

EKONOMIKA

1. Ali cena veterinarskega zavoda vsebuje tudi dobiček? Utemeljite odgovor!

Da. Zavodi prav tako kot podjetja 'potegnejo' dobiček iz svojega poslovanja, ki pa ga navadno ne namenjajo širitvi (kot to počno podjetja).

2. Ali sprememba celotnega kapitala DD vpliva na nominalno vrednost delnice?

Nominalna vrednost delnice se spremeni s spremembo celotnega kapitala DD.

3. Ali zaloga zdravil sodi med premoženje veterinarske organizacije? Utemeljite!

Zaloga zdravil in sanitetnega materiala sodi v vrednost veterinarske prakse, med premičnine. V primeru prodaje prakse se vrednotita po njihovih tržnih cenah na dan prodaje, po dogovoru pa sta zmanjšani za že načete artikle.

4. Definirajte cenovno elastičnost povpraševanja!

Povpraševanje je izraz potreb, na katerega vplivajo tudi cene. Cenovna elastičnost povpraševanja kaže, za koliko % se bo zmanjšalo povpraševanje, če se cena poveča za 1%. Če rastejo prodajne cene, se povpraševanje hitro zmanjša (in obratno).

$$\text{Koeficient cenovne prožnosti povpraševanja} = \frac{\% \text{ spremembe količinskega povpraševanja}}{\% \text{ spremembe prodajne cene}}$$

P

p₁

p₂

D ... demand

p ... price

Q ... quantity

D

q₁

q₂

Q

$$(E_{D,p} = \frac{dD}{dp} \cdot \frac{p}{D})$$

5. Definirajte mejni proizvod!

Mejni proizvod opazovanega inputa je tisti dodatni proizvod, ki smo ga dobili, ko smo opazovani input povečali za eno enoto. Pomeni spremembo v celotnem outputu, ki jo je povzročila sprememba ene enote variabilnega tvorca. MP v začetku proizvodnega procesa narašča, ko pa doseže maksimum, začne hitro padati.

MP = $\Delta O / \Delta I$ Output predstavljajo proizvodi. Input predstavljajo surovine, kapital in delo.

6. Definirajte pojem proizvodne funkcije!

Proizvodna funkcija je odnos med fizičnimi inputi in outputi v proizvodnem procesu (velikost outputa je odvisna od velikosti različnih inputov; maksimalni output, ki ga je mogoče proizvesti in inputi, ki so potrebni za ta output). Proizvodna funkcija določa podjetju njegove meje proizvodnih zmožnosti. Če deluje podjetje znotraj teh meja in želi povečati output, mora uporabiti več inputov. Stopnja outputa je odvisna od količine inputov, ki jih uporablja v proizvodnem procesu, in od tega, kako učinkovito uporablja dani obseg inputov.

7. Definirajte škodo zaradi bolezni pri živalih!

Škoda je ekonomska manifestacija neustreznega stanja živali. V splošnem je to zmanjšanje, ki jo človek ima ali bi jo imel od živali oz. je zmanjšanje koristi, ki jo prinaša proizvodnja (v primeru proizvodnih živali).

Škoda = izguba + dodatni stroški (izguba - korist, ki je bila izničena ali pa ni bila realizirana; dodatni stroški - stroški dodatnega dela, zdravljenja, razkuževanja, večja poraba krme zaradi slabše konverzije ipd.).

Klasifikacija škode:

- vzročnost: - neposredna škoda (zaradi bolezni),
- posredna škoda (zaradi posledic bolezni);
- vidnost: - vidna (npr. zmanjšanje mleka),
- nevidna (npr. zmanjšana plodnost);
- merljivost
- pomembnost za lastnika.

Izražanje škode: - fizično,
- finančno,
- ekonomsko.

Namen ocenjevanja škode je ugotoviti, koliko sredstev je treba zagotoviti za zatiranje in preprečevanje bolezni, v kakšni obliki in v kakšni kombinaciji (podatki za odločanje o ukrepih proti bolezni).

8. Delniška družba je poslovanje financirala tudi z izdajo obveznic. Kdo ima ob stečaju družbe prednost pri poplačilu: lastniki delnic ali obveznic? Utemeljite!

Lastniki obveznic, ker je to zunanji kapital, do katerega ima podjetje obveznost.

9. Do katere meje je z ekonomskega vidika razumno povečevati stroške za zatiranje in preprečevanje bolezni živali?

Kriterij ekonomske upravičenosti zatiranja in preprečevanja bolezni pravi, da če dodatni tolar, ki je vložen v zatiranje in preprečevanje bolezni, prinese več kot za en tolar koristi v obliki zmanjšanja izgube, se lahko vlaganje še poveča. Če je korist manjša od enega tolarja, se vlaganje zmanjša.

10. Dodatno vloženi znesek denarja v zatiranje mastitisa v reji ima za posledico zmanjšanje izgube iz tega naslova; zmanjšanje izgube je manjše od zneska vloženi sredstev. Ali se škoda zaradi mastitisa v teh okoliščinah poveča ali zmanjša? Utemeljite!

Škoda se zmanjša; vsako zdravljenje je dolgotrajno in prihaja do škode zaradi izgub ter stroškov zdravljenja.

11. Država določa minimalno ceno za odkup pšenice. Ali je minimalna cena višja ali nižja od ravnotežne tržne cene? Utemeljite!

Minimalna cena je višja.

12. Država določa minimalno odkupno ceno nekaterim kmetijskim pridelkom. Ali je na osnovi tržnih zakonitosti na strani ponudbe pričakovati primanjkljaj ali presežek?

p

S

S - supply

D - demand

p - price

Q - quantity

ravnovesje (točka E)

p_{min}

primanjkljaj

D

Q

13. Država določa minimalno odkupno ceno nekaterim kmetijskim proizvodom. Povejte, kaj lahko na osnovi tržnih zakonitosti pričakujemo na strani povpraševanja: primanjkljaj ali presežek?

Presežek povpraševanja.

14. Država nekaterim proizvodom določa maksimalno prodajno ceno. Ali na podlagi tržnih zakonitosti lahko pričakujemo presežek ali primanjkljaj ponudbe?

p

S

p_{max}

E

D

presežek

Q

15., 16. Organizacija A je za poslovanje med letom povprečno potrebovala več obratnih sredstev kot organizacija B. Katera organizacija je imela večji koeficient obračanja obratnih sredstev?

Organizacija B je imela večji koeficient obračanja obratnih sredstev.

S koeficientom obračanja obratnih sredstev ugotovljamo hitrost kroženja obratnih sredstev. Koeficient pove število obračanj v enem letu. Hitrost kroženja izračunamo s primerjavo med vrednostmi prodanih izdelkov in uporabljenimi obratnimi sredstvi (za preteklo razdobje):

$$K = \frac{VPI}{ObS}$$

(prodaja po prodajni ceni izdelka)

(nabava zalog po nabavni ceni)

Večja hitrost obračanja obratnih sredstev (Kotler748):

1. večja prodaja
2. zmanjšanje sredstev (zalog, terjatev)

17. Ekonomska opredelitev škode zaradi bolezni pri živalih!

Ocenjevanje ekonomske škode v ožjem smislu mora obsegati celotno škodo znotraj narodnega gospodarstva, ne le zasebne ali družbene. Vlada mora za opravljanje svoje funkcije poznati ekonomsko vrednost škode. Če jo želimo izračunati, moramo za to uporabiti ekonomske cene. Tako se ekonomska škoda razlikuje od finančne po različnih obračunskih cenah in po domeni ocenjevanja.

18. Farmacevtsko podjetje je lastnik prednostnih delnic zasebne veterinarske klinike. Kakšne pravice iz lastništva delnic lahko uresničuje na skupščini delničarjev?

Prednostne delnice običajno nimajo glasovalne pravice. (Prednostne delnice se od navadnih ločijo po določenih prednostnih pravicah, kot so npr. prednost pri izplačilu dividend, prednost pri poplačilu ob prenehanju delniške družbe itd.)

19. Kaj je dobro ime in kakšna je njegova pojavna oblika v veterinarski organizaciji?

Dobro ime prakse je vrednost preteklega poslovanja prakse, ki se kaže v obliki stalnih strank, morebitnih zaposlenih sodelavcev in začetnih aktivnosti, potrebnih za začetek vsakega posla. Običajno je to največ vredni del prakse, ki pa ga je najtežje ovrednotiti, zato se bolj ali manj zatekamo k v praksi sprejetim in preizkušnim obrazcem za njegovo vrednotenje; dobro ime je enako pričakovanemu letnemu bruto dobičku prakse pomnoženemu s 5. Bruto dobiček prakse je razlika med prihodkom prakse in vsemi odhodki (poslovnimi in izrednimi odhodki ter odhodki od financiranja), vključno s primerno nagrado lastniku prakse za veterinarsko strokovno delo in management prakse. Običajno se upošteva povprečje bruto dobička zadnjih 3 let, redko le enega. Za določanje primerne nagrade za lastnikovo delo se lahko uporabi honorar, s katerim bi bilo mogoče najeti sodelavca, ki bi nadomestil lastnikovo profesionalno in managersko delo. To bi bila tržna cena lastnikovega dela. Med odhodke je seveda potrebno prišteti tudi kapitalizacijo lastnikovega kapitala, vloženega v prakso. Kot rečeno, k dobremu imenu pripomorejo tudi morebitni zaposleni sodelavci, ki so s svojo usposobljenostjo in stiki s strankami prispevali k ugledu ter poslovanju prakse. Dobro ime je skupaj z vrednostjo premičnin osnova za pošteno prodajno ceno prakse.

Dobro ime se vrednoti po pričakovanih finančnih rezultatih, pričakovanje pa izvira iz preteklih finančnih rezultatov. Zato ta metoda ni primerna za vrednotenje nove prakse.

Dobro ime združuje dva kazalca. Po eni strani so stranke zagotovilo dobrih poslovnih učinkov in kazalec kakovosti strokovnega dela. Po drugi strani pa šele z dobrim managementom iz dobrih poslovnih učinkov dobimo tudi dobro donosnost prakse. Dobri poslovni učinki pa še ne pomenijo tudi dobre donosnosti prakse, še posebej pa ta kazalec ni primeren za primerjavo med različnimi (vrstami) praksami. Nestabilne gospodarske razmere govorijo tej trditvi v prid.

20. Kaj je padajoče časovno amortiziranje in kakšen je njegov pomen?

Časovni način obračunavanja amortizacije temelji na času trajanja osnovnega sredstva (ne glede na fizično intenzivnost uporabe v procesu proizvodnje). Čas trajanja in vrednost osnovnega sredstva sta podlaga za obračunavanje amortizacije.

$$AM = V_N / t$$

AM	...	letni znesek amortizacije
V_N	...	nabavna vrednost
t	...	življenjska doba v letih

Pri padajočem časovnem amortiziranju se znesek amortizacije iz leta v leto znižuje. Najprej se določi čas, v katerem bo osnovno sredstvo predvidoma izgubilo svojo uporabno vrednost. Nato določimo hitrost (postopnost) zniževanja letnih amortizacijskih zneskov oz. stopenj.

Prednost regresivne metode amortiziranja je v tem, da stroški amortizacije iz leta v leto padajo, hkrati s staranjem osnovnega sredstva pa naraščajo stroški vzdrževanja osnovnega sredstva - ti stroški bolj sorazmerno obremenjujejo vrednost izdelka.

Ta metoda je priporočljiva tudi takrat, ko je trajanje osnovnega sredstva kratko in negotovo ali kadar je sredstvo podvrženo naglim tehnološkim spremembam.

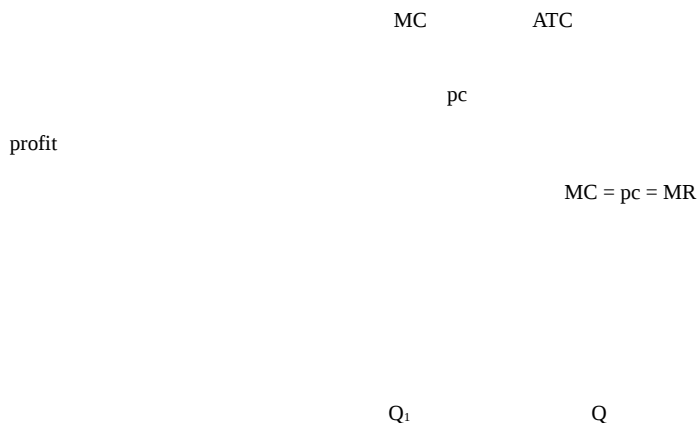
21. Kako je mogoče z uporabo mejnih količin (mejni stroški, prihodki) kratkoročno maksimirati dobiček?

Mejni stroški - sprememba celotnih variabilnih stroškov na spremembo količine proizvodnje za enoto. Dobimo jih tako, da ugotovimo samo stroške dodatne povečane proizvodnje, preračunane na enoto dodatne proizvodnje (obsegajo le novo nastale stroške novega obsega proizvodnje). Funkcija mejnih stroškov je najprej padajoča, nato doseže svoj minimum, zatem pa narašča.

Mejni prihodki - sprememba celotnega prihodka, ki je posledica spremembe cene za enoto.

Če želi podjetje maksimirati profit, mora proizvajati takšno količino izdelkov, da bo mejni prihodek enak mejnim stroškom.

stroški na enoto



22. Kako razvrščamo sredstva (premoženje) veterinarske organizacije?

Premoženje veterinarske organizacije lahko razdelimo na dva dela:

1. Premičnine - zaloge zdravil in sanitetnega materiala, drobni inventar ter opremo.

Zaloge zdravil in sanitetnega materiala vrednotimo po njihovi tržni ceni na dan prodaje prakse, po dogovoru zmanjšani za že načete artikle. Oprema se lahko vrednoti po zmanjšanih nadomestnih stroških (obračunavanje kot pri amortizaciji, le da se kot osnova za izračun ne uporablja nabavna vrednost, temveč nadomestni stroški opreme) - koliko bi stala zamenjava opreme z novo minus izguba vrednosti, ker se ji življenjska doba skrajšuje.

2. Dobro ime prakse je enako pričakovanemu letnemu bruto dobičku prakse pomnoženemu s 5.

Trije deli:

- obratna sredstva (premičnine)
- stalna sredstva (nwpremičnine)
- dobro ime prakse

23. Kakšen pomen ima čas pri računanju 'sedanje vrednosti stroškov' (C/B analiza)?

Če so zahtevane znatne začetne naložbe, poslovni učinki pa nastajajo zaporedno skozi daljše obdobje, je zaradi primerljivosti potrebno stroške in učinke korigirati glede na čas. Takojšnji stroški in učinki imajo namreč večjo vrednost kot tisti v prihodnosti. Kapital, ki je na voljo danes, se začne takoj oplajati v nasprotju s tistim, ki bo prispel v prihodnosti.

Glede na to, da želimo vedeti vrednost stroškov in učinkov že vnaprej (preden se sploh pojavijo), je potrebno njihovo prihodnjo vrednost prevesti v vrednost v trenutku obravnave. To dosežemo z diskontiranjem, ki je operacija nasprotna obrestovanju.

Če vlagamo kapital sedaj in določamo njegovo vrednost v prihodnosti, ugotovimo, da ima enak kapital v različnih trenutkih prihodnosti različne vrednosti. Posledica obrestovanja je povečanje skupne vrednosti kapitala. Če želimo ugotoviti sedanjo vrednost bodočih finančnih tokov in pri tem upoštevati učinke časa, je potrebno uporabiti diskontiranje.

24. Kakšen učinek na dohodek bo imelo povečanje cene storitve pri elastičnem povpraševanju? Zmanjšanje.

25. Kateri način kalkulacije cene storitve bi uporabili na veterinarski kliniki, ki je specializirana samo za opravljanje kirurških posegov?

Kalkulacija stroškov na podlagi spremenljivih stroškov (direct costing) ali skrajšan obračun stroškov na enoto.

Kalkulacija je računski postopek, s katerim po določenem načinu in določeni metodi obračunavamo stroške, da ugotovimo ceno posameznega proizvoda ali storitve. Prodajna cena mora namreč pokriti stroške poslovanja, to je lastno ceno in da ostane v tej razliki med prodajno in lastno ceno še prostor za dobiček.

Glede na čas, na katerega se nanaša obračun stroškov, poznamo:

1. Predračun celotnih stroškov in predračun stroškov na enoto - planska kalkulacija, predhodna kalkulacija ali predkalkulacija - sestavljamo pred pričetkom proizvodnje proizvoda ali storitve ter na začetku obračunskega obdobja. Vnaprej predvidimo in ocenimo vse stroške, potrebne pri proizvodnji.
2. Obračun celotnih stroškov in obračun stroškov na enoto - naknadna ali obračunska kalkulacija - sestavljamo po končani proizvodnji proizvodov ali storitev in na koncu obračunskega obdobja. Ugotovimo dejanske stroške, nastale v proizvodnji.

Na koncu obračunskega obdobja primerjamo obračun stroškov s predračunom stroškov ter ugotavljamo odstopanja in vzroke odstopanj. Ugotavlja se poslovni izid.

Način kalkuliranja je odvisen od:

- tipa proizvodnje (množična, serijska ali individualna),
- časa sestave kalkulacije (predhodne, obračunske),
- količine, asortimenta in lastnosti izdelkov ter
- namena kalkulacije (kalkulacija lastne in prodajne cene).

Tehnika kalkuliranja je odvisna od načina zajemanja in razporejanja stroškov - neposredne stroške prenesemo na stroškovne nosilce (proizvode, storitve), posredne stroške pa najprej zbiramo po stroškovnih mestih, potem pa jih prenesemo na nosilce stroškov. Po tehniki izračuna ločimo:

1. Delitvena kalkulacija ali delitveni obračun stroškov - najpogosteje se jih uporablja pri množični proizvodnji enega proizvoda ali pri proizvodnji več vrst sorodnih proizvodov (npr. proizvodnja cementa, apna, piva, sladkorja, električne energije, proizvodnja v rudnikih).

a) Čista delitvena kalkulacija je enostaven obračun stroškov.

$$LC = TC / Q$$

b) Fazna delitvena kalkulacija - stroški se spremljajo po fazah proizvodnje oz. po polizdelkih. Najprej se ugotovi TC posamezne faze izdelave, nato pa se izračuna lastna cena proizvoda.

c) Kalkulacija vezanih proizvodov je metoda izračunavanja takrat, kadar v poslovnem procesu poleg glavnega proizvoda pridobivamo tudi stranski proizvod (ta se lahko prodaja).

$$LC = (TC \text{ vseh izdelkov} - TC \text{ stranskih izdelkov}) / Q \text{ glavnega izdelka}$$

č) Kalkulacija z ekvivalentnimi števili - uporabljamo takrat, kadar proizvajamo več različnih proizvodov, ki so med seboj sorodni (so iz istega materiala, tehnološki postopek je enak in se proizvajajo na istih strojih); razlikujejo se le po dimenziji in kvaliteti (npr. proizvodnja obutve, žice različnih debelin, motorjev različnih moči).

Sostroški sorodnih proizvodov so stalno v nekem medsebojnem razmerju. Ta razmerja je potrebno ugotoviti in se v glavnem nanašajo na porabljeni material in delo. Razmerje izračunamo in izrazimo z ekvivalentnimi števili ali s pogojnimi enotami.

Za osnovo (pogojno enoto) se izbere en proizvod, ki količinsko ali vrednostno prevladuje v skupni proizvodnji. Celotna proizvodnja je tako izražena v količini enega proizvoda. Izračuna se lastno ceno, iz te pa celotne stroške za posamezno vrsto proizvoda (= LC \cdot Q posameznih proizvodov v pogojnih enotah). TC posamezne vrste proizvoda delimo z dejansko količino proizvoda in dobimo LC proizvoda.

2. Kalkulacija z dodatki ali obračun stroškov z dodatki - uporabljamo jo pri serijski in individualni proizvodnji različnih proizvodov. Gre za različne proizvode, pri katerih uporabljamo različne materiale in tudi po tehnologiji se proizvodnja razlikuje.

Najprej ugotovimo posredne/splošne in neposredne stroške, ki jih prenesemo na stroškovne nosilce. Ključ/koefficient delitve splošnih stroškov (osnova, po kateri se razporejajo in dodajajo splošni stroški k že ugotovljenim neposrednim stroškom) na proizvode ali storitve določi podjetje vnaprej. Če je določena osnova neprimerna za podjetje, se lahko spremeni šele v naslednjem letu, sicer se izgubi vpogled nad stroški.

Glede na tehniko dodajanja splošnih stroškov stroškovnim nosilcem poznamo:

- metodo enotnega dodatka za vse vrste splošnih stroškov (razmerje med vsemi splošnimi stroški in celotno vrednostjo izbrane osnove za porazdelitev teh stroškov) in
- metodo različnih dodatkov za vsako vrsto splošnih stroškov (Za posamezno vrsto splošnega stroška določimo koefficient in izračunamo delež skupnih stroškov, ki odpade na posamezen proizvod/storitev).

3. Kalkulacija stroškov na podlagi spremenljivih stroškov (direct costing) ali skrajšan obračun stroškov na enoto - uporabna je ne glede na tip proizvodnje. Stroški se ločujejo (spremenljivi, stalni) in posebej obračunavajo.

Prodajna cena proizvoda je oblikovana iz:

- spremenljivih stroškov in
- prispevka za pokritje, ki bi moral pokriti
- stalne stroške in
- predviden dobiček (finančni izid).

26. Katero vrsto kalkulacije cene bi uporabili v veterinarstvu? Utemeljite! (vpr. 25)

27. Količnik stroškov in koristi nekega projekta je 0,7. Ali je z ekonomskega stališča razumno odobriti takšen projekt?

Ne, ker so stroški preveliki. Splača se, če je količnik večji od 1.

$$\text{količnik stroškov in koristi} = \frac{B}{C} = \frac{SV_K}{SV_S}$$

SV_K ... sedanja vrednost koristi
SV_S ... sedanja vrednost stroškov

Program s količnikom, ki je večji od 1, je gospodaren. Vendar vedno izberemo program z najvišjim količnikom.

28. Na kratko opišite elemente trženjskega spleta! (marketing miks)

Elementi marketinškega spleta (4P - product, price, place, promotion):

- Izdelek je izhodišče tržne dejavnosti. S tem izrazom pojmuje vse otipljive in neotipljive karakteristike dela. Najprej gre za njegovo osnovno funkcijo zadovoljevanja potreb kupca (koristnost). Vendar pa je na trgu več izdelkov s podobno funkcijo, zato ga dodatno opremimo z ustrežno embalažo, ga industrijsko in grafično oblikujemo, mu damo ime ali blagovno znamko. Ob izdelku se kot sestavni del lahko ponudijo še razne storitve, kot npr. dostava, montaža, 'varnostni mehanizmi' (garancija, vračilo denarja, servis). Kot pri izdelkih tudi pri storitvah ločimo osnovne in dodatne elemente, ki skupaj vplivajo na vrednost v očeh kupca. Potrebno je zbrati čim več informacij o pričakovanih kupcev in glede na to oblikovati storitev. Za uspeh pa je potrebno veliko idej.
- Cena - pri izdelku je potrebno oblikovati ustrežno prodajno ceno glede na želeno pozicijo na trgu. Pri tem je potrebno upoštevati povpraševanje, dosedanje izkušnje in cene konkurentov. Prodajna cena izdelka vključuje postavke za stroške, maržo, načrtovani profit in tudi vključene popuste (nudenje rabatov, diskontno prodajo, kreditne in plačilne pogoje,...).
- Mesto prodaje (prodajne poti) - kupci se določenih krajev, okolij izogibajo ali pa se v njih radi zadržujejo. Okolje jih lahko spodbuja k nakupu, ogledovanju blaga, vpliva na višino porabljenega denarja, krepi lojalnost in navaja na posamezne nakupe. Po drugi strani je lahko okolje prodaje tisto, ki odbija njihovo pozornost. Prodajno mesto je eno izmed načinov neverbalnega tržnega komuniciranja. Prodajno mesto poleg priljubljenosti pri kupcih pogojuje še stroški najemnin, vrsta prodajnih artiklov, stroški transporta, skladiščenja, zavarovanja, dela itd. Zato poznamo več načinov prodaje: osebna prodaja, prodaja po pošti, kataloška prodaja, prodaja v večjih ali manjših trgovinah ter grosistična prodaja. Včasih se prodaja končnim kupcem, drugič pa preko enega ali več posrednikov. Pomembna je dosegljivost strankam.
- Promocija (tržno komuniciranje) je vrsta aktivnosti, namenjenih pridobivanju in obdržanju kupcev. Sem štejemo načrtovanje in izvajanje promotivnih dejavnosti proizvajalcev, posrednikov in distributerjev. Promocijski splet vključuje naslednje dejavnosti: osebna prodaja, pospeševanje prodaje, odnosi z javnostjo - publiciteta in oglaševanje.

Vsi ti elementi morajo biti kombinirani tako, da vsak zase in vsi skupaj izpolnjujejo zahteve konkurenčnosti.

29. Na kratko opišite prvine poslovnega procesa!

Poslovni proces je delovni proces organizacije in poteka na kateremkoli področju dejavnosti.

V poslovni proces se vlagajo viri/vložki za doseg želenih učinkov. Ti vložki se odražajo v prvih poslovnega procesa, ki so:

- Delovna sredstva: zemljišča (velik pomen v kmetijstvu in gozdarstvu), zgradbe (prostori, infrastruktura,...), oprema (prevozna sredstva, stroji, ročno orodje), drobn inventar, nasadi, osnovna čreda. Delovna sredstva v poslovnem procesu ohranijo naravno obliko in snovno ne prehajajo v izdelek, v njem sodelujejo večkrat (življenjska doba je daljša od trajanja procesa) in se obrabljajo (fizična obraba in staranje); tudi tehnična zastarelost delovnih sredstev.
- Delovni predmeti (predmeti dela), katere delavci z delovnimi sredstvi preoblikujejo (izgubljajo prvotno obliko) v proizvode ali storitve; torej se v poslovnem procesu porabijo. Delovni predmeti so: osnovni in pomožni material, energija in potrošni material (pisarniški material, material za čiščenje,...). Lahko pa v to skupino spadajo tudi lastna nedokončana proizvodnja in polproizvodi ter dokončani proizvodi, ko je le-te še potrebno pripraviti in odpremiti za prodajo. Pri vsakem poslovnem procesu pa nastajajo odpadki in izmet (škart).
- Delo: delovna sila (fizična, umska).
- Storitve drugih organizacij, ki so odločilne za poslovni proces (popravila, prevoz,...).

Te prvine sodelujejo v poslovnem procesu (ga omogočajo) vedno le v medsebojni povezavi in usklajenosti (kakovost, količina, časovna dinamika). So tvorci poslovnega izida; preoblikujejo se v proizvod ali storitev.

Delovna sredstva in delovne predmete skupaj imenujemo proizvodjalna sredstva; če pa se prišteje še delo, govorimo o proizvodjalnih silah (če izostane ena izmed teh, je prekinjen proces).

30. Na kratko opredelite prvine poslovnega sistema!

31. Na podlagi česa delimo trženje veterinarske organizacije na notranje in zunanje!

Notranje (interno) trženje pomeni delo, ki ga opravi podjetje, ki uspešno zaposluje, izobražuje in motivira svoje zaposlene, da dobro strežejo odjemalcem. Pravzaprav je potrebno izpeljati notranje trženje pred zunanjim. Nobenega smisla nima ponuditi trgu odlične storitve, še preden jih zaposleni v podjetju lahko zagotovijo.

Zunanje trženje opisuje normalno delo, ki ga opravi podjetje, kadar pripravi storitev, ji določi ceno, jo distribuira in opravi tržno komuniciranje (pospeševanje prodaje, oglaševanje, prodajno osebje, odnosi z javnostjo, neposredno trženje).

32. Naštejte kriterije, po katerih izbiramo programe zdravstvenega varstva živali v analizi stroškov in koristi!

Analiza stroškov in koristi je finančna analiza, ki je uporabna za vrednotenje dolgoročnih investicij v nadzor bolezni.

Faze analize:

- epidemiološko-ekonomska raziskava: predvidevanje pojavljanja in razvoja bolezni, izgube;
- ocena politične izvedljivosti: interesi družbe in sodelovanje;
- ocena fizične izvedljivosti: izvajalci, oprema;
- definiranje in ovrednotenje koristi;
- definiranje in ovrednotenje stroškov;
- določitev časovnega obdobja;
- kazalci sprejemljivosti: neto sedanja vrednost, količnik stroškov in koristi ter interna stopnja donosnosti;
- analiza občutljivosti: vpliv različnih dejavnikov na smiselnost projekta;
- analiza odločanja.

33. Naštejte naravne vrste stroškov!

Naravne vrste stroškov:

- stroški delovnih sredstev (amortizacija, stroški vzdrževanja zgradb, strojev, najemnine, zavarovalne premije),
- stroški predmetov dela (stroški osnovnega in pomožnega materiala, stroški energije, stroški pisarniškega materiala in drobnega inventarja, stroški embalaže),
- stroški dela (osebni dohodki) in
- stroški storitev (stroški uporabe prvin poslovnega procesa v podjetju, ki opravi storitev, prispevki in davki).

34. Naštejte pojavne oblike obratnih sredstev v procesu obračanja O.S.!

- Pojavne oblike:
- denarna oblika,
 - stvarna oblika in
 - obračunska oblika.

35. Naštejte prvine poslovnega procesa! (vpr.29)

36. Navedite merilo, po katerem delimo trženje na notranje in zunanje! (vpr. 31)

37. Navedite pravice, ki jih prinaša delnica kot vrednostni papir!

Pravice, ki jih delnica vsebuje:

- pravica do dividende (del dobička delniške družbe),
- pravica do sodelovanja pri odločanju in
- pravica do ustreznega deleža v primeru prenehanja delniške družbe.

Navadna/prednostna: prednostna delnica ima prednost pri izplačilu dividend, pri poplačilu ob prenehanju delniške družbe, vendar nima glasovalne pravice.

38. Navedite pravno-ekonomske značilnosti družbe z neomejeno odgovornostjo!

Spada med osebne družbe.

Je družba dveh ali večih oseb (z družbeno pogodbo - notarski zapis ni potreben), ki vložijo navadno enak delež/kapital in so vsi neomejeno osebno odgovorni s celotnim osebnim premoženjem. Enako sodelujejo v upravljanju in delitvi dobička.

Zakon ne določa minimalnega ustanovnega kapitala, saj družbeniki solidarno odgovarjajo za obveznosti družbe.

Taka družba je precej zaprta, saj je prodaja deleža v družbi precej omejena.

39. Navedite razliko med finančno in pričakovano finančno vrednostjo ukrepov varovanja zdravja živali kot rezultat analize odločanja!

Finančna vrednost se računa glede na tržne cene živali, izdelkov ipd.

Pričakovana finančna vrednost se računa glede na možne dogodke. Ugotavlja se, koliko vplivajo spremembe posameznih dejavnikov (cene, verjetnosti) na pričakovano finančno vrednost. Ta kriterij ne upošteva rizika.

40. Navedite razliko med storitvijo kot prvino poslovnega procesa in storitvijo kot rezultatom poslovnega procesa!

O storitvah kot prvini poslovnega procesa govorimo v primeru, ko proizvajalec v svoj proces vključi neko tretjo osebo/organizacijo, ki zanjo opravi neko opravilo/storitev, ki je nujna za potek poslovnega procesa.

Storitev kot rezultat poslovnega procesa pa nudi podjetje samo kupcem/naročnikom.

41. Navedite strukturo tržne cene veterinarskih storitev!

Prodajne cene so tiste, ki jih prodajalec proizvodov ali storitev kot poslovnih učinkov dosega na trgu oz. pri njihovem prevzemniku. Mora pokrivati vse stroške. Če prodajna cena presega stroške, govorimo o dobičku, ki ga dosegamo pri proizvodu ali storitvi, v nasprotnem primeru pa govorimo o izgubi.

Struktura tržne cene veterinarskih storitev = lastna cena + dobiček.

42. Navedite vrste obveznic glede na izdajatelja!

Glede na izdajatelje:

- obveznice, ki jih je izdala država,
- obveznice, ki so jih izdale občine in
- obveznice, ki so jih izdala podjetja in banke.

43. Navedite značilne razlike med podjetjem in zavodom!

Podjetje je pravno-ekonomska celota, ki se ukvarja z gospodarskimi dejavnostmi. Pomembni so gospodarsko pridobitni cilji. S svojimi poslovnimi učinki praviloma nastopajo na konkurenčnem trgu z njegovimi zakonitostmi. Podjetja pri poslovanju praviloma tvegajo in lahko hitro propadejo. Sama morajo nenehno skrbeti za razvoj in širjenje, za zadosten dobiček, ki omogoča normalno oplajanje kapitala in oblikovanje rezerv. Glede odločanja so zelo samostojna, najvišji organ upravljanja pa sestavljajo predstavniki kapitala in dela. Glede na naravo poslovnih učinkov pa so podjetja lahko proizvajalna, trgovinska ali storitvena.

Zavod je pravno-ekonomska celota, ki se ukvarja z negospodarskimi dejavnostmi, pomembni so drugi cilji. Njegovo delovanje ni podvrženo tveganju (trajnost poslovanja zavodov je v znatni meri zagotovljena) in zanj ni bistven tisti del dobička, ki bi omogočal razvoj in širjenje, saj zanj ne skrbi sam. V zvezi s svojimi storitvami se mnogokrat dogovarja z uporabniki in ni samostojen; v najvišjem organu upravljanja so lahko tudi uporabniki. Zavodi so le storitveni.

44. Navedite značilnosti monopolistične konkurence kot tržne strukture!

Tržišče monopolistične konkurence predstavlja mnogo prodajalcev, ki prodajajo proizvod, ki ni povsem homogen, ampak se proizvodi posamičnih prodajalcev med seboj ne bistveno razlikujejo. Takšno tržišče ima lastnosti:

- konkurenčnega tržišča (veliko število prodajalcev, od katerih nobeden ne more bistveno vplivati na ceno s spremembo svoje količinske prodaje, in enostaven vstop/izstop s tržišča) in
- monopolističnega tržišča (različnost oz. nehomogenost proizvoda ali geografski položaj prodajalca).

Proizvodi posameznih prodajalcev se torej ne bistveno razlikujejo, kar pomeni, da so nepopolni substituti. Zato je temeljno pravilo, ki ga mora upoštevati vsak novi prodajalec na trgu monopolistične konkurence, da naredi svoj proizvod čim bolj fizično podoben obstoječim proizvodom, da pa se hkrati proizvod razlikuje od drugih (vsaj po imenu, ki ga je treba s propagando sugerirati kupcu).

Lahko se zgodi, da pride med monopolističnimi konkurenti do vojne s cenami (v medsebojni konkurenci znižujejo ceno), kar lahko povzroči, da postane cena nižja od povprečnih celotnih stroškov. Zaradi tega utegnejo imeti določena podjetja izgubo in utegnejo se odločiti za izstop iz te proizvodnje.

45. Navedite značilnosti monopolne konkurence kot tržne strukture! (vpr. 44)

46. Navedite značilnosti obratnih sredstev!

Obratna sredstva so tista, ki se med poslovnim procesom porabijo, prehajajo iz ene pojavne oblike v drugo in se vračajo v prvotno pojavno obliko praviloma v obdobju, krajšem od enega leta (imajo koeficient obračanja večji od 1, vendar pa obstajajo izjeme). Preoblikuje se nemudoma in v celoti, takoj ko postanejo prvina poslovnega procesa. (Material, prenesen iz skladišča v proizvodni proces, izgubi svojo pojavno obliko in se v celoti spremeni v nastajajoči proizvod. Ob koncu proizvodnje se pojavijo obratna sredstva kot proizvodi. S prodajo imamo opraviti s terjatvami oz. s sredstvi v denarni obliki.)

Obratna sredstva se vedno nahajajo v eni od teh oblik:

1. denarni obliki: denar v blagajni, denar v banki (ŽR), čeki, menice, drugi vrednostni papirji;
2. stvarni (materialni, neddenarni) obliki: material za proizvodnjo (surovine, material in pomožni material), nedokončana proizvodnja, polizdelki, zaloge gotovih izdelkov, zaloge trgovskega blaga ter drobno orodje in inventar (vrednost slednjih dveh je manjša od tiste, ki je predpisana za delovna sredstva, ki se štejejo v osnovna sredstva, in se obrabijo prej kot v enem letu) - to so predmeti dela;
3. obračunski obliki: terjatve od kupcev za prodane izdelke/storitve, terjatve od dobaviteljev zaradi danih predujmov, varščine (kavcije), posojila drugim podjetjem, vezanje denarnih sredstev, aktivne časovne razmejitev (kratkoročno odloženi stroški, nezaračunani prihodki) ipd.

Obratna sredstva se v poslovnem procesu potrošijo in s tem spreminjajo svojo obliko. (Z denarjem se na trgu nakupi blago/material, ki je namenjen nadaljnji predelavi v poslovnem procesu. Nastane nov proizvod, ki je namenjen potrošnji in katerega vrednost je večja. Na trgu se ta proizvod unovči in tako se povrne denarna oblika; lahko pa kupec ne poravnata takoj svoje obveznosti in nastopi terjatev.)

Glede na stanje v poslovnem procesu jih razvrstimo:

- obratna sredstva v pripravi - proces priprave (denar, zaloge surovin in materiala),
- obratna sredstva v uporabi - proces proizvodnje (surovine in material v proizvodnji in nedokončana proizvodnja) in
- obratna sredstva v menjavi - proces prometa (zaloge izdelkov, terjatve in denar).

Za dober poslovni rezultat podjetja je pomembna pravilna velikost potrebnih obratnih sredstev; premajhna oz. prevelika količina negativno vplivata na rezultat. Dejavniki, ki vplivajo na višino teh sredstev so:

- predmet poslovanja podjetja,
- dolžina tehnološkega procesa (daljši tehnološki proces - potrebna večja obratna sredstva oz. večje zaloge v posameznih razvojnih fazah dela),
- stroški poslovanja (pridelovanje in obdelovanje visoko vredne surovine/materiala zahteva večjo količino obratnih sredstev; razlika je v vrednosti surovin),
- obračanje zalog (večja je hitrost obračanja zalog, večji poslovni izid se doseže z enakimi obratnimi sredstvi, vezanimi v zalogah),
- pogoji prodaje (stremenje k temu, da je plačilni rok kupcev čim krajši - v nasprotnem primeru so potrebna večja obratna sredstva, ker se podaljšuje obračanje le-teh zaradi terjatev),
- pogoji nabave,
- sezonska nihanja (v času sezone potrebna dodatna finančna sredstva - npr. za odkup zrelega sadja),
- ciklična nihanja (počasno obračanje obratnih sredstev (so v zalogah, terjatvah) v času depresije, ko se blago slabo prodaja, proizvodnja upada in je velik pritisk na odlaganje časa plačila) ter
- širitev poslovanja in razvoj (s širitvijo/konjunkturo je povpraševanje večje, proizvodnja narašča - potrebe po obratnih sredstvih so velike, vendar pa se sredstva hitreje obračajo).

47. Navedite značilnosti stalnih (fiksni) stroškov!

So stroški obstoja podjetja in niso odvisni od obsega dejavnosti/proizvodnje, temveč od dane zmogljivosti (kapacitet). Njihova višina se ne spreminja ne glede na to ali uporabljamo zmogljivosti v celoti ali le delno. Ti stroški obstajajo tudi takrat, ko podjetje ne proizvaja (zato jih lahko tudi imenujemo 'stroški proizvodne pripravljenosti' oz. 'kapacitetni stroški').

Znesek teh stroškov je odvisen predvsem od časovnega trajanja proizvodnje ('časovni stroški').

Med stalne stroške štejemo:

- amortizacijo (obračunano po časovnem načinu),
- najemnine in zakupnine,
- zavarovalne premije,
- obresti od posojil,
- razne članarine,
- nekatere davke in prispevke,
- osebne dohodke nekaterih delavcev ipd.

Delimo jih na : - neomejeno stalne (absolutno fiksne) stroške in
- omejeno stalne (relativno fiksne) stroške.

Neomejeno stalni stroški so tisti, na katere obseg dejavnosti sploh ne vpliva. Glede na količinsko enoto poslovnega učinka pa so ti stroški obratno sorazmerni z obsegom dejavnosti; čim večjo količino ustvari gospodarska družba v istem obdobju, tem manjši delež odpade na količinsko enoto poslovnega učinka. (časovno obračunana amortizacija, zavarovalne premije, najemnine ipd.)

Omejeno stalni stroški so tisti, na katere ne vpliva obseg dejavnosti v določenih mejah; ko so te meje prekoračene, se stroški sunkovito povečajo do prve naslednje meje. Na količinsko enoto poslovnega učinka so ti stroški obratno sorazmerni z obsegom dejavnosti v kateremkoli intervalu; ob prehodu na novo območje obsega dejavnosti pa se povečajo. So vztrajni/remanentni; če se zmanjša obseg dejavnosti, se ti stroški ne zmanjšajo sunkoma kot so se povečali pri povečanju obsega. (npr. stroški ob uvajanju novega stroja, ki poveča amortizacijo; ob uvedbi nove izmene se povečajo stroški kurjave in razsvetljave ipd.)

48. Navedite, kako koeficient obračanja obratnih sredstev vpliva na denarna sredstva, potrebna za financiranje zaloge zdravil!

Če je koeficient visok, pomeni, da je hitrost obračanja obratnih sredstev velika.

Zdravila na zalogi predstavljajo obratna sredstva, z njihovo prodajo pa se spremenijo v denarna sredstva. S prodajo se zaloge zmanjšujejo in potreben je nakup novih.

49. Opišite analizo stroškov in koristi!

Analiza stroškov in koristi (C/B analiza) je finančna analiza, ki se uporablja za vrednotenje dolgoročnih investicij v nadzor bolezni. Še posebej je uporabna za vrednotenje programov večjih vrednosti, ki jih financira družba.

Vsak projekt pomeni bodoči priliv in odliv sredstev, ki niso enaki današnjim denarnim vrednostim, zato se mora ugotoviti sedanjo vrednost bodočih stroškov in prihodkov. Te lahko primerjamo med seboj.

Kapital se vlaga sedaj, njegovo vrednost pa določamo za prihodnost. Zaradi obrestovanja se poveča skupna vrednost kapitala. Za ugotavljanje sedanje vrednosti je potrebno upoštevati učinke časa (diskontiranje). Sprejemljiva je tista strategija, pri kateri je sedanja vrednost poslovnih učinkov večja od sedanje vrednosti stroškov.

Kazalci sprejemljivosti:

1. Neto sedanja vrednost (NSV) - od sedanje vrednosti učinkov (SV_K) se odšteje sedanje vrednosti stroškov (SV_S). Pozitivna neto sedanja vrednost pomeni, da je program gospodaren. Izbere se tisti program, ki ima največji NSV.
$$NSV = SV_K - SV_S$$
2. Benefit/cost količnik - sedanjo vrednost učinkov (SV_K) delimo s sedanjo vrednostjo stroškov (SV_S). Če je vrednost večja od 1, je program gospodaren. Izbere se program z največjim količnikom.
$$B / C = SV_K / SV_S$$

3. Interna stopnja donosnosti (ISD) - analogna je obrestni meri ali diskontni stopnji. Definirana je kot tista diskontna stopnja, pri kateri je NSV programa enak 0. Izbere se program z največjo ISD.

50. Opišite bistvo ugotavljanja lastne cene z dodatki! (vpr. 25)

51. Opišite dvojno vlogo storitev v poslovnem procesu! (vpr. 40)

52. Opišite ekonomsko gledanje na bolezen pri proizvodnih živalih!

Bolezen pri proizvodnih živalih pomeni poseg v proizvodni proces, ki zmanjšuje količino ali kakovost proizvedenih učinkov ter tako zmanjšuje človeku razpoložljivo korist.

53. Opišite elemente marketinškega spleta (miksa)! (vpr. 28)

54. Opišite kriterije izbire programov zatiranja boleznih pri analizi stroškov in koristi! (vpr. 32)

55. Opišite lastnosti delnice kot vrednostnega papirja!

Delnica je lastniški vrednostni papir, ki predstavlja del osnovnega kapitala delniške družbe in vsebuje določene pravice. Del osnovnega kapitala je na delnici izpisan v obliki njene nominalne vrednosti. Imetnik delnice je lahko fizična ali pravna oseba, ki je kot taka solastnik delniške družbe. Pravico do sodelovanja v upravljanju delničarji uresničujejo na skupščini delničarjev na podlagi pristojnosti iz Zakona o gospodarskih družbah (Ur. l. RS, št. 30/93).

Če delniška družba preneha obstajati, imajo delničarji po določenem vrstnem redu pravico do izplačila ustreznega deleža preostalih sredstev družbe. Pravice, ki jih delnica vsebuje:

- pravica do dividende (del dobička delniške družbe),
- pravica do sodelovanja pri odločanju in
- pravica do ustreznega deleža v primeru prenehanja delniške družbe.

Imenska delnica se glasi na ime delničarja, prinosniška delnica pa imena nima zapisanega. Načeloma sta obe vrsti delnic prenosljivi.

Navadna/prednostna delnica: prednostna delnica ima prednost pri izplačilu dividend, pri poplačilu ob prenehanju delniške družbe, vendar nima glasovalne pravice.

56. Opišite lastnosti obveznice kot vrednostnega papirja!

Obveznica je dolžniški vrednostni papir, s katerim se izdajatelj obveznice zavezuje, da bo imetniku obveznice na podlagi kupončkov izplačal (za izplačilo obveznosti jamči izdajatelj z vsem svojim premoženjem) glavnico s pripadajočimi obrestmi. Obveznica je vrsta dolgoročnega posojila in imetniku prinaša obresti.

Veljajo za varno naložbo (predvsem državne).

57. Opišite načine amortiziranja osnovnih sredstev!

Podjetje mora skrbeti za pravočasno nadomestitev izrabljenih in neuporabnih delovnih sredstev. Dolžno je zagotoviti denarna sredstva za nabavo novih osnovnih sredstev, ta pa se zagotovijo z amortizacijo (v denarju izražena obraba in staranje).

Ko izdelek prodamo in prejmemo zanj denar, moramo del tega denarja (v višini amortizacije) nameniti za nakup novega osnovnega sredstva.

Amortizacija se obračunava od delovnih sredstev in dolgoročnih storitev, ki sestavljajo osnovna sredstva. Obravnava se le od tistih, ki so usposobljena za uporabo (tista amortizacija, ki se obračuna od osnovnih sredstev zunaj uporabe, se ne more šteti med stroške, temveč med odhodke). Amortizacija se ne obračunava za osnovna sredstva kot so tista, ki ne izgubljajo svoje vrednosti (zemljišča) ali pa ta nimajo več vrednosti.

Glede na vzroke zniževanja uporabne vrednosti osnovnega sredstva ločimo naslednje načine obračunavanja amortizacije:

1. Funkcionalno amortiziranje temelji na dejanski obrabi osnovnega sredstva. Upošteva se intenzivnost obrabe, ki je odvisna od predvidenega obsega proizvodnje v določeni življenjski dobi (mora se vnaprej predvideti količino proizvodov, število ur obratovanja,...).

$$AM_e = V_N / t$$

AM_e	...	amortizacija na enoto
V_N	...	nabavna vrednost
t	...	predvidena uporaba (čas, km)

Celotni znesek amortizacije za določeno obdobje:

$$AM = Q \cdot AM_e$$

AM	...	letni znesek amortizacije
AM_e	...	amortizacija na enoto
Q	...	proizvedeno število enot

Neodpisana vrednost osnovnega sredstva nam pove, kolikšen je še neodpisani del vrednosti osnovnega sredstva v določenem letu. Po preteku določenega časa Izračunamo neodpisano vrednost:

$$V_s = V_N - SAM$$

V_s	...	sedanja vrednost (neodpisana vrednost)
V_N	...	nabavna vrednost
SAM	...	vsota odpisov

Funkcionalni način amortiziranja uporabljamo predvsem pri osnovnih sredstvih, katerim je možno določiti število enot proizvodnje v življenjski dobi sredstva in kjer je možno meriti dejansko število enot v obračunski dobi.

Prednosti:

- odvisna je od uporabe osnovnega sredstva in
- zelo stvarno odraža protivrednost obrabe.

Slabosti:

- ne vpliva spodbudno na izkoriščanje osnovnega sredstva in
- ne upošteva naravnega in ekonomskega staranja.

2. Časovno amortiziranje temelji na času trajanja osnovnega sredstva, ne glede na fizično intenzivnost uporabe.

$$AM = V_N / t$$

AM	...	letni znesek amortizacije
V_N	...	nabavna vrednost
t	...	življenjska doba v letih

$$AM_s = 100\% / t$$

AM_s	...	letna amortizacijska stopnja
--------	-----	------------------------------

Združimo enačbi:

$$AM = (V_N \cdot AM_s) / 100$$

Prednosti:

- postopek obračunavanja je preprost in
- vpliva spodbudno na izkoriščanje osnovnih sredstev.

Slabost:

- amortizacijska vsota ni vedno odraz dejanske uporabe osnovnega sredstva.

Obračunavanje časovnega amortiziranja:

- Enakomerno (linearno) časovno amortiziranje - letni zneske amortizacije je od začetka do konca življenjske dobe vsako leto enak
 - Rastoče (progresivno) časovno amortiziranje - znesek amortizacije iz leta v leto raste. Določi se čas, v katerem bo osnovno sredstvo izgubilo svojo uporabno vrednost, in hitrost naraščanja letnih amortizacijskih zneskov/stopenj. Ta metoda je upravičena tam, kjer je v prvih letih proizvodnja manjša (npr. sadovnjaki, vinogradi).
 - Padajoče (degresivno) časovno amortiziranje - znesek amortizacije se iz leta v leto znižuje. Določimo čas izgubljanja uporabne vrednosti in hitrost zniževanja. Prednost padajoče časovne amortizacije je v tem, da stroški amortizacije padajo, stroški vzdrževanja osnovnega sredstva naraščajo in tako ti skupni stroški bolj sorazmerno obremenjujejo vrednost izdelka. Ta metoda je priporočljiva tudi takrat, ko je trajanje osnovnega sredstva kratko in negotovo, ali kadar je podvrženo naglim tehnološkim spremembam.
3. Pospešeno amortiziranje - izhajamo iz stopnje zastarelosti in ne iz fizične obrabe. V bistvu je to časovni način, le da je čas uporabnosti skrajšan.

58. Opišite pojem stroškovnega mesta!

Stroškovno mesto je tisto mesto, na katerem nastajajo stroški zaradi kake poslovne funkcije. Z ugotavljanjem teh stroškov je omogočen lažji in popolnejši preračun stroškov na posamezne proizvode, ugotovi se kdo je strošek povzročil ter višina in vrsta stroška. To je pomembno za vplivanje na zniževanje stroškov.

V poslovnem procesu ločimo:

- proizvodna stroškovna mesta in
- neproizvodna stroškovna mesta.

Proizvodna stroškovna mesta delimo na:

- stroškovna mesta glavne dejavnosti (dejavnost, zaradi katere je bilo podjetje ustanovljeno),
- stroškovna mesta pomožnih dejavnosti (vzdrževalni obrati) in
- stroškovna mesta stranskih dejavnosti (izdelava embalaže, transport).

Neproizvodna stroškovna mesta delimo na:

- stroškovna mesta nabavne dejavnosti,
- stroškovna mesta raziskovalne dejavnosti,
- stroškovna mesta prodajne dejavnosti in
- stroškovna mesta upravne dejavnosti.

Število stroškovnih mest v podjetju je odvisno od dejavnosti, velikosti in organiziranosti posameznega podjetja ter od metode obračunavanja stroškov.

59. Opišite prag pokritja stroškov in njegov pomen v poslovni politiki! (vpr. 84)

60. Opišite smisel analize občutljivosti v okviru analize stroškov in koristi!

Analiza občutljivosti pomaga ugotavljati vplive različnih dejavnikov na smiselnost projekta.

61. Opišite tehnični in ekonomski optimum zatiranja in preprečevanja bolezni!

Tehnični optimum pove, da je bilo narejeno vse, kar je bilo mogoče, za zmanjšanje izgube.

Z vlaganjem sredstev v zatiranje in preprečevanje bolezni krivulja izgube pada - padajoči donos. približuje se meji, do katere je izgubo tehnično mogoče zmanjševati. Dodatni stroški za zatiranje pod to mejo so neracionalni.

Ekonomski optimum je tam, kjer dodatni tolar, vložen v zatiranje in preprečevanje bolezni, prinaša natanko en tolar koristi. V tej točki je škoda najmanjša.

izguba

ekonomski optimum

tehnični optimum

stroški

62. Opišite zakon padajočih donosov!

Zakon padajočih donosov pove, da se bo z vključevanjem vse več variabilnega inputa - in če so pri tem vsi drugi inputi fiksni - dodatni output, ki izhaja iz vsake dodatne enote variabilnega inputa, po določeni točki pričel zmanjševati (mejni proizvod variabilnega inputa upada).

Ta zakon velja za katerokoli prvo poslovno procesa, ki jo poljubno spreminjamo (delo, delovna sredstva, predmeti dela, energija,...).

Pogoji zakona padajočih donosov:

- spreminja se le eden izmed inputov, vsi ostali so nespremenljivi;
- stanje tehnologije se ne spreminja (ostaja na enaki ravni);
- proizvodni koeficienti so spremenljivke (ni sorazmernih odnosov med vložki).

63. Opišite značilnosti monopolistične tržne strukture!

Monopol je ekstremni primer nepopolne konkurence. O čistem monopolu govorimo če:

- določen proizvod proizvaja samo en proizvajalec,

- ni dobrih substitutov za ta proizvod in
- ni prostega (ali pa ga sploh ni) vstopa drugih proizvajalcev na tržišče.

Monopolist je omejen le s celotnim povpraševanjem po tem proizvodu. Pri tem lahko prosto odloča o količini, ki jo bo proizvedel (odvisno od cen proizvodnih dejavnikov in v kratkem obdobju tudi od njegovih proizvodnih zmogljivosti). V tem primeru mu celotno povpraševanje po blagu določa ravnotežno ceno. Lahko pa sam določi ceno svojega blaga - v tem primeru ima določeno količino blaga, ki jo lahko po tej ceni proda. Lahko rečemo, da ima monopolist proste roke pri ponudbi.

Monopolistu ni treba upoštevati možnih reakcij drugih podjetij in na monopolni trg ne vpliva vstop in izstop drugih podjetij.

Ciljna funkcija monopola (kot tudi drugih podjetij v drugih tržnih razmerah) je maksimiranje dobička. Optimalni ekonomski položaj monopola pa ni stalen. Spremembe tržnega položaja monopola so posledica dejavnikov, ki vplivajo na njegove proizvodne stroške (npr. spremembe v prometnem davku) oz. posledica sprememb povpraševanja.

64. Opišite značilnosti popolne konkurence kot tržne strukture!

Popolna (perfektna) konkurenca obstaja na trgu določenega blaga takrat, ko so izpolnjeni naslednji pogoji:

- veliko število prodajalcev in kupcev, od katerih je vsak tako majhen, da ne more vplivati na ceno tega blaga s spremembo količine nabave ali prodaje,
- proizvodi vseh proizvajalcev so homogeni, tako da jih kupci ne razlikujejo,
- obstaja popolna mobilnost vseh proizvodnih dejavnikov in
- porabniki, proizvajalci in lastniki proizvodnih dejavnikov so popolno informirani o sedanjih in bodočih cenah dobrin in proizvodnih dejavnikov.

Če so izpolnjeni prvi trije pogoji, govorijo nekateri avtorji o čisti konkurenci, če pa so izpolnjeni vsi pogoji, govorijo o popolni konkurenci.

Cena je za individualnega proizvajalca na konkurenčnem tržišču eksogena spremenljivka, ki se ji mora prilagajati s spremembo svoje količine, da bi maksimiral svoj dobiček.

65. Opišite zunanji marketing veterinarske organizacije! (vpr. 31)

66. Opišite, na kaj je mogoče deliti dobiček podjetja!

Delitev dobička:

- davek iz dobička (odvisen je od predpisane davčne stopnje in od dobička kot davčne osnove),
- čisti dobiček za rezerve (rezerve se oblikujejo za pokritje izgub v kasnejših letih; pri delniških družbah je to celo zakonska zahteva, in sicer 10%),
- čisti dobiček za lastnike,
- čisti dobiček za zaposlene in
- nerazdeljeni čisti dobiček tekočega leta.

67. Opredelite nabavno vrednost osnovnega sredstva!

Nabavna vrednost osnovnih sredstev predstavlja kupno ceno, ki je lahko povečana za morebitni prometni davek in carino, stroške prevoza, zavarovanja in montaže (ne velja za vsa osnovna sredstva) ter druge izdatke.

Poznavanje nabavne vrednosti je nujno potrebno za obračunavanje amortizacije.

68. Opredelite neposredno (direktno) in posredno (indirektno) škodo zaradi bolezni!

Direktna škoda - neposredno zaradi prisotne bolezni. Lahko je vidna in merljiva ter nevidna.

Indirektna škoda - posredna posledica bolezni.

69. Opredelite pojem mejnih stroškov!

Mejni stroški - sprememba celotnih variabilnih stroškov na spremembo količine proizvodnje za enoto. Dobimo jih tako, da ugotovimo samo stroške dodatne povečane proizvodnje, preračunane na enoto dodatne proizvodnje (obsegajo le novo nastale stroške novega obsega proizvodnje).

$$MC = \frac{\Delta St}{\Delta Q}$$

MC	...	mejni stroški
ΔSt	...	dodatni stroški
ΔQ	...	dodatna proizvodnja

Uporabnost mejnih stroškov pri poslovnem odločanju:

- spodbujanje potrošnje (prodaje) in povečanje proizvodnje,
- diferenciranje cen pri prodajni politiki (dve izvedbi proizvoda z diferencirano ceno),
- odločanje za povečanje/zmanjšanje proizvodnje določenega asortimana zaradi povečanja poslovnega izida,
- uporaba prostih zmogljivosti v času nesezone,
- uvajanje nove izmene,
- odprodaja zalog,
- odločitev o nabavi ali izdelavi polproizvoda,
- odločitev o predčasni zamenjavi dela proizvodnih zmogljivosti itd.

MC

MC

A'

B'

Q

TC

TC

C

B

A

Q

Funkcija mejnih stroškov je najprej padajoča, nato doseže svoj minimum, zatem pa narašča.

70. Opredelite pojem proizvodne funkcije! (vpr. 6)

71. Opredelite tehnični optimum kot nasprotje ekonomskemu optimumu zatiranja bolezni! (vpr. 61)

72. Pojasnite pomen analize občutljivosti kot dela analize stroškov in koristi! (vpr. 60)

73. Pojasnite pomen termenskega borznega posla!

S pogodbo je določen termin in cena prodaje vrednostnih papirjev, blaga.

Primer: čez npr. pol leta bo moje delnice odkupil nekdo drug po določeni ceni. Med tem časom lahko z njimi počnem karkoli želim. Lahko jih prodam, če je zame cena ugodna (višja od nakupne) in imam od tega dobiček, vendar jih moram za izpolnitev pogodbe ponovno kupiti. S tem tvegam, da lahko njihova cena naraste čez mojo prodajno ceno in imam od tega izgubo.

74. Pojasnite razmerje med najmanjšo mogočo izgubo in najmanjšo škodo zaradi bolezni! (vpr. 7)

Škoda = izguba + dodatni stroški.

75. Pojasnite terminski borzni pose! (vpr.73)

76. Pojasnite, zakaj celotni dobiček podjetja ni največji pri tistem obsegu prodaje, ko je največja razlika med ceno in stroški na enoto proizvoda! (vpr. 101)

77. Povejte v čem je prednost padajočega časovnega amortiziranja! (vpr.20)

78. Povpraševanje po nujnih veterinarskih storitvah je cenovno neelastično. Kakšen vpliv na celotni prihodek veterinarske organizacije lahko pričakujemo, če povečamo cene teh storitev?

Povečan prihodek.

79. Povpraševanje po nujnih veterinarskih storitvah na monopolnem trgu je cenovno neelastično. Ali je z zmanjšanjem cen teh storitev pričakovati povečanje ali zmanjšanje prihodka?

Zmanjšanje prihodka.

p

p₁

p₂

Q_1, Q_2

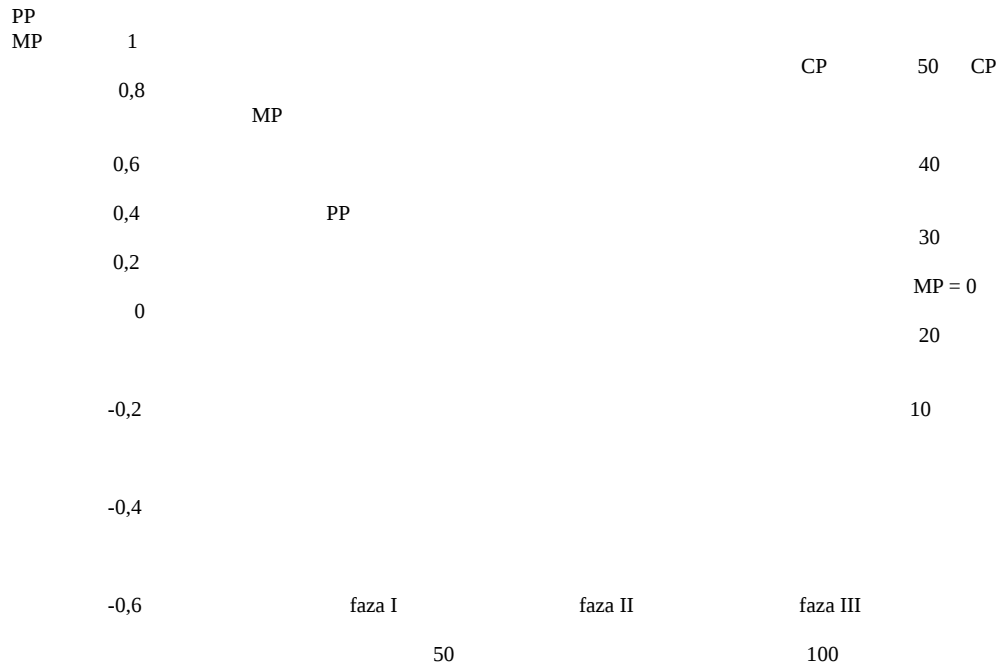
Q

80. Pri katerem razmerju mejnih stroškov in mejnega prihodka je dobiček maksimalen? (vpr. 21)

81. Pri načrtovanju izkoreninjenja KPK je pričakovati enake letne stroške v celotnem obdobju projekta. Kateri stroški imajo manjšo 'sedanjo vrednost': tisti v začetku ali tisti ob koncu izvajanja projekta? Utemeljite!
Manjša sedanja vrednost je ob koncu projekta.

82. Prireja brojlerjev ima v določenem trenutku naslednje značilnosti: celotni in povprečni proizvod naraščata, mejni proizvod pada. V kateri fazi proizvodne funkcije je opisana prireja?
Konec I. faze.

Proizvodnjo je običajno možno razdeliti na 3 faze, ki se pojavljajo v zaporedju. Pomembnost te delitve je v tem, da se lažje določi področje proizvodnje (fazo), v kateri je proizvodnja najučinkovitejša.



Faza I (faza naraščajoče učinkovitosti)

Narašča učinkovitost (AP), ko količina spremenljivega vložka narašča. PP namreč označuje učinkovitost spremenljivega vložka ($PP = Y / X$). Donos na spremenljivi vložek je velik, vendar pa obstaja presežek ostalih (stalnih) vložkov, zato je celotna proizvodnja neučinkovita.

Značilnosti: AP narašča, MP narašča do maksimuma, potem pada; vedno je pozitiven in večji od AP, TP narašča.

Faza II (faza padajočega donosa na spremenljivi vložek)

Na eni strani jo označuje sečišče povprečnega in mejnega proizvoda, na drugi pa sečišče mejnega proizvoda z absciso ($MP = 0$). MP vedno seka PP v točki maksimuma PP - učinkovitost spremenljivega vložka je v tej točki največja. Ko se raven spremenljivega vložka povečuje, njegova učinkovitost pada, narašča pa učinkovitost stalnih vložkov - zato celotni proizvod v tej fazi še vedno narašča.

V tej fazi se je mogoče odločiti za povečanje ali zmanjšanje količine spremenljivega vložka. Imenujemo jo ekonomsko območje proizvodnje. Optimalna količina spremenljivega vložka je odvisna od relativnih cen vložkov in proizvodov.

Značilnosti: AP se zmanjšuje (spremenljivi vložek postaja manj učinkovit), MP se zmanjšuje; še vedno je pozitiven, vendar manjši od AP, TP narašča.

Faza III

Negativni donos na spremenljivi vložek. Kjer je $MP = 0$, doseže celotni proizvod svoj maksimum. Za gospodarno poslovanje se je potrebno tej fazi izogibati, ker se z zmanjševanjem količine spremenljivega vložka celotni proizvod povečuje. Raven spremenljivih vložkov je prevelika in kvarno deluje na učinkovitost stalnih vložkov. S čezmernim povečevanjem količine spremenljivega vložka se dejansko zmanjšuje TP.

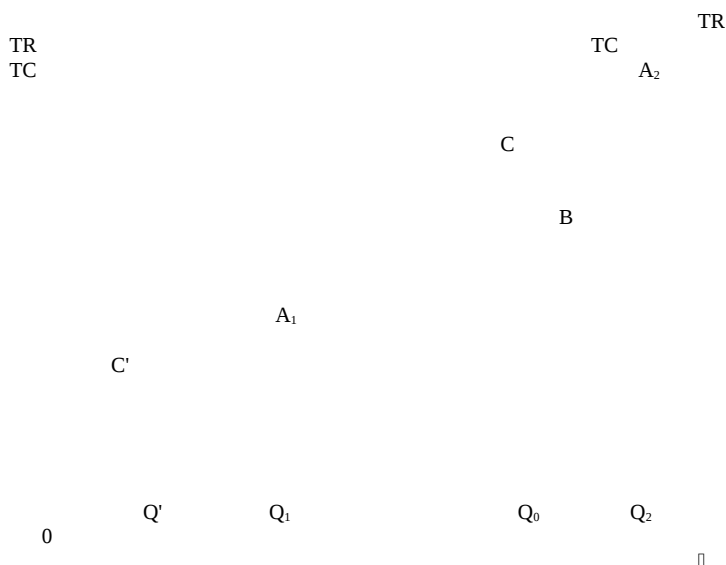
Značilnosti: AP se zmanjšuje, MP se zmanjšuje in je negativen, TP se zmanjšuje.

83. Razložite pojem 'neto sedanje vrednosti' programa zatiranja živali! (vpr. 49)

84. Razložite pojma prag in meja pokritja stroškov!

Prag pokritja stroškov (spodnja kritična točka, prag rentabilnosti ali ekonomičnosti, spodnja meja rentabilnosti ali kritična točka poslovnega minimuma) je točka, kjer so prihodki enaki odhodkom oz. kjer se prodajna cena izenači z lastno ceno. Pred to točko je podjetje poslovalo z izgubo, od nje naprej pa posluje pozitivno.

Meja pokritja stroškov (meja rentabilnosti, kritična točka poslovnega maksimuma) je točka, kjer so prihodki prav tako enaki odhodkom oz. je prodajna cena enaka lastni. Do te točke podjetje posluje pozitivno, od nje naprej pa z izgubo.



Podjetje doseže ravnotežje pri tistem obsegu proizvodnje, pri katerem je celotni dobiček (II) največji. Ker je dobiček enak razliki med celotno realizacijo in celotnimi stroški, je optimalni obseg proizvodnje Q_0 . Pri tem obsegu je razlika med TR in TC največja.

Tri značilna območja proizvodnje:

1. Prvo območje je do Q_1 , to je do praga rentabilnosti podjetja. V tem območju je krivulja stroškov nad krivuljo celotne realizacije, zato deluje podjetje v tem območju z negativnim izidom/izgubo.
2. Drugo območje je med Q_1 in Q_2 . V tem območju je krivulja celotne realizacije nad krivuljo celotnih stroškov, zato je to območje ekonomskega dobička.
3. Tretje območje je od Q_2 naprej. Zaradi progresivne rasti krivulje celotnih stroškov je krivulja celotnih stroškov ponovno nad krivuljo celotne realizacije, zaradi česar posluje podjetje z izgubo.

Pri količinah Q_1 in Q_2 posluje podjetje s t.i. pozitivno ničlo. V teh točkah se podjetje nahaja na meji rentabilnosti.

Maksimalen dobiček se nahaja pri količini proizvodnje Q_0 , pri kateri je krivulja celotnih stroškov najbolj oddaljena od krivulje celotne realizacije. Dve krivulji pa sta najbolj oddaljeni tam, kjer sta njuna smerna koeficienta enaka.

Smerni koeficient krivulje celotnih stroškov v točki B predstavlja velikost mejnih stroškov podjetja v tej točki, smerni koeficient krivulje celotne realizacije pa je cena proizvoda. V točkah B in C sta torej obe velikosti enaki. To pomeni, da je celotni dobiček podjetja, ki posluje v razmerah popolne konkurence, največji tam, kjer velja, da so mejni stroški enaki ceni proizvoda oz. mejni realizaciji podjetja.

85. Razložite zakon padajočih donosov! (vpr. 62)

86. V čem je razlika med borzno kotacijo A in B?

Kotacija - sprejem novega vrednostnega papirja v trgovanje in v uradno borzno tečajnico. Izdajatelj mora objaviti brezplačno brošuro, ki mora biti na voljo vsem zainteresiranim.

Razlogi za uvrstitev delnic podjetja v borzno kotacijo:

1. ekonomski motivi:

- podjetje se mora odpreti javnosti,
- neprekinjeno trgovanje z vrednostnimi papirji pomeni večjo tržnost (likvidnost) in preglednost vrednostnih papirjev,
- podjetje lahko preko tržne vrednosti svojih vrednostnih papirjev ves čas spremlja ocenjevanje in vrednotenje podjetja na trgu,
- poveča se zanimanje poslovnih partnerjev in tujih vlagateljev, kar pomeni možnost za pridobitev novih poslov ali dodatnega kapitala,
- internacionalizacija podjetja (možnosti za uvrstitev na tuje borze);

2. prestižni motivi:

- poveča se medijska pozornost in zanimanje javnosti ter vlagateljev za podjetje, kar pomeni brezplačno promocijo podjetja ali njegovih proizvodov,
- podjetje si izboljša svojo podobo in ugled v javnosti, kar povečuje interes vlagateljev za naložbo.

Borzna kotacija A zajema delnice podjetij, ki so manj tvegana, nihanje tržnih vrednosti je manjše.

Borzna kotacija B zajema tiste delnice podjetij, ki bolj nihajo na trgu.

Od 1.1.2001 pa sta borzni kotaciji A in B v Sloveniji združeni v eno borzno kotacijo, kar bi naj omogočilo večjo preglednost vrednostnih papirjev in uskladitev s prakso dežel članic EU.

Lahko pa podjetje izpada iz kotacije, če ne zadovoljuje pogoje za uvrstitev oz. delnice niso zanimive za kupce.

87. V čem se imenska delnica loči od prinosniške?

Imenska delnica se glasi na ime delničarja, medtem ko pri prinosniških delnicah ime delničarja ni zapisano. Načeloma pa sta obe vrsti delnic prenosljivi.

88. V farmski proizvodnji živali se krmi dodajajo zdravilni pripravki, ki vplivajo na proizvodnjo živali. Navedite interval, v katerem je količina pripravkov glede na povprečni in mejni proizvod praviloma ekonomsko optimalna!

Faza II.

89. V jati brojlerjev povečujemo količino aditivov znotraj dopustnih meja. Pri sedANJI količini je stanje naslednje: povprečni prirast narašča, mejni prirast pada in je večji od povprečnega prirasta. Ali je z ekonomskega vidika smiselno povečevati ali zmanjševati količino aditivov?

Povečevati je potrebno količino aditivov, da pridemo v ekonomsko optimalno območje.

90. V kontekstu ocenjevanja vrednosti veterinarske prakse opredelite dva sestavna dela vrednosti prakse! (vpr. 22)

91. V krmi za brojlerje povečujemo količino aditiva znotraj dopustnih meja. Pri sedanji količini aditiva je stanje naslednje: povprečni prirast je pozitiven, mejni prirast je negativen. Ali je z ekonomskega vidika smiselno povečevati ali zmanjševati količino aditivov? Zmanjševati je potrebno količino aditivov, ker nadaljnja uporaba le še povečuje stroške in imamo izgubo.

92. Veterinarska postaja ima v najemu poslovne prostore. Na kakšen način je smiselno obremeniti cene vrednostno različnih vrst storitev z najemnino!

Najemnina se uvršča v stroške poslovanja. Ti se vračunajo v ceno opravljene storitve. Glede na to, da verjetno predstavljajo večino opravljenih storitev 'preprostejši' posegi, ki so cenovno manjši, je smiselno, da se v te storitve vračuna večji delež stroškov poslovanja oz. najemnine.

93. Veterinarska klinika d.d. financira poslovanje z izdajo obveznic. V preteklem letu je poslovala z izgubo. Ali je dolžna izplačati v letošnjem letu zapadle obresti na izdane obveznice? Utemeljite!

Da, ker se je podjetje zavezalo, da bo (letno) izplačalo obresti (glede na kupončke), z rokom zapadlosti obveznice pa tudi glavnico.

94. Veterinarska klinika je ob nakupu aparatur posebej plačala inštalacijo aparatur. Na kakšen način stroški inštalacije vplivajo na letne stroške amortizacije?

$$AM = (\text{nabavna vrednost kirurških aparatov} + \text{inštalacija}) / \text{življenjska doba}$$

95. Veterinarska klinika je ob nakupu aparatur posebej plačala inštalacijo. Na kakšen način stroški inštalacije vplivajo na letne stroške amortizacije? (vpr.94)

96. Veterinarska organizacija je za dani obseg poslovanja povečala koeficient obračanja obratnih sredstev. Povejte, ali je za poslovanje v enem letu zato potrebovala več ali manj obratnih sredstev, in zakaj?

Potrebovala je manj obratnih sredstev, ker večji koeficient pomeni hitrejše kroženje obratnih sredstev (teh je več).

Hitrost kroženja obratnih sredstev ugotavljamo s koeficientom obračanja obratnih sredstev. Koeficient nam pove število obračanj v enem letu.

$$K = VPI / Obs$$

K ... koeficient obračanja obratnih sredstev
VPI ... vrednost prodanih izdelkov
Obs ... porabljena obratna sredstva

S hitrejšim kroženjem preoblikovanja obratnih sredstev iz ene v drugo pojavno obliko se povečuje koeficient obračanja obratnih sredstev. Podjetje povečuje koeficient obračanja obratnih sredstev zato, da z danimi obratnimi sredstvi poveča obseg poslovanja, oz. da z zmanjšanim obsegom obratnih sredstev doseže enak obseg poslovanja kot v preteklem letu. Cilj vsakega podjetja je torej, da stalno izboljšuje oz. povečuje koeficient obračanja obratnih sredstev. Pri tem ugotavlja koeficient na ravni podjetja ter po posameznih pojavnih oblikah obratnih sredstev.

97. Vrednost povprečnih stalnih stroškov, ki bremeni posamezno storitev, je odvisna od števila opravljenih storitev. Povejte, ali je velikost spremembe povprečnih stalnih stroškov odvisna od števila opravljenih storitev?

Da, ker se z naraščanjem števila storitev zmanjšujejo povprečni stalni stroški.

stroški

stroški

TC

VC

LC

VC/enoto
FC/enoto

FC

Q

Q

$$TC = FC + VC$$

$$ATC = TC / Q = LC$$

TC ... celotni stroški
FC ... stalni stroški
VC ... spremenljivi stroški
ATC ... povprečni celotni stroški
LC ... lastna cena
Q ... količina

98. Z dodajanjem kokcidiostatikov v krmo se pospeši rast brojlerjev na farmi. Pri 10mg kokcidiostatika v krmi je izmerjena povprečna telesna masa brojlerja 1200g, pri 20mg kokcidiostatika pa 1300g. Kolikšen je mejni proizvod kokcidiostatika? MP = 10

99. Za kakšne namene lahko naredimo kalkulacijo cene? (vpr. 25)

Namen kalkulacije cen:

- planiranje in kontrola stroškov in poslovnega izida,

- oblikovanje prodajnih cen, kjer je osnovno izhodišče lastna cena in
- izbira možnih poslovnih odločitev (npr. uvedba novega proizvoda, izmene, kupiti ali proizvajati polproizvode,...).

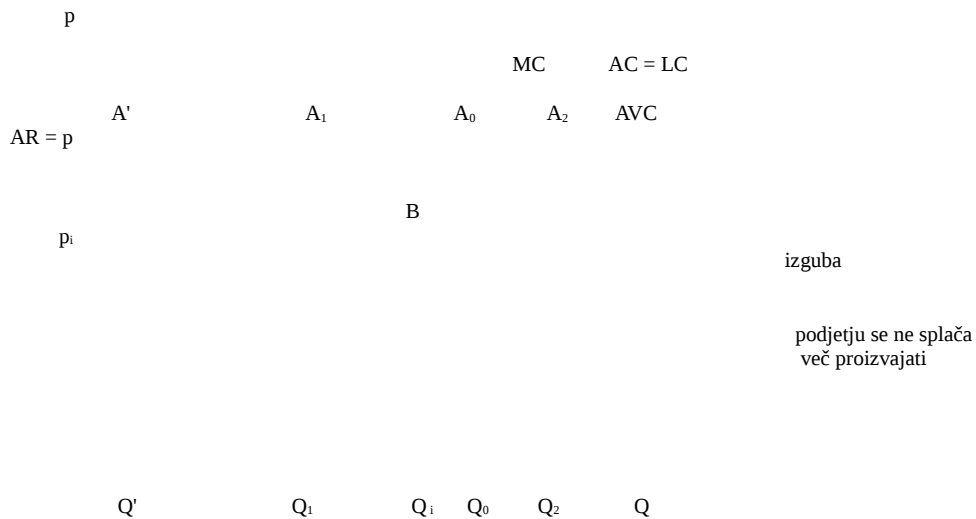
100. Za razmere monopolistične konkurence je značilno necenovno konkuriranje. Naštete načine necenovnega konkuriranja!
 = tržno komuniciranje/promocija

Reklamiranje blagovne znamke (oglaševanje), imagea, pospeševanje prodaje (sejmi, prireditve), publiciteta (odnosi z javnostjo).

101. Zakaj maksimalni celotni dobiček pri popolni konkurenci ni dosežen pri največji razliki med mejnimi stroški in ceno?

Dobiček je največji tam, kjer so mejni stroški enaki ceni proizvoda. Pri tem je največja razlika med celotnimi stroški in celotno realizacijo. (graf 84)

102. Zaradi konkurence so kratkoročno tržne cene veterinarskih storitev manjše od lastnih cen, vendar večje od povprečnih spremenljivih stroškov. Uporabljač mejne količine določite število storitev, pri katerem bo izguba najmanjša!



Najmanjša izguba je tam, kjer se sekata premici p_i in Q_i (če ju premikamo proti izhodišču koordinatnega sistema) na krivulji MC - malo pod sečiščem krivulj MC in AC.

103. Zaradi učinka BSE se je zmanjšalo povpraševanje po govejem mesu. Država je intervenirala z odkupom mesa za blagovne rezerve. Ali državni poseg po ekonomskih zakonitostih predstavlja pritisk na znižanje ali zvišanje prodajnih cen govejega mesa?
 Znižanje cen.