



Šifra kandidata:

Državni izpitni center



P 2 1 0 D 1 0 1 1 1

PREDMATURITETNI PREIZKUS

GOSPODARSTVO

Izpitna pola

PMP 2021 / 90 minut

Dovoljeno gradivo in pripomočki:

*Kandidat prinese nalivno pero ali kemični svinčnik, geotrikotnik ali ravnilo ter
numerično žepno računalno brez grafičnega zaslona in možnosti simbolnega računanja.*

Kandidat dobi ocenjevalni obrazec.

POKLICNA MATURA

NAVODILA KANDIDATU

Pazljivo preberite ta navodila.

Ne odpirajte izpitne pole in ne začenjajte reševati nalog, dokler vam nadzorni učitelj tega ne dovoli.

Prilepite oziroma vpišite svojo šifro v okvirček desno zgoraj na tej strani in na ocenjevalni obrazec.

Izpitna pola je sestavljena iz dveh delov. Prvi del vsebuje 20 krajših nalog, drugi del pa 5 strukturiranih nalog. Število točk, ki jih lahko dosežete, je 40, od tega 20 v prvem delu in 20 v drugem delu. V prvem delu je vsak pravilen odgovor vreden 1 točko, v drugem delu pa je za posamezno nalogo število točk navedeno v izpitni poli.

Rešitve pišite z nalivnim peresom ali s kemičnim svinčnikom in jih vpisujte v izpitno polo v za to predvideni prostor. Pišite čitljivo. Če se zmotite, napisano prečrtajte in rešitev zapišite na novo. Nečitljivi zapisi in nejasni popravki bodo ocenjeni z 0 točkami.

Pri reševanju računskih nalog mora biti jasno in korektno predstavljena pot do rezultata z vsemi vmesnimi računi in sklepi. Rezultate zaokrožite na dve decimalni številki. Pri rezultatu mora biti vedno navedena tudi valuta oz. merska enota. V nasprotnem primeru se naloga oceni z 0 točkami.

Zaupajte vase in v svoje zmožnosti. Želimo vam veliko uspeha.

Ta pola ima 16 strani, od tega 5 praznih.



Prazna stran



1. DEL

Obkrožite črko pred pravilno rešitvijo.

1. Status samostojnega podjetnika se pridobi z vpisom v
 - A Davčni register Slovenije.
 - B Poslovni imenik Slovenije.
 - C Poslovni register Slovenije.
 - D Centralno banko Slovenije.

2. Transnacionalna korporacija je podjetje, ki
 - A proizvaja dobrine v različnih državah.
 - B proizvaja dobrine le v eni državi.
 - C nima podružnic, ki bi se specializirale na podlagi primerjalnih prednosti izbrane države.
 - D se ne izogiba patentnim in drugim zakonskim omejitvam.

3. Družina Schwartz z Dunaja bo letošnje počitnice preživel v Posočju. Za katero vrsto turizma, glede na učinek v plačilni bilanci naše države, gre v tem primeru?
 - A Individualni turizem.
 - B Otroški turizem.
 - C Aktivni/inbound turizem.
 - D Pasivni/outbound turizem.

4. Kateri od spodnjih primerov označuje fiksni posel, s katerim je določen rok dobave blaga v prodajni pogodbi?
 - A Dobava blaga med 10. in 20. avgustom tega leta.
 - B Dobava blaga 10. avgusta tega leta.
 - C Dobava blaga konec avgusta tega leta.
 - D Dobava blaga do 10. avgusta tega leta.

5. Relativno redke dobrine so
 - A tiste, ki jih imajo le razvite države.
 - B ekonomske dobrine.
 - C tiste, s katerimi nam ni treba gospodariti.
 - D tiste, ki nimajo cene.



6. Kaj omogoča blagovna borza podjetjem, ki delujejo v različnih gospodarskih dejavnostih?
- A Skrbno načrtovanje proizvodnih kapacitet.
 - B Optimalno nabavo surovin za proizvodnjo izdelkov.
 - C Optimalno organiziranje inovacijskih procesov.
 - D Razvoj izdelkov in povečanje inovativnosti podjetja.
7. Direktor podjetja je sklical sestanek z delavci. Obvestil jih je, da se ukine del proizvodnje. Posvetoval se je z njimi o možnih rešitvah. Skupaj so sprejeli odločitev. Izberi stil vodenja, ki je značilen za opisano situacijo.
- A Avtorski stil.
 - B Participativno-demokratski stil.
 - C Liberalni stil.
 - D Nobeden od naštetih.

Smiselno povežite stolpca tako, da v levi stolpec napišete številko pripadajoče rešitve iz desnega stolpca.

- 8.
- | | | |
|-----------------------------|---|-------------------------------------|
| _____ SWOT analiza | 1 | odprtje nove poslovalnice čez 5 let |
| _____ strateško načrtovanje | 2 | postati vodilno podjetje v regiji |
| _____ vizija | 3 | zadovoljiti potrebe naših kupcev |
| _____ poslanstvo | 4 | dobra lokacija podjetja |
- 9.
- | | | |
|----------------------------|---|---------------------|
| _____ pospeševanje prodaje | 1 | letak |
| _____ odnosi z javnostmi | 2 | kartica zvestobe |
| _____ oglaševanje | 3 | kataloška prodaja |
| _____ neposredna prodaja | 4 | tiskovna konferenca |
- 10.
- | | | |
|--|---|--|
| _____ delniška družba | 1 | Potrebna sta najmanj 2 družbenika. |
| _____ samostojni podjetnik | 2 | Ustanovitveni kapital znaša 7.500,00 EUR. |
| _____ družba z neomejeno odgovornostjo | 3 | Lastnik je samo eden in odgovarja z vsem svojim premoženjem. |
| _____ družba z omejeno odgovornostjo | 4 | Kapital je razdeljen na delnice. |



- 11.
- | | | |
|--|---|---------------------------------------|
| _____ nadzorni svet | 1 | Odločilni vpliv na posebne odločitve. |
| _____ skupščina | 2 | Vsi delničarji. |
| _____ menedžerji | 3 | Vodenje tekočega poslovanja. |
| _____ delničar s kontrolnim paketom delnic | 4 | Imenuje in nadzira upravo. |
- 12.
- | | | |
|----------------------------|---|---|
| _____ specializirani sejem | 1 | Trgovski posrednik, ki deluje v svojem imenu na tuj račun. |
| _____ distributer | 2 | Trgovski posrednik, ki deluje za svoj račun v svojem imenu. |
| _____ makler | 3 | Razstavljaljenci ponujajo izdelke določene blagovne skupine. |
| _____ splošni sejem | 4 | Razstavljaljenci ponujajo izdelke številnih blagovnih skupin. |
- 13.
- | | | |
|-----------------------|---|--|
| _____ standard | 1 | Šampinjoni – rjavi, I. |
| _____ trgovski razred | 2 | Zvezek A4, črtast. |
| _____ blagovna znamka | 3 | Kisle kumarice Natureta. |
| _____ opis | 4 | Slušalke imajo priročen vhodni zvočni nadzor in podaljšek. |
- 14.
- | | | |
|-------------------------|---|------------------------------------|
| _____ nabavni referent | 1 | Prevzema material. |
| _____ vodja prodaje | 2 | Posreduje naročila dobaviteljem. |
| _____ kadrovski oddelek | 3 | Organizira izobraževanja delavcev. |
| _____ skladiščnik | 4 | Podpisuje kupoprodajne pogodbe. |
- 15.
- | | | |
|--------------------------------------|---|-----------------------------|
| _____ politika cene | 1 | obisk sejma |
| _____ politika tržnega komuniciranja | 2 | 500 kosov vodnih sesalnikov |
| _____ distribucijska politika | 3 | količinski rabat |
| _____ politika izdelka | 4 | trgovski zastopnik |

**Odgovorite na vprašanja.**

16. Iz katerih sredstev država financira vse svoje dejavnosti?

17. Kako imenujemo dokument o ustanovitvi podjetja, kadar gre za enega ustanovitelja?

18. Kako se imenuje zavarovalnica, na katero lahko zavarovalnice prenesejo del tveganja?

19. Kako se imenuje prodajna pogodba s krajšo vsebino, ki ima vse bistvene sestavine prodajne pogodbe?

20. Kaj je raziskava trga?

**2. DEL**

1. Podjetje Senčila, d. o. o., se ukvarja s proizvodnjo in montažo senčil. Na trgu so že od leta 1978 in ustvarjajo dobiček, ki bi ga želeli investirati v delnice in nakup novega zemljišča. Pri banki imajo najeto dolgoročno posojilo za posodobitev proizvodne hale. Za organizacijo prevoza uporabljajo storitve špedicije.

- 1.1. Kaj bi bil lahko glavni motiv podjetja Senčila, d. o. o., da postane delničar drugega podjetja?

(1 točka)

- 1.2. Predlagajte dve možnosti nakupa novega zemljišča.

(1 točka)

- 1.3. Navedite dve terciarni gospodarski dejavnosti, ki sta povezani s podjetjem Senčila, d. o. o.

(1 točka)

- 1.4. Navedite dva posla, ki ju lahko opravi špediter.

(1 točka)



2. V podjetju Lepa tla, d. o. o., je zaposlenih 5 delavcev. Lani so izdelali in prodali 18.000 m² parketa po prodajni ceni 20,00 EUR/m². Mesečni stroški bruto plač so znašali 1.200,00 EUR/delavca, stroški materiala pa 4,00 EUR/m². Preostali mesečni stroški so znašali 4.000,00 EUR.

2.1. Izračunajte skupno vrednost letnih stroškov v podjetju Lepa tla, d. o. o.

Izračun:

(1 točka)

2.2. Izračunajte poslovni izid podjetja Lepa tla, d. o. o.

Izračun:

(1 točka)

2.3. Izračunajte ekonomičnost poslovanja v podjetju Lepa tla, d. o. o.

Ali je podjetje poslovalo ekonomično? Utemeljite svoj odgovor.

(2 točki)



3. Podjetje Okno, d. o. o., je ob prenovi dijaškemu domu prodalo 130 novih oken 5000 Clasic. Dolg bo kupec poravnal brezgotovinsko.

3.1. Kako poteka brezgotovinsko plačevanje dolga?

(1 točka)

3.2. Kupec in prodajalec nista podrobneje določila plačilnih pogojev. Kako ravnata v tem primeru?

(1 točka)

3.3. Predlagajte primeren popust pri ceni v danem primeru.

(1 točka)

3.4. Navedite dve sestavini prodajne pogodbe, ki po zakonu nista obvezni.

(1 točka)



4. Proizvodno podjetje Sodček, d. o. o., potrebuje 1.850 kg hmelja, iz katerega bodo izdelali pivo. Dobavitelj je poslal račun za hmelj, ki skupaj z 9,5 % DDV znaša 29.060,00 EUR.

- 4.1. Izračunajte nabavno ceno za 1 kg hmelja, če so prevozni stroški z DDV 540,80 EUR.

Izračun:

Nabavna cena na kg:

(2 točki)

- 4.2. Ob dobavi materiala je podjetje Sodček, d. o. o., ugotovilo, da je 10 kg hmelja neustrezne kvalitete. Opišite, kako podjetje ukrepa v takem primeru.

(1 točka)

- 4.3. Nabavni referent v podjetju Sodček, d. o. o., je dobil nalogo, da poišče novega dobavitelja za dobavo hmelja. Sedaj se sprašuje, katerega dobavitelja izbrati. Navedite dve merili, ki naj ju upošteva pri izbiri.

(1 točka)



5. Na trgu specializiranih izdelkov za proizvodnjo elektronskih naprav je pet kupcev. Tabela spodaj prikazuje obseg povpraševanja po teh izdelkih v kosih.

5.1. Dopolnite tabelo povpraševanja.

Cena v EUR	KUPEC 1	KUPEC 2	KUPEC 3	KUPEC 4	KUPEC 5	TRŽNO POVPRASEVANJE
800,00	5	0	7	3	4	
700,00	10	5	8	7	7	
600,00	16	12	9	13		60
500,00	24	19	12		14	89
400,00	30		13	23	20	106

(1 točka)

5.2. Pojasnite, kakšna je razlika med individualnim in tržnim povpraševanjem.

(1 točka)

5.3. Ob danem primeru razložite splošni zakon povpraševanja.

(1 točka)

5.4. Kako bi lahko proizvajalec elektronskih naprav povečal povpraševanje po elektronskih napravah, ne da bi znižal ceno? Navedite dva primera.

(1 točka)



Prazna stran



Prazna stran



Prazna stran



Prazna stran