**1 ZNAČILNOSTI TRGOVSKEGA PODJETJA**

**1.1 PODJETJE**

**1. Kaj je podjetje?**

Podjetje je osnovna gospodarska enota, kjer delavci s pomočjo poslovnih sredstev ustvarjajo dobrine

za prodajo s ciljem dosegati dobiček.

Podjetje lahko deluje kot:

samostojni podjetnik (s.p.) ali

kot gospodarska družba (npr. d.o.o., d.d.), zato poimenujemo podjetje kot gospodarska družba.

**2. Katere vrste podjetij ločimo glede na gospodarsko dejavnost?**

a. finančna podjetja - ukvarjajo se z bančništvom, zavarovalništvom ipd.;

b. trgovska podjetja - ukvarjajo se s posredovanjem blaga med proizvajalci in končnimi porabniki - kupci;

c. industrijska podjetja - ukvarjajo se s predelavo surovin v končne izdelke;

**1.2 TRGOVINA KOT GOSPODARSKA DEJAVNOST**

**1.2.1 POMEN IN ZNAČILNOSTI TRGOVINE**

**1. Kakšen je pomen in značilnosti trgovine?**

Trgovina je pomembna gospodarska dejavnost, ker posreduje blago med proizvajalci (npr. kmeti, industrijskimi podjetji …) in potrošniki oz. končnimi porabniki. Spada v terciarni sektor - sektor storitev. To pomeni, da ne ustvarja novih izdelkov, ampak posreduje že narejene. Za svoje delo (storitev) si trgovina zaračuna maržo. Marža je zaslužek trgovine in je razlika med prodajno in nabavno ceno blaga. S tem trgovsko podjetje krije vse **stroške** poslovanja in če kaj ostane, ima podjetje dobiček.

Trgovina je pomembna tudi, ker:

usklajuje interese proizvajalcev in porabnikov,

skrbi za to, da menjava blaga poteka nemoteno ter

opravlja še več koristnih funkcij v narodnem gospodarstvu.

**2. Katere so funkcije trgovine?**



Slika 1: Funkcije trgovine kot gospodarske dejavnosti

a. kreditna funkcija;

b. prostorska funkcija

c. časovna funkcija;

d. količinska funkcija

e. kakovostna funkcija

f. svetovalna funkcija.

**3. Kakšne so značilnosti posameznih funkcij trgovine?**

**a.) prostorska funkcija**

Trgovina premaguje prostorske razlike med proizvodnjo in prodajo ter potrošnjo blaga. Poskrbi tudi za prevoz blaga. Npr. Trgovina kupi banane v deželah, kjer rastejo (na primer v Dominikanski republiki) in jih pripelje v kraj potrošnje ter jih tam prodaja (na primer v Sloveniji). To velja za vse blago. Trgovina poskrbi, da se blago, ki ga potrebujemo, nahaja v naši neposredni bližini ne glede na to, kje je blago nastalo. Tako se zmanjša kupčev napor in stroški za pridobitev dobrin.

**b.) Časovna funkcija**

Trgovina premaguje časovne razlike med proizvodnjo in porabo blaga (skladiščenje). Npr. krompir se pridela samo enkrat na leto, v trgovini pa ga ves čas kupujemo. Smuči kupujemo samo v zimskem času, proizvajajo pa jih skoraj vse leto.

**c.)** **Količinska funkcija**

Trgovina usklajuje količinske razlike med proizvodnjo in porabo blaga. Proizvaja se v velikih količinah, prodaja in troši pa se v majhnih količinah.

**d.) Kakovostna funkcija**

Trgovina zbira različne vrste blaga in ga sestavlja v celovito in privlačno ponudbo za kupce. To pomeni, da omogoča pestro izbiro blaga v kraju in času potrošnje in s tem povečuje kakovost življenja. Poleg tega trgovina včasih tudi oplemeniti kakovost blaga kot na primer: zorenje sadja, praženje kave, pakiranje ipd.

**e.) Storitvena funkcija**

Trgovina opravlja pomembno nalogo svetovanja pred, med in po nakupu. Trgovec svetuje svojim potrošnikom pri pravilni izbiri blaga za zadovoljevanje njihovih potreb. Prav tako pa svetuje svojim dobaviteljem-proizvajalcem tako, da ugotavlja želje in potrebe potrošnikov in posreduje te informacije proizvajalcem, da bi le ti prilagodili svojo proizvodnjo zahtevam trga.

**f.) Kreditna funkcija**

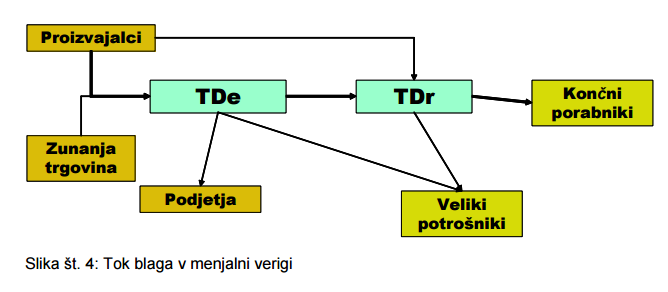
Trgovina lahko kreditira potrošnika, kar pomeni, da kupec plača blago kasneje, na obroke in mu s tem olajša nakup. Lahko pa kreditira tudi proizvajalca-dobavitelja, tako da mu plača kupljeno blago pred dobavo.

1.2.2 VRSTE TRGOVSKIH PODJETIJ

1. Katere vrste trgovskih podjetij ločimo glede na obseg poslovanja?

a. trgovina na debelo (TDe);

b. trgovina na drobno (TDr).



**2. Kakšne so značilnosti trgovine na debelo?**

Trgovino na debelo imenujemo tudi grosistična trgovina. Kupuje in prodaja blago v velikih

količinah, od tod izvira tudi njeno ime. Kupuje od proizvajalcev, zunanje trgovine in drugih trgovin na debelo. Prodaja pa trgovini na drobno, velikim potrošnikom (šolam, bolnišnicam, vojašnicam, zavodom, ...), drugim trgovinam na debelo in proizvajalcem. Trgovina na debelo je glavna vez med proizvajalci in trgovino na drobno. Odebeljena puščica na zgornji sliki kaže prodajno pot večine blaga na trgu. Nima pa stika s končnim potrošnikom.

**3. Kakšne so značilnosti trgovine na drobno?**

Trgovino na drobno imenujemo tudi detajlistična trgovina. Kupuje od trgovine na debelo, proizvajalcev ali zunanje trgovine, prodaja pa končnemu porabniku, včasih pa tudi velikim potrošnikom. Kupuje v večjih, prodaja pa v manjših količinah, prilagojenih potrebam gospodinjstva. Prodaja se večinoma v **prodajalnah**. Vse več pa je tudi novih, sodobnih načinov prodaje potrošnikom kot na primer spletna trgovina.

1.2.3 ORGANIZIRANOST TRGOVSKIH PODJETIJ

A. UPRAVLJANJE PODJETJA

**1. Kakšne so značilnosti upravljanja trgovskega podjetja?**

Podjetje upravljajo lastniki podjetja. Sprejemajo najbolj pomembne odločitve v zvezi z poslovanjem, na primer o tem:

kaj bodo delali v podjetju,

s kolikšnimi sredstvi,

kako se bo delilo dobiček idr.

Glavni cilj lastnikov je dosegati čim večji dobiček. Lastniki podjetja tudi določijo direktorja podjetja (ali upravni odbor v primeru več članskega vodstva), ki vodi podjetje. V manjših podjetjih pa lastniki tudi sami vodijo podjetje.

**2. Kakšne so značilnosti vodenja?**

Kdor vodi podjetje ali le del podjetja, mora:

• določiti cilje poslovanja in poti za doseganje ciljev,

• odločati,

• organizirati poslovanje in

• nadzirati.

.

Vodilni delavci morajo imeti ustrezno znanje in sposobnosti. Najvišji vodilni delavec je direktor podjetja, ki zastopa podjetje po zakonu. Odgovoren je za uspešnost in zakonitost poslovanja podjetja. Direktor pa določi še druge vodilne delavce, ki so na primer: vodja komercialne službe ali vodja trženja, vodja nabave, vodja transporta, vodja računovodstva, poslovodja idr. Poslovodja je vodja prodajalne ali vodja posameznega oddelka v prodajalni. Poslovodja: razporeja delavce

na delo,

jih nadzira,

skrbi za nabavo blaga,

promocijo in drugo.

Prav tako je odgovoren za uspešnost in zakonitost poslovanja prodajalne.

**3. Kakšne so značilnosti organiziranja podjetja?**

Vemo, da v prodajalni čistilka čisti, blagajnik izdaja račune, prodajalka na oddelku delikates reže salamo itd.. Torej vsak opravlja svoje delo. Organizacija je delitev dela med zaposlenimi delavci v podjetju. Delo organizirajo vodilni delavci tako, da delovne naloge smiselno porazdelijo. Dobra organizacija je takrat, ko vsi delavci natančno vedo:

* katere delovne naloge morajo opravljati,
* kdo od nadrejenih jim dodeljuje delo in
* in delavec nima ne preveč, ne premalo dela.

Vsak delavec zaseda svoje delovno mesto, na katerem opravlja določeno število sorodnih delovnih nalog. Več sorodnih delovnih mest pa tvori oddelek. V vsakem oddelku opravljajo določeno poslovno funkcijo na primer nabavo, prodajo... Oddelke sestavimo v neko celoto, ki ji pravimo organizacijska

struktura. Iz nje je razvidno, kdo je komu nadrejen.

