNOSTI



1.

d.n.o.



DRUŽBA Z NEOMEJENO ODGOVORNOSTJO

D.N.O. je družba najmanj **dveh** družbenikov,
ki nastopajo pod skupno firmo in odgovarjajo za obveznosti družbe
z vsem svojim premoženjem

Značilnosti d.n.o.:

- ➔ Nastane s pogodbo, kjer so urejena razmerja med družbeniki
 - ➔ Ustanovitvene vloge so lahko v denarju, stvareh, pravica, v delu, v znanju, izkušnjah...
 - ➔ Družbeniki odgovarjajo za obveznosti družbe z vsem svojim premoženjem
 - ➔ Družba odgovarja za premoženje z vsem svojim premoženjem
 - ➔ S pogodbo o ustanovitvi so določi vodja
 - ➔ Firma vsebuje priimek vsaj enega družbenika z navedbo "ostali" ali "in drugi"
-
- ☒ Možnosti za financiranje so večje
 - ☒ Možen je dogovor o delitvi dela
 - ☒ Vsi družbeniki imajo nadzor
-
- ☒ Družbeniki odgovarjajo osebno ali z vsem svojim premoženjem
 - ☒ Močna vezanost družbenikov na družbo

2.

k.d.



KOMANDITNA DRUŽBA

K.D. je osebna družba najmanj dveh družbenikov.

To sta **komplementar** in **komanditist**.

KOMPLEMENTAR

- ➔ najmanj en
- ➔ jamči osebno
- ➔ deluje podjetniško
- ➔ vezan je na družbo
- ➔ povečuje (lasten) kapital

KOMANDITIST

- ➔ najmanj en
- ➔ jamči do višine vloge
- ➔ podjetniško **NE** deluje
- ➔ omejen nadzora

Komanditna družba je primerna za podjetništvo v kateri delujejo podjetniki le s kapitalom ne pa tudi z lastno podjetniško odgovornostjo, ti sodelujejo s posamezniki, ki želijo podjetniško sodelovati.

Smisel k.d. je v združitvi podjetnikov s finančno močnimi družbeniki.

3.

s.p



SAMOSTOJNI PODJETNIK

S.P. je posameznik, je fizična oseba, ki na trgu opravlja pridobitveno dejavnost kot svojo izključno dejavnost.

Opravlja lahko eno samo ali več dejavnosti in z opravljanjem lahko začne šele po vpisu v register.

Firma s.p. vsebuje označbo dejavnosti, morebitne dodatne dejavnosti, njegovo ime in priimek in označbo.

Lastnik jamči neomejeno za dolgove podjetja, to pomeni, da jamči tudi s svojim zasebnim premoženjem

S.p. je lahko le en sam lastnik, ki mora zbrati celoten potreben kapital.

- ☒ popolna svoboda poslovanja podjetja
- ☒ kapitalska osnova je odvisna od posameznika
- ☒ neomejeno jamči z vsem svojim premoženjem

4.

d.o.o.



DRUŽBA Z OMEJENO ODGOVORNOSTJO

D.O.O. je kapitalska družba, v kateri je vsak izmed vlagateljev udeležen z določeno vlogo. Njeni družbeniki pa za obveznosti ne odgovarjajo osebno.

Ko se d.o.o. ustanovi jo je potrebno vpisati v sodni register. Zakaj? Motiv je v udeležbi pri dobičku.

- ☒ družbniki ne odgovarjajo osebno
- ☒ obveščenost javnosti o poslovanju družbe je majhna
- ☐ poslovni deleži so težko prenosljivi
- ☐ možnosti za financiranje so manjše

ORGANI DRUŽBE

- **skupščina**
 - imenuje: kdo je tisti, ki bo vodja, izvoli kdo je v nadzoru
- **poslovodstvo**
 - odloča kaj bo proizvajalo
- **nadzorni**
 - kontrolira poslovanje podjetja



DELNIŠKA DRUŽBA

D.D. je kapitalska družba z lastno pravno osebnostjo. Pri kateri delničarji zagotovijo osnovni kapital, ki je razdeljena na delnice.

Poznamo dva načina ustanovitve d.d.:

- sočasna ali simultana ustanovitev
- postopna ali sukcesivna¹ ustanovitev

DELNICA je vrednostni papir, ki predstavlja solastnino v podjetju, ji je organizirano kot delniška družba. Delnica izkazuje dve skupini pravic:

1. PREMOŽENJSKE PRAVICE

- pravica do dividende²
- pravica do likvidacijskega³ deleža
- pravica do prednostnega nakupa novih delnic

2. ČLANSKE PRAVICE

- aktivna in pasivna volilna pravica
- pravica do nadzorovanja (poslovanja) družbe
- pravica do informacij
- pravica do izpodbijanja sklepov družbe

- ☒ delničarji jamčijo omejeno (le do višine vrednosti svojih delnic)
- ☒ s pomočjo velikega števila majhnih delničarjev je možno priti do velikega kapitala
- ☒ delnico je možno zlahka prenašati

- ☒ nasprotni interesi med delničarji in med vodstvom podjetja
- ☒ pravica do nadzora je omejena
- ☒ ni povezave med delničarji in družbo

¹ **sukcesivno**: delno, postopno

² **dividenda**: ali del dobička, ki je izplačan delničarju ob koncu uspešnega poslovnega leta

³ **likvidacija**: razpustitev, opustitev, zaprtje, odstranitev, ukinitve

3. 2 Preverjanje znanja

- ✚ Kdaj je človek porabnik in kdaj ustvarjalec v gospodarstvu?
- ✚ Kako gospodarimo kot posamezniki/družina?
- ✚ Kako se razlikujejo potrebe zaposlene ženske s tremi otroki, ki živi v velenestu in kmetovalke s poljem in dvema kozama v osamljeni vasici?
- ✚ Katere so v vaši skupini osnovne življenjske potrebe in kako jih zadovoljite?

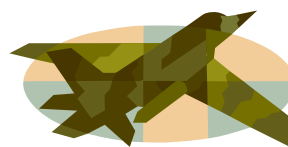
- ✚ Katere so v vaši skupini socialne potrebe in kako jih zadovoljite?
- ✚ Katere so v vaši skupini potrebe po spoštovanju in kako jih zadovoljite?
- ✚ Katere so v vaši skupini potrebe po samouveljavitvi in kako jih zadovoljite?
- ✚ Je res dobrin manj kot potreb? Razložite.



- ✚ Kakšna je razlika med proizvodi in storitvami?
- ✚ Kakšna je razlika med potrošnimi dobrinami in proizvodnimi dobrinami?
- ✚ Katere so proste dobrine?
- ✚ Kako bi opredelili fizični ali eksistenčni minimum?



- ✚ Opredelite pojem podjetje.
- ✚ Opredelite pojem firma.
- ✚ Katere vrste podjetij poznate?
- ✚ Katera sredstva se nahajajo v podjetju? Jih znate razdeliti v dve osnovni skupini glede na to, koliko časa ostanejo v podjetju?



- ✚ Kako razumete pojem delitev dela?
- ✚ Zakaj je v zgodovini prišlo do delitve dela?
- ✚ Prednosti in slabosti delitve dela?
- ✚ Kaj je mednarodna delitev dela in kaj naj proizvaja naša država?



4 MATERIALNO POSLOVANJE PODJETIJ

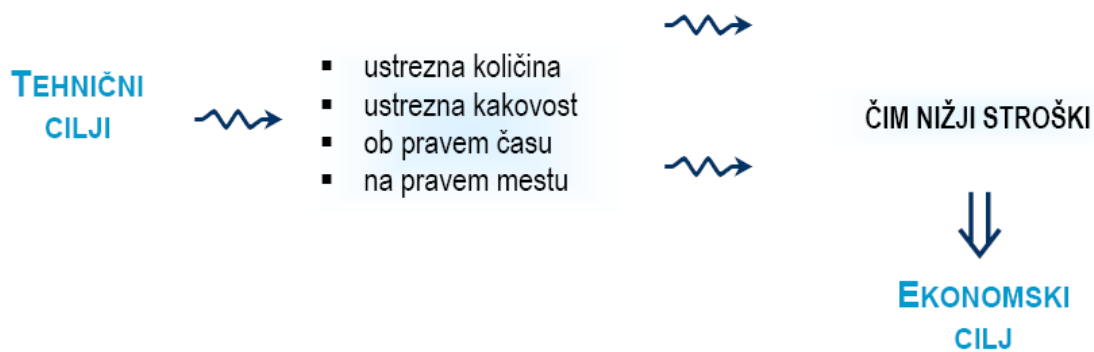
Namen tega poglavja je, da spoznamo potek nabave in skladiščenja materiala.

Ob koncu tega poglavja boste dosegli naslednja cilja:

- spoznali cilje, namen in način nabave;
- spoznali cilje, namen in potek skladiščenja.

NABAVA

1. CILJI



2. POTEK NABAVE

- **PLANIRANJE** (kaj potrebujemo, koliko, kje nabaviti?)
- **IZVAJANJE** (ali akcija)
- **KONTROLA** (ali se realnost ujema s planom, če se ne, zakaj?)

Kaj nabaviti?

(da lahko podjetje funkcionira)



3. POMOČ PRI USPEŠNI NABAVI PREDSTAVLJA

NABAVNO POLITIČNI INSTRUMENTARIJ



Kako nabaviti?

	NABAVIMO VEČJE KOLIČINE NA ZALOGE	NABAVIMO VEČKRAT AMPAK MANJŠE ZALOGE (PO POTREBI)
<input checked="" type="checkbox"/>	<ul style="list-style-type: none">manjša možnost prekinitvekoličinski popust (RABAT)nižji stroški transporta	<ul style="list-style-type: none">ni ostankovdelno odpadejo stroški skladiščenjazvestobni rabat
<input type="checkbox"/>	<ul style="list-style-type: none">možnost ostankov (zastari, se pokvari)visoki stroški skladiščenja	<ul style="list-style-type: none">večji stroški nabavevečja možnost za zastoje, prekinitve

4. JUST IN TIME

*Ob pravem trenutku na pravem mestu,
ne prej in ne kasneje.*

POGOJ: zanesljiv dobavitelj, ki nam dobavi takoj ko si to zaželim.

SKLADIŠČENJE



1. NAMEN IN CILJ SKLADIŠČENJA

- DA BLAGO ODRŽI VREDNOST
- ZAŠČITA BLAGA PRED ZUNANJIMI VPLIVI
- DA IMAMO BLAGO VES ČAS PRI SEBI (NE RABIMO DOBAVLJAT VES ČAS)

2. CILJI

- PREMOSTITEV ČASA
- PREOBLIKOVANJE

3. POTEK

- PREVZEM BLAGA NA USTREZEN NAČIN
- KONTROLA BLAGA (spisek, ki spremlja blago = dobavnica – kadar prodajalec sam dobavlja; tovarni list...)
- USKLADIŠČENJE IN ČUVANJE BLAGA (varnost, proti požarom, vlomom...)
- IZDAJANJE

4. STROŠKI SKLADIŠČENJA

- Plače ljudi (zaposlenih)
- Najem prostora
- Vračilo kredita za izgradnjo prostora
- Stroški amortizacije
- Kalo¹

¹ Strokovni izraz za razsip, osušek, manjko... (npr.: les se posuši, se krči in se širi)

5 ORGANIZACIJSKE OBLIKE TRGA

Namen tega poglavja je, da spoznamo oblike trga v ožjem in širšem smislu.

Ob koncu tega poglavja boste dosegli naslednje cilje:

- spoznali značilnosti sejmov,
- spoznali značilnosti javnih natečajev,
- spoznali značilnosti borz.

POSEBNE ORGANIZACIJSKE OBLIKE

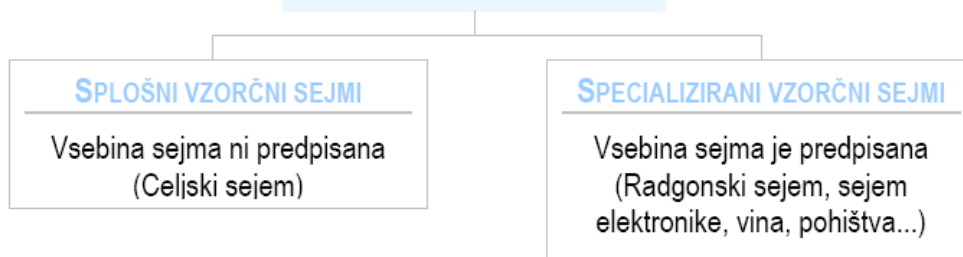


SEJMI

NEKOČ: blago je bilo na sejmu prisotno in ga je kupec ob nakupu tudi takoj dobil

DANES: blago ni več prisotno za namen prodaje ampak le za vzorec

Vzorčni sejmi



Prednosti sejmov:

- ☑ Proizvajalci predstavijo novosti
- ☑ Proizvajalci svetujejo
- ☑ Kupci podrobneje povprašujejo po izdelku
- ☑ Spoznavanje poslovnih partnerjev
- ☑ Proizvajalci spoznajo konkurenco in nove trende na trgu



BORZE

Blagovne borze

PRIMERI BLAGA: kava, pšenica, riž, dragi kamni, cvetje, svila, bombaž, nafta...

- ♦ Blago ni prisotno – vzorci
- ♦ Večje in natančno določene količine
- ♦ Starine – se ne kupuje, umetnine
- ♦ Prodajna pogodba je standardizirana
- ♦ Kupec lahko kupi blago, ki v času nakupa še ne obstaja – letina, tekstil



Borze vrednostnih papirjev

Na borzi se trguje z VP; Vrednostni papir izkazuje neko vrednost izraženo v denarju ali stvareh (delnica, menica, ček, kolek, znamka, zavarovalna polica)

Z vsemi temi se ne trguje; trguje se le z delnicami in obveznicami.

DELNICA

- Je lastniški vrednostni papir- imetnik delnice je solastnik podjetja, ki mu ta delnica pripada.
- Delnice lahko izdajajo samo delniške družbe.
- Razlogi:
 - ♦ Postaneš solastnik – soupravlja podjetje
 - ♦ Interes drugih podjetij
 - ♦ Oplemeniti denar, vsak delničar lahko dobi dividende – ob koncu uspešnega poslovnega leta

DIVIDENDA

- Je del dobička, ki pripada vsakemu delničarju
- Ni nujno da izplača dividende, lahko se odloči, da dobiček nameni v investiciji
- Delničar ima dve vrsti pravic:

1. premoženjske pravice

- pravica do dividende
- pravica do likvidacijskega deleža
- pravica do prednostnega nakupa novih delnic

2. članske pravice

- aktivna in pasivna volilna pravica
- pravica do nadzorovanja (poslovanja) družbe
- pravica do informacij
- pravica do izpodbijanja sklepov družbe

LICITACIJA

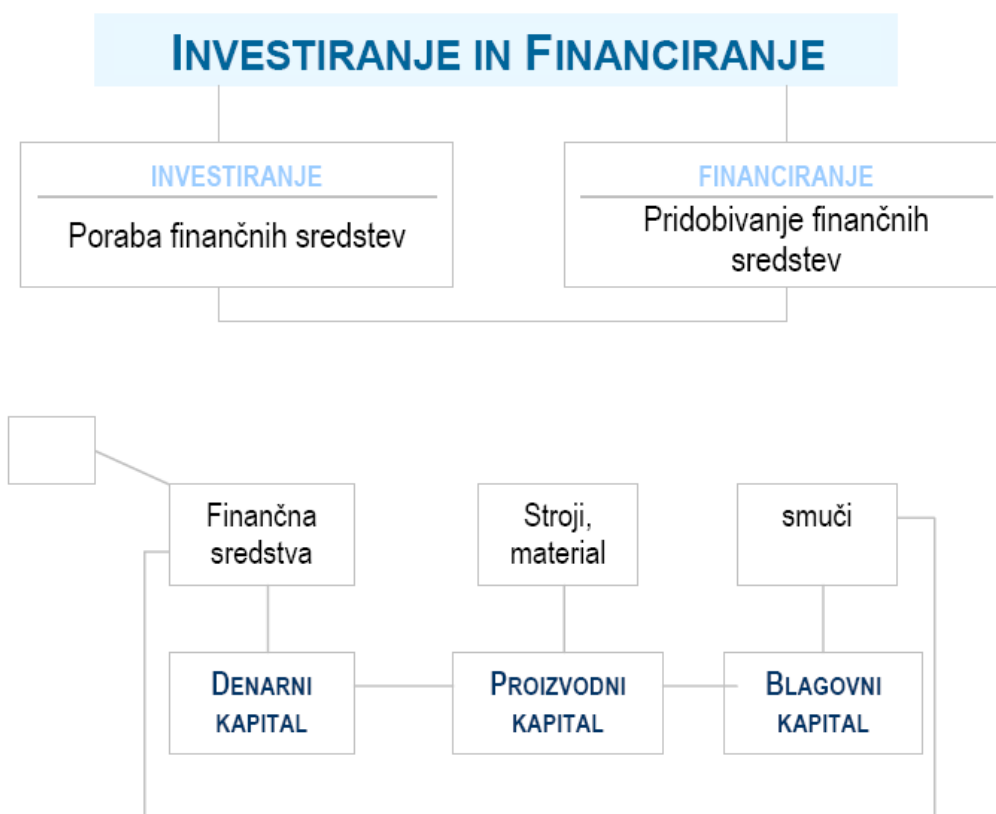
- Pri licitaciji gre za pisno konkurenco med kupci
- Ponudbe se oddajajo v zapečatenih kuvertah, ki se odpirajo šele po poteku roka licitacije
- Licitacijo pogosto vodijo sodišča
- Blago se ne deli – prodamo v celoti
- Licitacija ne rabi uspeti
- Prodajalec se ne odloča o izbiri kupca samo na podlagi cene (plačilni rok, vizija...)

RAZPIS

Gre za javno in pisno konkurenco med prodajalci.

PRIMER RAZPISA: Prenavljala se bo SEŠ, objavi se razpis v časopisu in ponudbe podajo razli gradbena in pleskarska podjetja. Nato se izbere en ali več izvajalcev prenovitvenih del.

Avkcija, licitacija in razpis so javni natečaji in morajo biti javno objavljeni.



Borza posluje od :

09³⁰ - 13⁰⁰ **BTS**: borzno trgovalni sistem (prodaja in nakup VP samo v tem času)

13⁰⁰ - 17⁰⁰ **BIS**: borzno informacijski sistem (informacije o VP)

Borzni indeksi

- SBI – slovenski borzni indeks
- Dow Jones
- Nikkei...

V Sloveniji je najbolj znan sbi20

Bi je povprečje gibanja določenih delnic na določen dan (točke)

Vaja: Branje tečajnice v časopisu

TOM:	temeljna obrestna mera
obr.m.div.:	obrestna mera dividende
ex.kupon:	nam pove kdaj je bila dividenda nazadnje izplačana
% spr.:	za koliko se je enotni tečaj spremenil glede na prejšnji dan
max:	najvišja vrednost vrednostnega papirja na ta dan
min:	najnižja vrednost vrednostnega papirja na ta dan
promet v 1000 SIT:	kakšna vrednost prodaje in nakupa tega VP je bila ustvarjena
▪ enotni tečaj je povprečni tečaj vrednostnega papirja na določen dan	



AVKCIJA

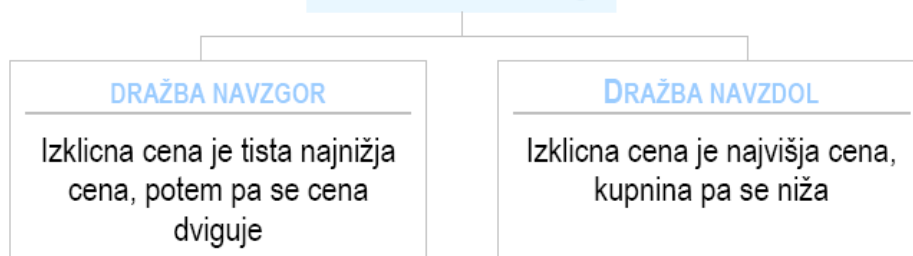
(dražba)

- Pri avkciji gre za ustno konkurenco med kupci.
- Blago pri avkciji se razdeli na partije ali dele – vsakega posebej prodajamo
- Dražba ali avkcija se vedno začne z izklicno ceno , ki jo imenujemo tudi začetna cena

Kdaj mora kupec plačati?

Kupnina se izplača v višini 20% – 50% takoj. Ostalo pa kasneje. Običajno čez 14 dni ali ob prevzemu blaga

Oblike avkcij



Avkcija mora uspeti v vsakem primeru.

6 FINANCIRANJE

Namen tega poglavja je, da spoznamo značilnosti financiranja.

Ob koncu tega poglavja boste dosegli naslednji cilj:

- spoznali financiranje, investiranje in kreditiranje podjetij.

FINANCIRANJE

Vrste:

PO DAJALCU KAPITALA

LASTNO FINANCIRANJE

Lastno financiranje je financiranje z lastnimi sredstvi, ki jih podjetje ne rabi vrniti- lastni kapital.

TUJE FINANCIRANJE

Ta sredstva mora podjetje po določenem roku vrniti – tuj, dolžniški kapital.

PO IZVORU

ZUNANJE

- pridobitev kredita
- pridružitve novega družbenika (plača kapital)

NOTRANJE

- samofinanciranje (doseganje dobička)
- financiranje s spremembo namembnosti sredstev
- iz nepredvidenih obveznosti



INVESTIRANJE

Gre za porabo finančnih sredstev.

VRSTE INVESTICIJ

NOVE

Pri novih investicijah gre za prvotne investicije, kjer blago, opremo itd. Podjetje prvič nabavi (ob ustanovitvi podjetja, ob razširitvi proizvodnje...)

NADOMESTNE

Pri nadomestnih investicijah z nakupom blaga, opreme nadomestimo staro, obrabljeno blago (amortizacija)

AKTIVA premoženje	bilanca stanja	PASIVA obveznosti
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Stalna sredstva ▪ Gibljiva sredstva 		<ul style="list-style-type: none"> ▪ Lastni kapital ▪ Tuj kapital
		FINANCIRA

Kako se v bilanci odraža financiranje premoženja?!

KREDITIRANJE



STROŠKI KREDITA

- **Obresti (odvisne od):**
 - ♦ Višine kredita
 - ♦ Trajanja
 - ♦ S čim zavarujejo
 - ♦ Bonitete
- **Provizija**
 - ♦ Odobritvena provizija
 - ♦ Razpolagalna (ovnavljajočih kreditih)
 - ♦ Kreditna (limit)
 - ♦ Če prekoračiš čas vračila
- **Drugi stroški – pristojbine**
 - ♦ Telefon
 - ♦ Električna
 - ♦ Pošta
 - ♦ Vodenje



VAJE

Skupina 1:

1. RAZLIKA OBJEKT – SUBJEKT?
2. FUNKCIJA PRAVA?
3. RAZLIKA MED FIZIČNIMI IN PRAVNIMI OSEBAMI?
4. ZAKAJ SE PRAVNE OSEBE ZDRUŽUJEJO? KAKO NASTANEJO?
5. NAVEDITE NEKAJ PRIMEROV GOSPODARSKIH DRUŽB, JAVNIH PODJETIJ, ZAVODOV.
6. OPREDELITE POJEM GOSPODARSKA DRUŽBA.
7. OSNOVNA RAZLIKA MED OSEBNIMI (D. N. O., K. D., T. D.) IN KAPITALSKIMI DRUŽBAMI (D. O. O., D. D., K. D. D.).

Skupina 2:

1. NAVEDITE NEKAJ ZNAČILNOSTI SAMOSTOJNEGA PODJETNIKA.
2. ALI JAMČI NEOMEJENO? KAJ TO POMENI?
3. OPREDELITE POJEM DELNICA.
4. OPREDELITE TEHNIČNE IN EKONOMSKE CILJE NABAVE!
5. KDAJ JE SMISELNO NABAVLJATI NA ZALOGO IN KDAJ NE?
6. KAKO BI OPISALI NABAVO JUST IN TIME?
7. KAJ JE POGOJ ZA TO OBLIKO NABAVE?

Skupina 3:

1. OPREDELITE CILJ IN NAMEN SKLADIŠČENJA.
2. KAKO POTEKA SKLADIŠČENJE?
3. KATERI SO STROŠKI SKLADIŠČENJA?
4. RAZLIKA MED SPLOŠNIMI IN VZORČNIMI SEJMI.
5. PREDNOSTI UDELEŽBE NA SEJMIH.
6. S ČIM SE TRGUJE NA BLAGOVNIH BORZAH?
7. NAVEDITE PRIMER JAVNEGA RAZPISA.

Skupina 4:

1. RAZLIKA AVKCIJA – LICITACIJA?
2. RAZLIKA INVESTIRANJE – FINANCIRANJE.
3. KREDITIRANJE. OPREDELITE POSTOPEK IN UDELEŽENCE.
4. OD ČESA SO ODVISNE OBRESTI KREDITA?
5. BORZNI INDEKS
6. RAZLIKA NOVE – NADOMESTNE INVESTICIJE.

7 EKONOMSKI KAZALCI

Osnovni ekonomski kazalci, ki kažejo učinkovitost in uspešnost gospodarjenja gospodarskih subjektov podjetij, so:

1. produktivnost
2. ekonomičnost
3. donosnost
4. likvidnost
5. količnik obračanja zalog

Načelo produktivnosti ali učinkovitosti poslovanja pomeni poslovati tako, da podjetje doseže določen obseg proizvodnje v čim krajšem času.

$$P = \frac{\text{Obseg proizvodnje (skupna količina proizvodov)}}{\text{Porabljeni čas (skupno število zaposlenih)}}$$

Rezultat primerjamo z rezultati, ki jih dosežejo sorodna podjetja v panogi, ali pa z rezultati istega podjetja v predhodnih obdobjih, ali s planiranim rezultatom v neki časovni enoti.

V trgovini izračunavamo ta kazalec tako, da vrednost prodaje delimo s številom zaposlenih, ker bi bil drugače podatek o številu prodanih izdelkov na zaposlenega nesmiseln.

Načelo ekonomičnosti pomeni poslovati tako, da se določen obseg ali vrednost proizvodnje ustvari s čim nižjimi stroški. Pomeni varčno poslovanje s poslovnimi sredstvi podjetja.

$$E = \frac{\text{Vrednost proizvodnje}}{\text{Skupni stroški proizvodnje}} = \frac{\text{prihodki od prodaje}}{\text{celotni odhodki (stroški)}}$$

Načelo rentabilnosti pomeni, da mora podjetje poslovati tako, da z uporabljenimi (vloženimi) sredstvi doseže čim višji dobiček oz. da določen dobiček ustvarimo s čim nižjimi sredstvi.

$$R = \frac{\text{Doseženi dobiček}}{\text{Doseženi prihodki}} \times 100 \%$$

Porabljena (vložena sredstva)

Načelo likvidnosti zahteva, da je podjetje ves čas poslovanja plačilno sposobno – likvidno. To pomeni, da ima vedno na razpolago dovolj denarnih sredstev, da sproti, v roku zapadlosti poravnava vse svoje obveznosti do poslovnih partnerjev, države, finančnih institucij ipd.

Razpoložljiva denarna sredstva(gotovina)

$$L = \frac{\text{Razpoložljiva denarna sredstva(gotovina)}}{\text{Zapadle obveznosti}} \times 100 \%$$

Koeficient ali količnik obračanja zalog nam pove, kolikokrat se obratna sredstva, ki jih podjetje uporablja v poslovnem procesu, v nekem časovnem obdobju iz svoje osnovne oblike denar – surovine – izdelki povrnejo nazaj v denar. Hitrost obračanja obratnih sredstev je pomembna zato, da podjetje s čim manj sredstvi čim večkrat izvede poslovni proces ter ustvari dobiček. Ta koeficient je predvsem pomemben za trgovska podjetja, da čim bolj racionalno nabavljajo trgovsko blago, s čim krajšim časom vezave kapitala v zalogah.

8 ZAVAROVANJE

Namen tega poglavja je, da spoznamo značilnosti zavarovanja.

Ob koncu tega poglavja boste dosegli naslednje cilje:

- spoznali ukrepe zavarovalne politike;
- spoznali pogoje za nastanek zavarovalne pogodbe;
- spoznali vrste zavarovanj.

ZAVAROVANJE

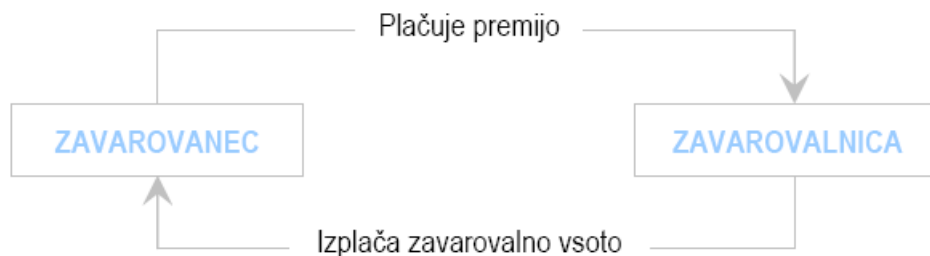
NEVARNOSTI OGROŽAJO:

- Življenje in zdravje
- Zasebno premoženje

UKREPI ZAVAROVALNE POLITIKE:

- Preprečevanje in zmanjševanje nevarosti
- Porazdelitev in izravnava rizika
- Prevalitev tveganja
- Skrb za financiranje odškodnin

RIZIČNA POLITIKA IN ZAVAROVANJE

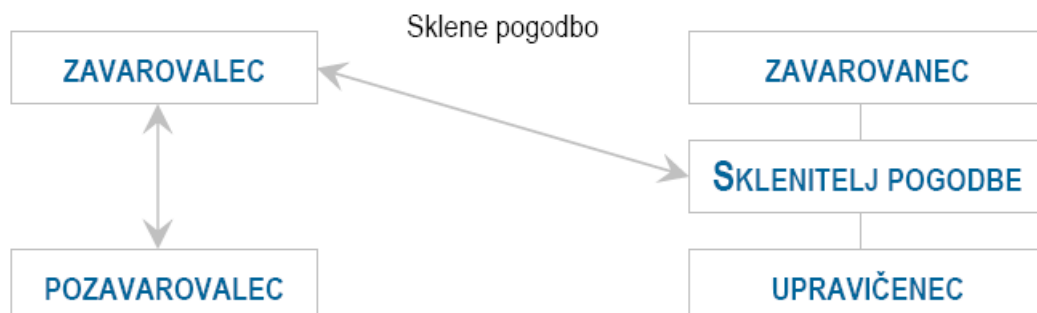


- Izravnava tveganja
- Delitev tveganja
- Porazdelitev tveganja

INDIVIDUALNI IN SOCIALNO ZAVAROVANJE

Individualno je prostovoljno, socialno zavarovanje pa je obvezno

ZAVAROVALNA POGODBA

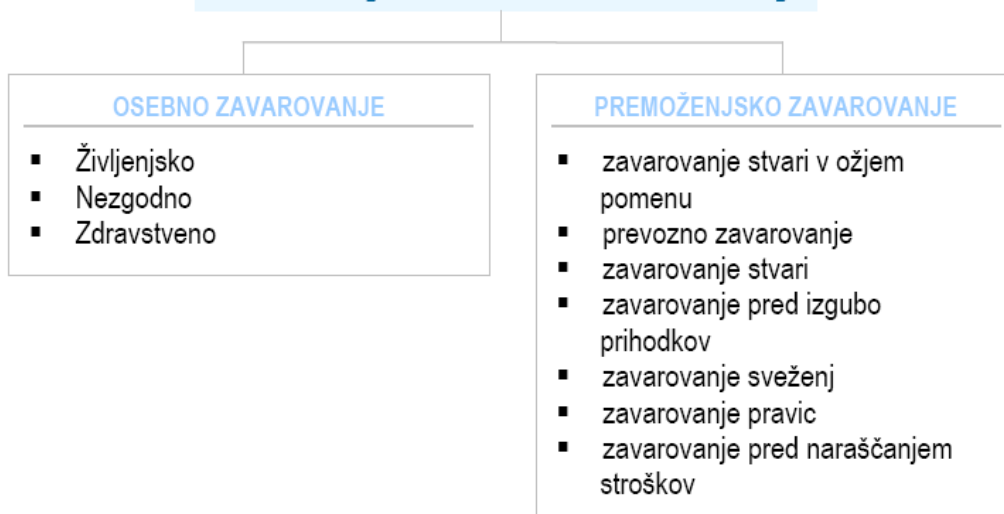


Potek sklenitve pogodbe

- Ponudba
- Sprejem ponudbe
- Obveznosti pogodbenikov

Zavarovalnica ne rebi izplačati zavarovalne vsote ko je škoda namerno povzročena, gre za napad teroristov. Premija ni plačana, če povzročimo nesrečo pod vplivom alkohola ali drugih substanc.

Področja in vrste zavarovanj



TRANSPORT OZ. PROMET

Premagovanje časa in prostora. Omogoča opravljanje storitev – prevoz blaga, ljudi, energije in informacij. Omogoča delitev znotraj podjetja, med podjetji, državami, celinami (npr.: črpanje nafte). Kulturno in politično sožitje ljudi.

Transportna podjetja – transportna sredstva

Vrste transporta



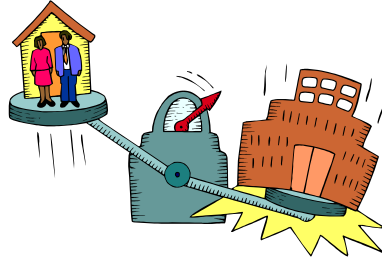
9 TRANSPORT

Namen tega poglavja je, da spoznamo značilnosti transporta.

Ob koncu tega poglavja boste dosegli naslednje cilje:

- spoznali pojem transport in vrste transporta,
- spoznali pomen in vlogo špediterjev.

	ŽELEZNIŠKI PROMET	CESTNI PROMET	NOTRANJA PLOVBA	POMORSKA PLOVBA	LETALSKI PROMET
VRSTE	<p>Tovorni</p> <ul style="list-style-type: none"> - kosovni (vreše, bale) - vagonski - zbirni <p>Potniški</p>	<p>Predmet: ljudi ali blago;</p> <p>Razdalja: lokalni, daljinski, primestni, medkrajevni</p> <p>Zakonska določila: zasebna in javna</p> <p>Dejavnost: za lastne potrebe, cest. promet kot podjetniška dejavnost</p>	<p>Linjska plovba: (po stalni progi in stalnem voznem redu)</p> <p>Prosto (tramperska) plovba: (po potrebi za tovorni promet)</p>	<p>Potniški, tovorni</p> <p>Območje plovbe: obalna plovba (kobotaža), dolga plovba</p> <p>Rednost prevažanja: svobodna plovba, linjska plovba</p>	<p>Redni (linijski) prevozi: letala opravljajo redne polete po določenih progah in po določenem voznem redu.</p> <p>Čarterski prevozi: Čas in pot poleta določamo po potrebi</p>
LISTINA OZ. POGODBA	<p>Dobavnica, železniški potni list CIM. Pogodba je sklenjena ko prevoznik sprejme pošiljko skupaj s potnim listom.</p>	<p>Cestni tovorni list, ki je dokaz, da je bila pogodba sklenjena in hkrati potrdilo o prevzemu blaga</p>	<p>Rečni prevozni list – potrdilo o sklenjeni prevozni pogodbi in je hkrati spremna listina</p> <p>Nakladnica (rečni konosament): potrjuje sprejem določene količine blaga</p>	<p>Pogodba o prevozu blaga je sklenjena ko prevoznik proti plačilu prevzame blago za prevoz po morju. Izdada se dve listini: prevoz kosovnega blaga – listina konosament in najem ali čarter (za razsut tovor)</p>	<p>Letalski tovorni list</p>
CENA	<p>Odvisna je od količine, vrste pošiljke, načina transporta (navaden, ekspres, kurir) razdalje, teže ... Železniška tarifa – podatki cen za blago</p>	<p>Tarifa, ki jo določa gosp. Zbornica oz. se oblikuje prosto na trgu v odvisnosti od ponudbe in povpraševanja</p>	<p>Odvisna je od teže, prevozne poti, vrednosti blaga, hitrosti prevoza</p>	<p>Linjska: karference ladjarjev, izdajajo cenik (vrsta blaga, teža, prostornina, razdalja... Prosta: cene nihajo – odvisne so od ponudbe in povpraševanja</p>	<p>Tarife v zračnem tovarnem prometu: splošne blagovne, razredne, specifične, kontejnerske, FAK</p>
ZNAČILNOSTI	<p>Odgovorna je za prekorajitev izročilnega roka in za škodo v tem času, zavaruje se pri zavarovalnici. Kosovne pošiljke naklada in razklada žel., vagonске naklada pošiljatelj, m razklada pa prejemnik</p>	<p>2 sporazuma: TIR (mednarodni sporazum o carinjenju blaga), blaga ni potrebno vmes carinit; CNR (mednarodni sporazum o prevozni pogodbi)</p>	<p>Poznamo tudi lestvične in conske tarife</p>	<p>Problemi z industrijo</p> <p>Problemi z zapirjem poti</p>	<p>Visoka vrednost naložb</p> <p>Visoki stroški, ne glede na izkoriščenost</p> <p>Čarterske družbe so pretežno zasebne</p>
PREDNOSTI	<ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> Hitro in poceni <input checked="" type="checkbox"/> Možnost prevažanja velikih količin <input checked="" type="checkbox"/> Točnost <input checked="" type="checkbox"/> Velika konkurenca letalskemu prometu 	<ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> Od vrat do vrat (do prejemnika) <input checked="" type="checkbox"/> cestno omrežje je zelo razvejano <input checked="" type="checkbox"/> prilagajanje željam pošiljatelja 	<ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> prevozni stroški so nizki <input checked="" type="checkbox"/> primerna za razsut tovor <input checked="" type="checkbox"/> velike količine 	<ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> potrebuje manj goniva <input checked="" type="checkbox"/> najcenejši transport <input checked="" type="checkbox"/> velike količine – manjša cena <input checked="" type="checkbox"/> ni potrebno vzdrževati transportnih poti 	<ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> kratek čas trajanja prevoza <input checked="" type="checkbox"/> zelo pazljiv prevoz <input checked="" type="checkbox"/> brez pogostega prekladanja
SLABOSTI	<ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> Omejenost železniškega omrežja 	<ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> je najmanj varen <input checked="" type="checkbox"/> ni točen (zastoji) <input checked="" type="checkbox"/> onesnaževanje okolja (plini) hrup <input checked="" type="checkbox"/> visoki str. Vzdrževanja cest 	<ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> prevoz traja dlje časa <input checked="" type="checkbox"/> vpliv vremena <input checked="" type="checkbox"/> visoka voda (ovirano razkladanje, nakladanje) <input checked="" type="checkbox"/> sezonska odvisnost prometa 	<ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> odvisen od vremena <input checked="" type="checkbox"/> morje ni vsem dostopno <input checked="" type="checkbox"/> možnost ekološke katastrofe 	<ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> relativno visoki prevozni stroški



ŠPEDICIJA

POJEM:

Špediter je organizator prevoza za komitente proti plačilu.

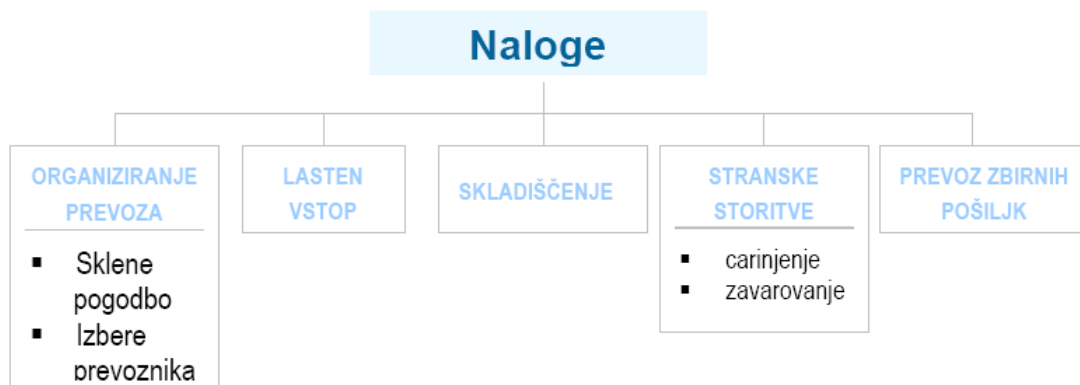
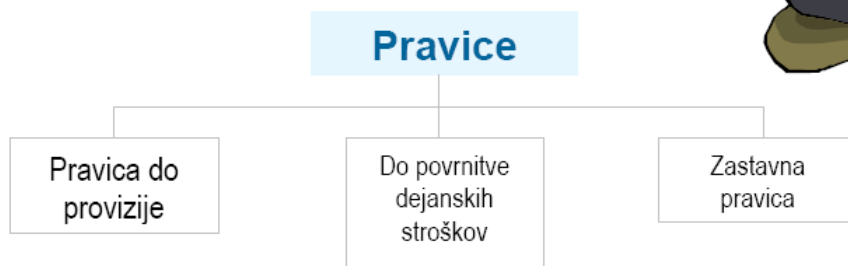


POMEN:

- Prihranek pri času in stroških
- Ugodnoti v zvezi z odpremo
- Zanesljiva kalkulacija (izračun)

ODGOVORNOST:

Kot dober gospodar



POGODBE:



10 PROIZVODNJA

Namen tega poglavja je, da spoznamo značilnosti industrijskih podjetij.

Ob koncu tega poglavja boste dosegli naslednji cilj:

- spoznali pomen in osnovne dejavnike poslovanja industrijskih podjetij.

Osnovne gospodarske enote so podjetja, kot nosilci izvajanja gospodarskih dejavnosti (Gorenje, Krka, IBM, Kompas ...) in gospodinjstva, kjer se nahajamo ljudje v vlogah kupcev ali potrošnikov na eni strani in delavcev, v vlogi izvajalcev poslovnega procesa v podjetjih in drugih družbenih institucijah.

Delavci s svojim delom v podjetjih služijo denar, ki ga potem kot potrošniki porabijo za nakup različnih dobrin, ki jih ta podjetja ustvarijo.

Delitev dela v gospodarskem procesu in zgodovinski razvoj te delitve

Delitev dela je naraven pojav, saj jo poznamo tudi v živalskem svetu (npr. mravlje; negovalke skrbijo za matico, delavke nabirajo hrano, bojevnice branijo mravljišče, matica leže jajčeca).

A delitev dela je najbolj značilna za človeško družbo in brez delitve dela moderna človeška civilizacija ne bi mogla obstajati.

V človeški prazgodovini še delitev dela ni bila tako izrazita. V nabiralni družbi so vsi člani plemena nabirali sadeže in vse počeli enako in družno. Prva delitev dela nastane z začetkom prehranjevanja človeka z živalskim mesom, ko se družba prvič razdeli na tiste, ki lovijo – lovci in tiste, ki nabirajo plodove - nabiralci. Lovci so bili pretežno moški, nabiralke pa ženske. Ženske so tudi skrbele za otroke in prebivališča, medtem ko so moški bili na lovu.

Z razvojem obrti, udomačevanjem živali, razvojem poljedelstva se delitev dela še naprej razvija. Pred približno 10.000 leti tako dobimo v človeški družbi lončarje, kovače, živinorejce, poljedelce, lovce, vojake. Vrh delitve dela v starem svetu in antiki tako vidimo pri starih Egipčanih, starih Grkih in starih Rimljanih.

Moderen čas se začne v 14. stoletju, s pojavom manufakture. Manufaktura je ročna delavnica, katere lastnik je manufakturist in zaposluje delavce. Delavci si delo delijo (vsak opravlja svoje delo) in so zato tudi plačani. Plača se imenuje mezda, katero si delavci med seboj razdelijo.

Prva gospodarstva vse do srednjega veka in še kasneje so bila izrazito zaprta gospodarstva, kar pomeni, da je družina ali rodovna skupnost v svojem okviru vse dobrine, ki jih je potrebovala (hrano, obleko, orodja, orožje ipd.) izdelovala sama. Neposrednih stikov med različnimi

gospodinjstvi ni bilo, saj so bili ljudje tedaj dokaj redko naseljeni. Z zgodovinski razvojem in povečevanjem števila prebivalstva pa so se vse bolj spreminjale in povečevale potrebe ljudi po novih in boljših dobrinah. Medsebojna srečanja so bila vse pogostejša in ljudje so si začeli dobrine med seboj izmenjevati. To je bilo obdobje naturalne menjave, kjer so menjavali blago za blago. Ta menjava je bila težko izvedljiva zaradi različnih pomanjkljivosti. Težko sta se vedno našla dva, ki sta potrebovala ravno tisto blago, ki ga je imel vsak izmed njiju, težko je bilo določati vrednost blagu itd.

V tem času je bila družbena delitev dela pogojena predvsem z naravnimi razlikami v okolju, kjer so ljudje bivali. Eni so se pretežno ukvarjali z lovom, drugi z ribištvom, tretji so kmetovali itd. Razvoj družbe je pripeljal do pojava obrtnikov, ki so se ukvarjali s proizvodnjo obrtniških izdelkov (orodje, obleka, čevlji itd.).

Kot nujna razvojna posledica se pojavijo trgovci in trg, z njimi pa denar. Trgovci so postali posredniki med različnimi proizvajalci in kupci, porabniki teh proizvodov. Že takrat so vršili nekatere funkcije, ki jih ima trgovina še danes.

Trg lahko označimo kot mesto, kjer se srečujeta ponudba in povpraševanje, kjer se oblikujejo cene in kjer se s pomočjo denarja vršijo nakupi in prodaje.

Denar je olajšal trgovanje, saj vrši sledeče funkcije:

- denar kot plačilno sredstvo
- denar kot menjalno sredstvo
- denar kot merilec vrednosti
- denar kot kapital



INDUSTRIJSKO PODJETJE – ZNAČILNOSTI

- ✚ velike so naložbe v osnovna sredstva, kakor tudi v obratna zato so podjetja zelo občutljiva na tržna gibanja
- ✚ stroji in oprema so visoko avtomatizirani, marsikje robotizirani;
- ✚ v industrijskem podjetju je veliko število istovrstnih strojev, ki so organizacijsko in prostorsko med seboj usklajeni
- ✚ velika delitev dela je glavna značilnost industrijskih podjetij, delavci opravljajo visoko-specializirana opravila
- ✚ industrijsko podjetje zaposluje veliko število delavcev, najrazličnejših profilov
- ✚ vodenje industrijskega podjetja je zelo kompleksno (celovito) in razdeljeno na posamezne poslovne funkcije
- ✚ industrijsko podjetje, ki je tržno usmerjeno in poslovno uspešno uporablja najrazličnejše znanstvene dosežke bolj kot katerokoli podjetje ali organizacija

VRSTE INDUSTRIJSKIH PODJETIJ

Podjetje ne moremo deliti samo po enem kriteriju, zato jih delimo po različnih kriterijih:

- + mala, srednja, velika podjetja
- + raven (nivo) proizvodnje, ločimo: industrijska podjetja s področja primarnih dejavnosti, ki pridobivajo surovine; industrijska podjetja za proizvodnjo industrijskih dobrin; industrijska podjetja za proizvodnjo potrošnih dobrin
- + glede na pretežno uporabljene surovine ločimo: lesno industrijo, prehrabetno, kovinsko industrijo ter druge ...
- + glede na končni proizvod ločimo: avtomobilsko, obutveno industrijo, industrijo pohištva, avdio-vizualnih naprav
- + glede na tip proizvodnje ločimo: posamično proizvodnjo (naročilo stroja – točno po merah; gradnja mostu, gradnja stavbe – konstrukcija se naredi za enkratno izdelavo); skupinsko; serijsko proizvodnjo; množično proizvodnjo
- + glede na organizacijo izdelave: delavniški; skupinski; tekoči trak

DEJAVNIKI POSLOVANJA V INDUSTRIJSKEM PODJETJU

Odločitev o lokaciji industrijskega podjetja je zelo pomembna, saj je od njene izbire v veliki meri odvisna uspešnost poslovanja. Neugodne lokacije podjetje ne more čez noč spremeniti, sploh pa ne brez velikih stroškov. Na lokacijo, kraj, kjer podjetje posluje vpliva mnogo dejavnikov.

Najpomembnejši so sledeči:

Pravni dejavniki – predpisi o gradnji; predpisi o varstvu okolja, ki določajo pogoje izgradnje oz. nivo dovoljenega onesnaževanja

Naravni dejavniki (so tisti dejavniki lokacije, ki že s svojimi naravnimi pogoji omogočajo kmetijsko dejavnost)

Gospodarski dejavniki – bližina delovne sile; bližina kupcev; bližina konkurence; bližina energije; kupna moč prebivalstva; politična varnost; prometne povezave

Delovna sila so vsi zaposleni, ki jih podjetje potrebuje za izvajanje svojega poslovnega procesa. Podjetje mora že ob ustanovitvi zaposliti delavce z ustrezno strokovno izobrazbo, usposobljenostjo, ki pa je odvisna od vrste poslovanja oz. dejavnosti, ki jo podjetje upravlja. Če v bližini podjetja ni ustreznega zaledja prebivalstva, ki bi dajalo dovolj delovne sile, jo mora podjetje pripeljati od drugod. Najeti mora torej tuje delavce, ki pa podjetje stanejo, saj jim mora omogočiti normalne pogoje bivanja. Kadar pa delavce dnevno vozi oz »uvaža« iz oddaljenejših krajev, mora računati z znatnimi stroški prevozov.

Premoženje industrijskega podjetja so vsa sredstva, s katerimi podjetje razpolaga, tako tista, ki so v uporabi, kakor tista, ki so izven uporabe.

PREMOŽENJE

STALNA SREDSTVA (OSNOVNA)	OBRATNA SREDSTVA (GIBLJIVA)
MATERIALNA zemljišča stavbe osnovna čreda dolgoletni nasadi stroji, oprema	MATERIALNA zaloge surovin, materiala, polizdelkov, izdelkov trgovskega blaga, drobni material, goriva maziva
NEMATERIALNA licence patenti	NEMATERIALNA terjatve do kupcev kratkoročne finančne naložbe
FINANČNA dolgoročna finančne naložbe	FINANČNA gotovina v blagajni gotovina na Ž. R.

VAJE

1. Navedite nekaj primerov delitve dela iz vsakdanjega življenja in zgodovine
2. Kaj razumete pod pojmom MANUFAKTURA ?
3. Kako se na trgu oblikuje cena?
4. Razlike med industrijskim podjetjem in obrtniško delavnico.
5. Dejavniki poslovanja. Navedite primere:

- ✚ LOKACIJA (pravni dejavniki, naravni in gospodarski dejavniki)
- ✚ DELOVNA SILA
- ✚ PREMOŽENJE

6. Primeri dejavnikov:

	LOKACIJA PRAVNI DEJAVNIKI	LOKACIJA NARAVNI DEJAVNIKI	LOKACIJA GOSPODARSKI DEJAVNIKI	DELOVNA SILA	PREMOŽENJE
TRGOVINA S HITRO POKVARLJIVIMI ŽIVILI					
OBRAT ZA PROIZVODNJO AKOMULATORJEV					
VRTNARSKI					

CENTER					
LESNO PREDELOVALNI OBRAT					
TURISTIČNA KMETIJA					
IZOBRAŽEVALNI CENTER					
DOM ZA OSTARELE					
VRTEC					
RAČUNALNIŠKI BIRO					
KMETIJA					

7. Dopolnite:

STALNA SREDSTVA (OSNOVNA)	OBRATNA SREDSTVA (GIBLJIVA)
MATERIALNA - - - -	MATERIALNA zaloge surovin, materiala, polizdelkov, izdelkov zaloge
NEMATERIALNA - -	NEMATERIALNA terjatve finančne naložbe
FINANČNA -	3. FINANČNA -

VAJE

1. Kakšen je pomen turizma za Slovenijo? Označite ustrezne trditve.

- povečan bruto domači proizvod
- zmanjšanje vpliva interesnih skupin
- večji stroški gospodarstva
- razvoj gosp. in negospodarske dejavnosti, ki sodelujejo v turizmu
- priliv deviz
- beg možganov
- zaposlovanje
- zmanjšanje prodaje
- povečanje investicij
- višja obrestna mera posojil
- hitrejši razvoj manj razvitih področij
- zmanjšanje tveganja pri carinjenju
- ekonomsko vrednotenje naravnih dobrin



2. Vrstam turizma glede na mobilnost dodajte primere:

- stacionirani
- tranzit
- izleti

3. Kako bi promovirali vašo turistično dejavnost, če ste:

- a) gorska vasica
- b) obalna vasica
- c) turistični ponudnik v centru Ljubljane

4. Predstavite turistično ponudbo vašega kraja:

- a) skupini gimnazijcev
- b) skupini iz Univerze za četrto življenjsko obdobje

5. Kako si razlagate osebno prodajo v turizmu?

6. Primerjajte inštalacijska, popravilna in storitvena obrtna podjetja

7. Za kakšno obliko proizvodnje (posamično, serijsko ali množično) bi se odločili v naslednjih primerih?

- a) PROIZVODNJA DELOV ZA KABLE
- b) izdelava unikatnih tepihov
- c) proizvodnja avtomobilskih gum
- d) proizvodnja pralnic za zaboje
- e) proizvodnja opreme za gastro kuhinje
- f) proizvodnja črnih flomastrov
- g) proizvodnja avtomobilov za prevoz slavnih oseb (papamobil)

8. Povežite:

USPEŠNOST

DELATI PRAVE STVARI

DELATI STVARI PRAV

UČINKOVITOST

11 MEDNARODNO POSLOVANJE PODJETIJ

Namen tega poglavja je, da spoznamo mednarodno poslovanje podjetij.

Ob koncu tega poglavja boste dosegli naslednja cilja:

- spoznali pomen in oblike zunanjetrgovinskih poslov;
- spoznali carino in carinski postopek.

GLOBALIZACIJA MEDNARODNEGA GOSPODARSKEGA POSLOVANJA

Globalizacija pomeni iskanje ekonomije velikega obsega standardiziranih izdelkov visoke kakovosti in nizkih cen in s tem povezanim uspešnim prodorom na svetovni trg. Globalizacija trga in standardizacija izdelkov omogočata sposobnim podjetjem, da povečajo svoj tržni delež na večjem številu tujih trgov.

Globalizacija ni pogojena samo z razvojem in prenosom tehnologije, ampak nanjo vplivajo tudi drugi dejavniki, zlasti poenotenje monetarnih sistemov (npr. Evropska monetarna unija), mednarodno gibanje in investiranje kapitala v najdonosnejše panoge ne glede na geografske razsežnosti. Nastajajo svetovna podjetja, ki delujejo na podlagi podobnosti trgov. Globalizacija trgov in standardizacija izdelkov in storitev ne pomenita opustitve strategije segmentiranja trga, ampak njeno širjenje v svetovnem merilu. Zaradi podobnosti povpraševanja v različnih državah se razširja število trgov, kar povečuje skupno ponudbo in s tem tudi prodajo.

Tendenca h globalizaciji temelji na dveh predpostavkah, ki se nanašata na obnašanje kupcev:

- izenačevanje potreb porabnikov, ki si želijo kupovati izdelke boljše kakovosti po nižjih cenah in
- trgovska podjetja so prisiljena delovati na večjem številu trgov s širšimi blagovnimi skupinami, pri čemer se prilagajajo množičnemu povpraševanju in preferencam porabnikov.

Delovanje na izoliranih in parcialnih trgih nima možnosti za dolgoročen uspeh.

Pomen zunanje trgovine za narodno gospodarstvo

Zunanja trgovina je za narodno gospodarstvo predvsem majhnih držav pomembna z več vidikov:

- omogoča izravnavo presežkov in primanjkljajev naravnih dobrin (surovin, energetskih virov, kmetijskih pridelkov ...)

- omogoča izravnavo presežkov in primanjkljajev tehnološkega znanja (nerazvite države tehnološko zaostajajo za razvitimi)
- omogoča optimizacijo in proizvodnje (nižji stroški proizvodnje)
- je pogoj za globalizacijo in specializacijo poslovanja
- omogoča uravnoteženje plačilne bilance države (uvoz, izvoz)
- je pogoj mednarodne delitve dela

1. izravnavanje presežkov in primanjkljajev naravnih dobrin

Različne države zaradi naravnih danosti razpolagajo z naravnimi dobrinami (bombaž, kava, tobak, nafta, sadeži, ribe), ki jih druge države nimajo, zato jih izvažajo; same pa nimajo drugih dobrin, zato jih morajo uvažati;

2. izravnavanje presežkov in primanjkljajev tehnološkega znanja (know-how)

Razvite države, kot so ZDA, Japonska, države zahodne Evrope razpolagajo z ogromnimi količinami informacij in s tehnično tehnološkim znanjem, ki ga države nerazvitega sveta nimajo. S povezovanjem v mednarodnem trgovinskem sodelovanju nerazvite države pridobivajo znanje (know-how) od razvitih držav, razvite države pa zaradi nižjih stroškov poslovanja v nerazvitih državah prenašajo del svoje proizvodnje v te države (Reebok – Indonezija; Nike – Taiwan, Koreja, Vietnam)

3. optimiranje proizvodnje

Veliko držav razpolaga z razmeroma majhnimi narodnimi tržišči, ki jim onemogoča optimirati proizvodnjo. Optimiranje – povečevanje obsega domače proizvodnje pa edinole omogoča zniževati stroške in povečevati konkurenčnost pri prodaji na tujih trgih.

4. uravnoteženje plačilne bilance

Večina držav je na en način odvisna od uvoza surovin ali pa celo končnih proizvodov. Da pa lahko ta uvoz plača, potrebuje devizna sredstva, ki jih ustvari le z izvozom svojih proizvodov ali storitev.

5. Pogoj mednarodne delitve dela

Brez možnosti vključevanja posamezne države v mednarodno poslovanje različnih držav bi bila mednarodna delitev dela onemogočena. Mednarodna delitev dela je pogojena z naravnimi značilnostmi, podnebjem, geografskimi značilnostmi, tehnološko razvitostjo in drugimi značilnostmi posamezne države, članice svetovnega gospodarskega sistema. Vsaka država tako proizvaja tiste dobrine, za katere ima določene pogoje in prednosti. Brez možnosti mednarodne trgovine bi vsaka država morala proizvajati vse, kar potrebuje, kar bi vodilo v samooskrbo ali avtarkijo.

Največji delež zunanje trgovinske menjave predstavlja trgovanje med industrijsko najbolj razvitimi državami in ne med državami, ki razpolagajo z veliko surovinsko bazo in s kmetijskimi proizvodi. To dejstvo spodbuja nerazvite države, da se tehnološko in tehnično hitro razvijajo, saj se lahko le na ta način vključujejo v mednarodno delitev dela.

ZNAČILNOSTI MEDNARODNEGA POSLOVANJA IN ZUNANJE TRGOVINE

Mednarodna trgovina se loči od notranje trgovinskega poslovanja po teh posebnostih:

- poslovanje poteka med podjetji, ki imajo sedež v različnih državah,
- komunikacija poteka v različnih jezikih,
- različen je gospodarski in politični sistem,
- različen je denarni sistem,
- razlika v kulturi, veri, običajih, vrednotah, navadah,
- razlike v geografskih značilnostih in praviloma velike razdalje med poslovnimi partnerji,
- različna zakonodaja (zakoni, prepisi, standardi ...)
- različne omejitve pri mednarodnem poslovanju (carine, režimi ...).

Mednarodna delitev dela je delitev med državami svetovnega gospodarskega sistema in temelji na razlikah v :

- naravnih danostih (geografske značilnosti, podnebne razmere)
- tehnično-tehnološki razvitosti (know-how)
- razvitosti informacijskih sistemov

Vsaka država, članica svetovnega gospodarskega sistema, ima določene značilnosti, ki ji nudijo prednosti na določenem področju gospodarskih dejavnosti. Visoko razvite industrijske države razpolagajo z znanjem, tehnologijo in kapitalom, industrijsko manj razvite in nerazvite države pa so pridelovalke hrane in izvoznice surovin ter kmetijskih pridelkov.

Ker ima največji delež v mednarodni menjavi trgovina med državami z močno specializirano, tehnološko izpopolnjeno proizvodnjo in s trgovino s storitvami, ne pa menjava dobrin med dobavitelji kmetijskih proizvodov in surovin, se morajo države v razvoju hitro industrijsko razvijati, če hočejo povečati svoj delež v zunanji trgovini in s tem svojo blaginjo. Izvoz kmetijskih pridelkov in surovin običajno ne zadošča za izboljšanja življenjskega standarda ljudi.

Mednarodna delitev dela je :

- pogoj za rast svetovnega gospodarstva
- za zagotovitev delovnih mest
- za tehnični napredek
- za izboljševanje življenjskega standarda ljudi

SAMOOSKRBA – AVTARKIJA

Pomeni, da država sama prideluje kmetijske pridelke in najrazličnejše proizvode, kljub temu, da bi bila oskrba iz drugih držav cenejša in z ekonomskega stališča bolj smotrna. Tako se samooskrbuje z vitalnimi dobrinami in ni odvisna od tujih gospodarstev in vsakokratnih gospodarskih in političnih razmer v svetu.

Značilne države z visoko stopnjo avtarkije so bile države vzhodne Evrope, predvsem Sovjetska zveza s centralno-planskim gospodarskim sistemom.

Danes se večina razvitih držav s tržnim gospodarskim sistemom povezuje v najrazličnejše gospodarske integracije in se odreka avtarkiji ter postaja vse bolj odvisna od drugih držav, s katerimi se gospodarsko povezuje v cilju globalizacije svetovnega trga in povečevanja ekonomskih učinkov tega povezovanja.



Zunanje trgovinsko poslovanje je trgovanje med različnimi državami, članicami svetovnega gospodarskega sistema.

Zunanje trgovinsko poslovanje je opredeljeno **s smerjo gibanja blaga** (izvoz, uvoz, tranzit) in z **organizacijo poslovanja**. Pri slednjem ločimo **direktno in indirektno zunanje trgovinsko poslovanje**. Pri direktnem poslovanju med proizvajalcem in kupcem ni posrednikov, poteka direktno, neposredno.

RIZIKI POSLOVANJA V ZUNANJI TRGOVINI

Zunanje trgovinsko poslovanje prinaša marsikatero tveganje. Glavni riziki pri izvozu so:

- riziki neplačila
- valutni riziki – razlike
- riziko uveljavljanja in reševanja reklamacij
- riziko nakupa je večji
- politični riziko idr.

Da se država oziroma posamezno podjetje čim uspešneje izogne vsem tem rizikom, mora razpolagati z določenimi informacijami, znanjem, izkušnjami, in sicer mora poznati:

- a) **pravni sistem države**, s katero bo trgovalo (devizno zakonodajo, carinsko zakonodajo, izvozno-uvozne režime in podobno)
- b) **tržne razmere v državi** (kupna moč, potrebe, kolikšna je konkurenca, cena, sistem distribucije države)
- c) **prometne razmere** (razvitost prometne infrastrukture, prometna varnost in predpisi, stroški transporta)

Podjetja, ki se vključujejo v zunanje trgovinsko poslovanje morajo skrbeti za razvoj svojih informacijskih sistemov (razpolagajo z bazo najrazličnejših podatkov, zaposlovati morajo strokovno usposobljen kader). Podjetje ima sledeče možnosti poslovanja:

- ⇒ direktno
- ⇒ indirektno

Načini nastopanja na zunanjih trgih

Zaradi vseh posebnosti zunanje trgovine in zaradi večjih rizikov poslovanja:

- težko je uveljavljati reklamacije,
- riziko prevzema blaga je večji,
- povečuje se riziko dvomljivih terjatev,
- valutni riziko nastopa samo v zunanji trgovini,

je za podjetje, ki se odloča za nastop na tujih trgih zelo pomembno, da se pravilno odloči za način in obliko nastopa na tujem trgu. Za uspešno poslovanje je potrebna visoka stopnja specializacije, ki je možna:

- v okviru lastnega podjetja (direktna zunanja trgovina),
- z vključitvijo specializiranih zunanjetrgovinskih podjetij.

SAMOSTOJNO DIREKTNO POSLOVANJE V ZUNANJI TRGOVINI

• Brez predstavništva v tujini

V tem primeru ne gre za kontinuirane trgovinske posle ampak za posamične oblike poslov, npr. za naročila tujih naročnikov pri velikih investicijah na podlagi inozemskih razpisov.

Po potrebi podjetja vključijo različne svetovalne firme.

• S predstavništvom v tujini

O intenzivni obdelavi tujega trga lahko govorimo le, če v tujini ustanovimo

- lastno proizvodno podjetje s prodajno organizacijo,
- prodajno predstavništvo s skladiščem in odpremo,

- lastni prodajni biro.

Podjetje lahko v tujini :

- le sestavlja končne proizvode iz delov, ki jih pošilja matično podjetje, ali
- proizvaja kompletne izdelke.

PREDNOSTI:

- prihranek pri prevoznih stroških,
- nižji proizvodni stroški kot doma (če je proizvodnja v državi z nižjimi stroški delovne sile, cene zemljišč ...),
- odpadejo uvozne omejitve in carine.

Kooperacija pri izvozu

1. Sodelovanje med domačimi podjetji

- Sodelovanje je omejeno na skupen nastop na tujih trgih (skupno oglaševanje, raziskava trga, servisiranje ...)
- Skupni prodajni biroji
- Skupno proizvodno in servisno podjetje

Takšno povezovanje je pomembno zlasti za majhna in srednje velika podjetja, ki zaradi pomanjkanja poslovnih sredstev ne morejo ustanavljati lastnih podjetij v tujini.

Sodelovanje med domačimi in tujimi podjetji

- Sodelovanje na podlagi pogodbe
- Soudeležba pri obstoječem podjetju
- Ustanovitev novega skupnega podjetja s tujim partnerjem (joint-ventures)
 - Skupni prodajni biro
 - Skupni servis in oskrbovanje z rezervnimi deli
 - Skupna proizvodnja v tujini

Joint-ventures

Praviloma gre za ustanovitev novega skupnega podjetja v manj razviti državi uvoznici in partner iz industrijsko razvite države izvoznice.

Raziskave izvoznih trgov

Preden podjetje vstopi na tuji trg, je smiselno, da izvede tržno raziskavo, saj le tako lahko:

- povečuje lastno konkurenčnost na tujih trgih,
- ugotovi značilnosti tujih trgov,
- zmanjša stroške uvajanja novih izdelkov na tuji trg,
- ugotovi potrebne značilnosti trženjskega spleta na tujem trgu, z vidika:
- kakovosti in zunanjih značilnosti izdelka,
- prodajnih cen, ki so primerne za učinkovit nastop na tujem trgu,
- zagotavljanja učinkovitega načina oglaševanja,
- zagotovitve najučinkovitejšega sistema distribucije in zagotavljanja poprodajnih storitev.

Potek tržne raziskave

Podjetje mora raziskavo trga najprej usmeriti v analizo značilnosti in sestave tujega trga, kamor želimo izvažati, tako da ugotovi:

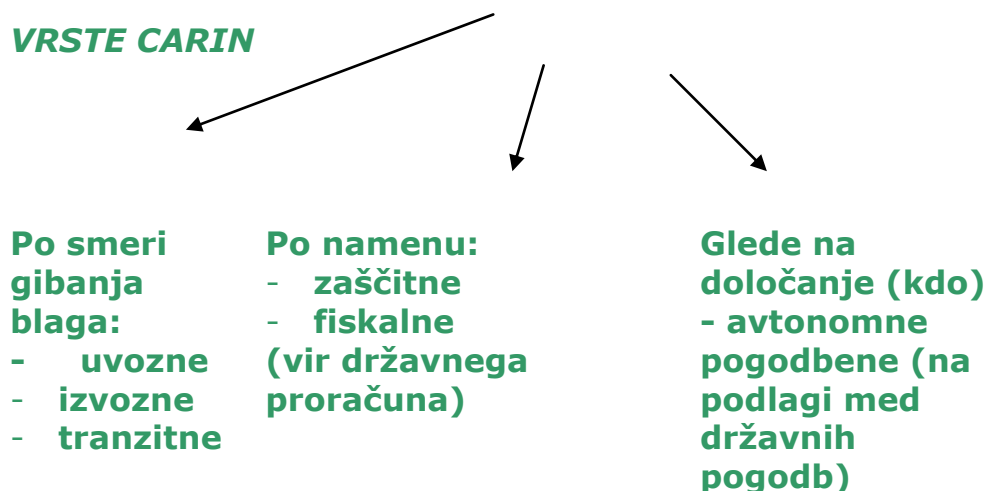
- želje porabnikov in njihove preference,
- ocenjevanje porabnikov in ugotavljanje dejavnikov, ki vplivajo na njihove nakupne odločitve,
- obstoječe in prejšnje prodajne načine na tujem trgu,
- razišče trg ponudnikov (konkurence),
- analizira lasten izdelek v primerjavi s konkurenčnimi, (SWOT-analiza),
- možnosti distribucije ,
- in iskanje najučinkovitejših načinov izvajanja oglaševanja, pospeševanja prodaje, odnos z javnostmi itd.

CARINE

Carine so različne davščine, ki jih plačujemo pri prenosu blaga čez državno mejo.

So najstarejši instrument omejevanja mednarodne trgovine.

VRSTE CARIN



Carinska tarifa

Carinska tarifa je spisek carinskih stopenj in režimov izvoza in uvoza, ki veljajo v neki državi. Zapisane so v zakonu o carinskih tarifah.

CARINSKI POSTOPEK

Je postopek, v katerem izvoznik oz uvoznik kot carinska zavezanca v carinskem postopku opravi carinjenje blaga, ki je predmet izvoza ali uvoza. Carinske posle zanje praviloma opravi špediter. Postopek vključuje sledeče posle:

- 1. vložitev carinske dokumentacije**
- 2. pregled blaga in dokumentov**
- 3. izvedba izvoznega carinjenja**
- 4. odprema blaga (zapečatenega)**
- 5. aviziranje odpreme kupcu in fakturiranje**

Blago, ki prestopi državno mejo, je potrebno cariniti. Glede na smer gibanja blaga ločimo uvozna, izvozna in tranzitna carinjenja. Carinski postopek izvede pristojna carinarnica. Prva carinarnica, ki je vključena v postopek carinjenja, je obmejna, ki izvede carinski postopek v celoti za tranzitni promet in za potniški, osebni promet blaga. Da bi se izognili gneči na meji, se izvozno-uvožno carinjenje za podjetja izvaja pri carinarnicah v notranjosti države (carinarnica Celje, carinarnica Maribor). Carinarnica v notranjosti države, ki je pristojna za carinjenje, je navedena že v prevoznih listinah, ki spremljajo blago na poti od prodajalca na kupca. Ko pride blago na mejo, obmejna carinarnica naredi carinsko zaporo blaga in ga napoti v carinarnico v notranjost države, ki nato izvede carinski postopek.

Osnovni dokumenti za carinjenje blaga so:

- ⇒ enotna carinska listina – ECL, ki že spremlja blago
- ⇒ izvozna (ICD), uvozna (UCD) carinska deklaracija
- ⇒ carinska faktura
- ⇒ potrdilo o izvoru blaga
- ⇒ transportne listine idr.

Postopek carinjenja s karnetom TIR (International Transport by Road Vebricles): to je posebna oblika napotitvenega prometa. Prevozna podjetja smejo z uporabo tega karneta TIR pripeljati in prepeljati čez ozemlje neke države blago brez polžitve varščine za plačilo uvoznih dajatev. Carinski organi običajno teh vozil ne pregledujejo, kljub temu, da to pravico imajo, saj na ta način zelo olajšajo mednarodni cestni in

blagovni transport. Cestna vozila morajo biti označena na vidnem mestu z oznako TIR in opremljena tako, da jih je možno zaklepati in plombirati.

Carinski pregled blaga

S carinskim pregledom blaga carina ugotavlja, če se podatki, navedeni v carinskih listinah, skladajo z dejanskim stanjem blaga. Na njihovi osnovi je namreč carinarnica dolžna odmeriti uvozne-izvozne dajatve in preveriti, če je blago prijavljeno pod pravim režimom uvoza in izvoza.

Razlikujemo dve vrsti carinskega pregleda:

1. pregled dokumentov
2. pregled blaga

Včasih carina izvede tudi hišno carinjenje blaga, kadar gre za posebne vrste blaga visokih vrednosti (npr. za dragoceno opremo, ki je ni možno ocariniti na carinskih vozilih ali carinskih prostorih).

Ugotovitve ob carinjenju

Pri uvoznem carinjenju je blago podvrženo plačilu carine ali pa je oprostitev plačila razlog za izvedbo carinskega postopka in ne samo uvozniku zaračunati uvozne dajatve. Izvedba carinskega postopka je namenjena tudi evidentiranju in kontroli vsega blaga, ki prihaja v našo državo in ugotavljanju, če je uvoz tega blaga sploh možen in pod kakšnimi pogoji.

Po pregledu blaga carinarnica ugotovi dejansko stanje in določi carinske dajatve. V Sloveniji so določene sledeče carinske dajatve:

a) uvozna carina

b) posebne carinske davščine

- ⇒ za carinsko evidentiranje 1 % od vrednosti blaga
- ⇒ davčne izravnave

Za veliko vrst blaga se uvozna carina ne plačuje, plačujejo se le posebne carinske davščine.

Carinjenje izvoznega blaga:

Kot že rečeno, se veliko blaga carini pri carinarnicah ter se izogne velikim prometnim zastojem. Pri izvozu blaga so potrebne sledeče listine:

- ⇒ izvozna deklaracija
- ⇒ izvozna faktura
- ⇒ tovarni list
- ⇒ potrdilo o izvoru blaga (če ga kupec zahteva)
- ⇒ izvozno dovoljenje
- ⇒ potrdilo o veterinarskem in fitopatološkem pregledu



V Sloveniji se v glavnem ne plačuje carina na izvozno blago.

ZAČASNI UVOZ – IZVOZ BLAGA (ATA KARNET)

Blago lahko začasno uvozimo in nato dokončno izvozimo in dokončno carinimo, kakor tudi ga lahko začasno izvozimo ter nato ponovno uvozimo (in carinimo).

Začasen uvoz in izvoz je možen za blago, ki ga želimo:

- ⇒ oplemenititi
- ⇒ popraviti
- ⇒ vgraditi v nek končen proizvod
- ⇒ orodje za montažo uvožene opreme
- ⇒ blago za preizkušanje in prikazovanje (razstavljanje) na sejnih

12 VIRI

- Nevenka HROVATIN: UVOD V GOSPODARSTVO. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1998.
- Vekoslav POTOČNIK: NABAVNO POSLOVANJE. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2002.
- Vekoslav POTOČNIK: TEMELJI TRŽENJA. Ljubljana: GV založba, 2002.
- Bogdan KAVČIČ: POSLOVNO KOMUNICIRANJE. Ljubljana: Visoka komercialna šola, 2005.
- Bogdan LIPIČNIK: ORGANIZACIJA PODJETJA. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2005.
- Philip KOTLER: MANAGEMENT TRŽENJA. Ljubljana: GV založba, 2004.