

## VPRAŠANJA IZ PREDMETA GPO ZA POKLICNO MATURO

### 1. letnik

1. Utemelji pomen delitve dela z narodnogospodarskega in mednarodnega vidika tako, da obrazložiš in opišeš značilnosti posamezne delitve dela.
2. Opiši razliko med tržnim in planskim gospodarstvom.
3. Katere enote sestavljajo gospodarski sistem in prikaži njihove medsebojne povezave in odvisnosti ter obrazloži pojem, vrste in cilje podjetja.
4. Kako bi opisali podjetje ter njegovo vpetost v okolje, kateri so njegovi poslovni partnerji in kakšno vlogo igrajo?
5. Opiši odvisnost podjetja in okolja!
6. Katere dejavnike poslovanja mora imeti na razpolago podjetje, da lahko izvaja svojo temeljno dejavnost in katere osnovne dejavnosti mora organizirati, da lahko dosega svoje podjetniške cilje?
7. Utemelji pomen poznavanja človekovih potreb ter njihovo hierarhično nadrejenost in soodvisnost kot dejavnika, ki vpliva na človekovo delovno sposobnost in motivacijo za delo.
8. Kaj sestavlja premoženje podjetja in katere so bistvene značilnosti in razlike med posameznimi sredstvi?
9. Katere pravne pogoje morata spoštovati partnerja pri sklepanju prodajne pogodbe in analiziraj ter utemelji posamezno pravno osnovo.
10. Zaposlen si kot nabavni referent v trgovskem podjetju na drobno. Kako bi v naročilu in kasneje v prodajni pogodbi definiral bistvene sestavine, da bi se izognil morebitnim nesporazumom in napačnim dobavam; ali obstajajo še drugi načini določanja kakovosti?
11. Pojasnite pojem, pomen in način pridobitve blagovne znamke ter navedite primere za proizvajalčeve in trgovske blagovne znamke.
12. Na kakšen način določata poslovna partnerja v prodajni pogodbi količino in analiziraj možne navedbe ter upoštevanje embalaže.
13. Ali je navedba cene v prodajni pogodbi obvezna sestavina in katere značilnosti pri navajanju cen, cenovnih klavzul in določb o odtegljajih moramo poznati, ko sklepamo prodajne pogodbe?
14. Kakšne so pravne posledice za prodajalca, če ne dobavi blaga v roku dogovorjenem z določbami v prodajni pogodbi in kakšne možnosti ima pri tem kupec. Utemelji s primeri.
15. Katere možnosti imata pri določanju plačilnega roka prodajalec in kupec in s primeri utemelji posamezno možnost ter navedi nepravilnosti, ki jih na tem področju lahko povzročita pogodbeni stranki.
16. Kakšno vlogo v prodajni pogodbi imajo določbe o embalaži, katere so glavne funkcije, ki jih ima embalaža in kateri problemi so vezani na embalažo z narodnogospodarskega in družbenega vidika?
17. Kako bi utemeljili trditev, da je uspešnost podjetja v največji meri odvisna od komuniciranja zaposlenih in s primeri opiši možne načine komuniciranja ter njihove značilnosti.
18. Zaposlen si v podjetju TUŠ d.o.o. kot nabavni referent, odgovoren tudi za sestavljanje poslovne korespondence. Sestavi povpraševanje!
19. Katere podrobnosti o ponudbi mora poznati in upoštevati prodajalec, ko sestavlja ponudbo in katere sestavine naj ima dobra in pravilno sestavljena ponudba?

20. Katere obveznosti pri izpolnjevanju prodajne pogodbe imata poslovna partnerja in katere nepravilnosti lahko pri izpolnjevanju povzroči prodajalec?
21. Katere obveznosti pri izpolnjevanju prodajne pogodbe imata poslovna partnerja in katere nepravilnosti lahko pri izpolnjevanju povzroči kupec?
22. Katere možnosti plačevanja v notranjem prometu blaga in storitev imamo na razpolagi in s primeru (vrstami plačilnih sredstev) utemelji prednosti posameznega načina plačevanja.
23. Katere načine plačevanja z gotovino še vedno uporabljamo in kdaj? Utemelji zakaj se ta način plačevanja umika negotovinskemu.
24. Navedi gospodarski pomen meničnega poslovanja in utemelji, zakaj je menica kot plačilno sredstvo v preteklih letih pri nas izgubila svojo vlogo; kaj pa o menici kljub vsemu moramo vedeti?
25. Kakšne so pravilne možnosti kupca, ki dobi blago z napako? Ali smo kupcu dolžni zamenjati blago z napako, če ga je kupil na posezonski razprodaji? Ali smo dolžni zamenjati blago, ki ga reklamira, če napake ne moremo odpraviti, blago pa se je v tem času bistveno podražilo? Ali mu lahko vrnemo le kupnino?
26. V kakšnem roku mora kupec vložiti reklamacijski zahtevek, če kupi blago z napako? Kakšne so njegove pravne možnosti?
27. Katera ravnanja kupca so v nasprotju s prodajno pogodbo in kakšne pravne možnosti ima pri tem prodajalec? Navedi primere.
28. Organizacija opominjanja.

## 2. letnik

1. Katere pravne osebe pozna naš pravni red, katere so bistvene značilnosti pravnih oseb ter navedi najpogostejše pravne osebe, ki se pojavljajo v gospodarstvu?
2. Razmišljal si o ustanovitvi lastnega podjetja. Katere možnosti pravno–organizacijske oblike imaš na razpolago in kaj moraš o njih vedeti, da se lahko pametno odločiš?
3. Odločaš se za izvajanje gospodarske dejavnosti. Nihaš med samostojnim podjetnikom in neko gospodarsko družbo. Kako se boš odločil? Kateri dejavniki bodo vplivali na tvojo odločitev?
4. Bistvene značilnosti delniške družbe. Katere pravne osebe morajo biti organizirane izključno kot delniške družbe? Zakaj?
5. Opremeni razlike med družbama d. o. o. in d. n. o.
6. Razloži tiho ter komanditno družbo.
7. Leta 1991 si prejel lastniške certifikate, ki si jih vložil v podjetje Lek d. d.. Katere pravice imaš iz tega naslova in kako boš nadzoroval dogajanje s tvojo naložbo?
8. Kdo je lahko ustanovitelj javnih podjetij in kakšen je njihov družbenogospodarski pomen?
9. Primerjava javnega podjetja in zavoda.
10. Firma, njene sestavine, firmska načela. Kje lahko pridobimo podatke o vseh gospodarskih družbah, ki na nekem področju poslujejo?
11. Pojasni pomen zastopanja in navedi vrste zastopnikov v gospodarski praksi. Primerjaj pojma trgovski zastopnik in trgovski potnik.
12. Zaposlen si kot vodja nabave v trgovskem podjetju Merkator d. d.. Katere so tvoje osnovne naloge in katere cilje moraš uresničevati ter na kakšne načine bi nabavljal

različne blagovne skupine trgovskega blaga iz vašega širokega sortimenta? Navedi primere.

13. Kot vodja nabave se soočaš s številnimi ponudniki. Na osnovi česa se odločaš za določenega dobavitelja in kako raziskuješ nabavno tržišče?
14. Organizacija nabavne službe v trgovskem podjetju.
15. V proizvodnem podjetju Gorenje d. d. si odgovoren za nabavo nerjaveče pločevine za proizvodnjo bele tehnike. Dobavitelji se nahajajo v različnih državah. Kako boš načrtoval nabavo, da ne bo prihajalo do zastojev proizvodnje. Kaj moraš brezpogojno vedeti o dobavnih rokih posameznega dobavitelja?
16. Kako bi organiziral nabavo nerjaveče pločevine v Gorenju, da ne bi prihajalo do prekinitev proizvodnje zaradi pomanjkanja zaloge? Katere načine nabave imaš na razpolago? Poišči prednosti in slabosti posameznega načina nabave.
17. Skladiščenje materiala in gospodarski pomen skladišč.
18. Kateri dejavniki nabave in skladiščenja blaga bistveno vplivajo na stroške materialnega poslovanja? Katere skupne stroške povzroča materialno poslovanje?
19. Katere proizvodne dejavnike mora imeti podjetje na razpolago, da lahko posluje?
20. Utemelji pomen in značilnosti trženjske usmeritve podjetij in na kratko predstavi marketinški instrumentarij.
21. Zakaj pravimo, da sta trženjska obdelava in tržna raziskava osnova za vsakršno marketinško aktivnost? S pojmi segmentiranje trga in tržno pozicioniranje utemelji gornjo trditev.
22. Si lastnik podjetja, ki proizvaja športna oblačila. Kako boš določil svojo ciljno skupino in za kak pristop k trženju bi se odločil?
23. Katere metode raziskave trga najpogosteje uporabljamo in katere podatke in informacije najpogosteje pridobivamo s trženjskimi raziskavami. Navedi praktične primere.
24. Katere politične odločitve mora sprejeti podjetnik znotraj politike izdelkov in sortimenta? Navedi in utemelji razlike med trgovskimi in industrijskimi podjetji.
25. Zakaj mora podjetnik spremljati življenjski cikel svojih izdelkov in katere faze mora pri tem upoštevati? Primerjaj značilnosti posameznih faz in njihov ekonomski vpliv na poslovno uspešnost podjetja.
26. S katerimi ukrepi podjetje spreminja širino in globino proizvodnega in prodajnega programa na poslovno uspešnost podjetja.
27. S katerimi ukrepi podjetje spreminja širino in globino proizvodnega programa in kdaj se podjetje odloči za eliminacijo določenega izdelka? Uporabi praktične primere.
28. Katere poslovne odločitve mora sprejemati podjetnik, ko izvaja politiko prodajnih cen? Katere dejavnike vpliva na prodajne cene mora poznati?
29. Katere ukrepe znotraj politike prodajnih cen vključujemo v politiko prodajnih pogojev, da z njimi povečujemo prodajne možnosti?
30. S katerimi ukrepi distribucijske politike podjetje premošča čas in prostor med mestom proizvodnje in mestom, kjer se nahajajo porabniki teh proizvodov? Katere cilje mora uresničevati dobra fizična distribucija ali trženjska logistika?
31. Kakšna prodajna pot je franšizna prodaja? Katera franšizna podjetja v svojem okolju poznaš in v čem so glavne prednosti tega načina poslovanja?
32. Za katere prodajne poti se odloča večina proizvodnih podjetij? Obrazloži in utemelji svoj odgovor.

### 3. letnik

1. Kam bi najraje vložil svoj kapital:

- v delnice
- v obveznice
- v investicijske certifikate
- drugo

Utemelji svoj odgovor.

2. S pomočjo katerih naložbenih kriterijev si lahko pomagaš, ko se odločaš o naložbi 100.000 evrov? Primerjaj najugodnejšo naložbeno možnost glede na posamezni naložbeni kriterij in utemelji svoj predlog.
3. Pojasni dogajanje na borzi in utemelji gospodarski pomen borz. Katere borzne kazalce moramo opazovati, da lahko sklepamo na dogajanje v gospodarstvu? Utemelji odgovor.
4. Obrazloži uporabnost naložbene piramide na praktičnem primeru.
5. Na loteriji si zadel 100.000 evrov. Prijatelj ti svetuje, da naložiš denar v stvarno premoženje. Kaj je mislil s tem in za katero tovrstno naložbo bi se ti odločil? Utemelji svoj odgovor.
6. Ali meniš, da je pametno zavarovati svoje premoženje in svoje življenje? Kako jo oziroma boš ti izvajal svojo rizično politiko?
7. Kako bi utemeljil gospodarski in družbeni pomen zavarovanja in katere oblike in področja zavarovanja poznaš?
8. Primerjaj in pojasni pojme: zavarovalna premija, zavarovalna vsota in zavarovalna odškodnina. Navedi primer nad in podzavarovanja ter posledice ob nastanku škode.
9. Utemelji gospodarski pomen pomorskega prometa in ob tem luke Koper in njun vpliv na razvoj slovenskega gospodarstva.
10. Opiši avtomobilsko zavarovanje.
11. Opredeli razlike med socialnim in individualnim zavarovanjem.
12. Kakšni so ukrepi zavarovalne politike? Podaj primer za posamezen ukrep
13. Kako bi opredelil načelo kontrole »Kontrola naj bo gospodarna«? Katera načela kontrole še poznaš?
14. Opredeli značilnosti obrtnega podjetja in navedi vrste obrtnih podjetij s primeri.
15. Opredeli značilnosti industrijskega podjetja in ga primerjaj z obrtnim podjetjem.
16. Kateri so lokacijski dejavniki industrijskega podjetja?
17. Primerjaj množično, serijsko in posamično proizvodnjo v podjetju
18. Primerjaj železniški in cestni transport!
19. Zakaj je državi v interesu čim več blaga prepeljati s pomočjo železnice? Kaj je značilno za železniški promet?
20. Predstavi obveznosti in pravice skladiščnika!
21. Primerjaj pojem prevoznika in špediterja ter njuno povezanost. Katere so temeljne funkcije in naloge špediterja ter njegov gospodarski pomen.
22. Ste podjetnik. Zaradi izjemno ugodne ponudbe ste uvozili večjo količino blaga, ki presega kapaciteto vaših lastnih skladišč. Kako boste rešili nastali problem, kaj morate ob tem vedeti in kdo vam bo ob tem pomagal?
23. Odločate se za podjetniško kariero. Nameravate odpreti javno skladišče. Kaj vas je napeljalo k tej odločitvi in katere obveznosti vas čakajo. Kakšen bo gospodarski pomen vaše dejavnosti?
24. Kako bi s pozitivne in negativne plati opisal turistično dejavnost?
25. Kateri dejavniki vplivajo na turistično ponudbo? Opiši jih.

26. Kateri dejavniki vplivajo na turistično povpraševanje? Opiši jih.
27. Ali ima Slovenija dobre pogoje za razvoj turizma? S katerimi težavami se srečujejo turistična podjetja? Utemelji svoj odgovor.
28. Kaj si od turizma obeta slovensko gospodarstvo in celotna družba in na katere težave moramo ob turizmu računati? Kateri dejavniki vse vplivajo na svetovno turistično ponudbo?
29. Kateri dejavniki so najpomembnejši za uspešnost poslovanja industrijskega podjetja? Ali so vsi vedno in enako pomembni? Utemelji odgovor.
30. Kateri način prodaje uporablja večina trgovskih podjetij na drobno in zakaj ter utemelji prednosti kataloške prodaje.
31. Navedi nekaj slovenskih podjetij, ki jih uvrščamo med filialne trgovce in nekaj takih, ki so združeni v trgovske verige. Opredeli značilnosti obeh ter njihove prednosti in slabosti.
32. Utemelji pomen racionalizacije poslovanja trgovskih podjetij in navedi ter obrazloži najpomembnejše načine, s katerimi so trgovska podjetja racionalizirala svoje poslovanje.
33. Primerjaj značilnosti poslovanja trgovine na drobno s trgovino na debelo po njihovih dejavnikih in dejavnostih poslovanja. Kakšne so njune bodoče smeri razvoja?
34. Katere trgovske posrednike poznaš, na kratko jih predstavi in utemelji njihov gospodarski pomen.
35. Katere organizacijske oblike trgov poznaš in primerjaj borzo in sejem.
36. Sejmi.
37. Pojasni pojme avkcija, licitacija in javni razpis ali natečaj.
38. Pojasni pojem in vire financiranja ter obrazloži vrste ter značilnosti kreditov s stvarnim zavarovanjem.
39. Primerjaj cesijo in factoring ter kredit in leasing.
40. Na katere rizike je potrebno opozoriti partnerja, ki sklepata kreditno pogodbo?
41. Katere posle uvrščamo med pasivne in katere med aktivne posle finančnih institucij?
42. Utemelji pomen Banke Slovenije tako, da navedeš in obrazložiš njene najpomembnejše funkcije in naloge.

#### **4. letnik**

1. Kakšen je pomen zunanje trgovine?
2. Opredeli oblike zunanje trgovine in opiši Joint-Ventures.
3. Kaj urejajo INCOTERMS? Opredeli klavzuli FAS in FOB.
4. Pojasni pojem vodenja in navedi temeljne aktivnosti, ki jih mora izvajati vodja podjetja s praktičnim primerom. Utemelji in podkrepi svoje navedbe.
5. Opredeli pojem managementa in podaj praktičen primer za vsako raven managementa.
6. Kaj izražajo koncepti vodenja in katere načine vodenja ali koncepte poznaš?
7. Katere stile vodenja lahko v odnosu do podrejenih uporablja vodja in skušaj povezati posamezen stil vodenja z ustreznim konceptom vodenja.
8. Katere sisteme vodenja poznaš in predlagaj posamezen stil vodenja za konkretno organizacijo.
9. Utemelji trditev, da je avtokratski stil vodenja kratkoročno za podrejene privlačnejši od demokratičnega.
10. Utemelji trditev, da je demokratični stil vodenja dolgoročno za podrejene privlačnejši kot avtokratični stil vodenja.

11. Kateri dejavniki vplivajo na odločitev vodje in kako na odločanje vpliva odnos vodje do tveganja?
12. Katere tehnike razvijanja alternativnih možnosti za reševanje problemov poznaš in jih primerjalno opiši glede na njihove podobnosti in razlike.
13. Predstavi metodo točkovanja kot metodo iskanja možnih rešitev problema.
14. Predstavi potek in pravila brainstorminga in metode 635.
15. Pojasni pojem skupinskega odločanja in predstavi prednosti in slabosti. Kdaj in zakaj se odločamo skupinsko in ne individualno?
16. Gantogram.
17. Zakaj moramo pri izvedbi projektov načrtovati kritične poti in poznati časovne rezerve?
18. Katere vzroke tveganja mora poznati podjetnik, ko mora v procesu vodenja sprejemati odločitve in kakšen odnos do tveganja lahko ima?
19. Pojasni pojem kontrolinga in utemelji njegov pomen za poslovno učinkovitost podjetja.
20. Zakaj delimo načrtovanje na strateško in operativno načrtovanje in kateri so osnovni in najpomembnejši instrumenti strateškega načrtovanja?
21. Zakaj postavljamo oblikovanje poslanstva podjetja, njegove vizije in filozofije v ospredje in na začetek procesa podjetniškega načrtovanja? Pojasni pojme in na enostaven način opiši proces načrtovanja v podjetju.
22. Opredeži in predstavi analizo okolja podjetja.
23. Primerjaj metode strateškega načrtovanja: tehnika scenarijev, delfi metoda, portfeljska analiza, analiza okolja. Katero tehniko bi izbral/a kot pomoč pri preverjanju poslovne ideje za ustanovitev določenega podjetja?
24. Od česa je odvisno, katerim ciljem daje podjetje prednost in večjo veljavo ter cilje na kratko predstavi.
25. Katerim izplačilom pravimo variabilna in katerim fiksna ter zakaj je ta delitev potrebna?
26. Zakaj mora finančnik poznati načrt investicij, ki jih podjetje načrtuje v prihodnosti? Pojasni pojem, vrste in pomen investicij za uspešnost vsakega podjetja.
27. Cash flow
28. Kaj razumemo pod pojmom organizacijska struktura in katere elemente te strukture lahko definiramo v podjetju? Opiši značilnosti posameznega elementa in njihovo povezanost v celoto podjetja.
29. Nariši linijsko-štabno organizacijsko strukturo in opredeli njene prednosti in slabosti.
30. Nariši funkcionalno organizacijsko strukturo in opredeli njene prednosti in slabosti.
31. Kaj je neformalna organizacija v podjetju in kateri so njeni elementi?
32. Kaj vsebuje opis delovnega mesta, da lahko trdimo, da je osnova za načrtovanje kadrovskega potreb v podjetju? Katera delovna mesta glede na podrejenost in nadrejenost poznamo in kateri sistemi vodenja se v praksi uporabljajo za povezovanje le-teh?
33. Katere metode bi uporabil za oblikovanje različnih možnosti rešitve določenega problema?
34. Kupuješ si svoj prvi avtomobil. Na razpolago imaš omejen znesek 4.000 evrov, zato moraš dobro premisliti, kateri avto si boš kupil, da bo odločitev najboljša. Pomagaj si z metodo točkovanja in opiši proces odločanja.
35. Opredeži pojem krize podjetja in predstavi notranje in zunanje vzroke za krizo.
36. Vsako leto v Sloveniji zaide v težave veliko podjetij. Kje so vzroki, da podjetja zaidejo v finančne težave in s katerimi ukrepi se podjetja borijo proti njim?

37. Mlado podjetje je zašlo v finančne težave. Vodstvo meni, da so le-ta posledica neustreznega finančnega načrtovanja v povezavi z nezadovoljivo investicijsko politiko. Kaj menijo s tem in kakšne ukrepe izhoda bi jim svetoval/a?
38. Podjetje je zašlo v težave zaradi neustrezne trženjske koncepcije v povezavi s proizvodno politiko. Kaj menijo s tem in kako se lahko rešijo iz nastalih težav?
39. Predstavi in opredeli sanacijo podjetja.
40. Predstavi in opredeli prenehanje (likvidacijo) podjetja. Na kratko predstavi razlike med rednim in prisilnim prenehanjem podjetja.
41. Opiši postopek stečaja podjetja.
42. Opiši postopek prisilne poravnave podjetja.
43. Predstavi sodno poravnavo in primerjaj sodno in izvensodno poravnavo podjetja ter predstavi prednosti izvensodne poravnave.
44. Primerjaj interese posameznih partnerjev kot so delodajalci oz. lastniki podjetij, interese delojemalcev in družbene interese, ki jih zastopa država.
45. Utemelji pomen in funkcije kadrovske službe.
46. Kaj vsebuje opis delovnega mesta?
47. Na katere načine podjetja pridobivajo potrebne kadre in skušaj primerjati prednosti in slabosti posameznih načinov. Za kateri način bi se odločil/a ti, če bi bil/a odgovoren/a za priskrbo in zaposlovanje kadrov? Utemelji odgovor.
48. Končal si šolanje in se odločil za zaposlitev. Kako boš pristopil/a k rešitvi problema?
49. Katere obveznosti ob sklenitvi pogodbe o zaposlitvi prevzameta nase dolodajalec in delojemalec?
50. Zakaj je potrebno zaposlenega delavca ocenjevati in katere načine nagrajevanja za opravljeno delo uporabljajo podjetja? Kateri način nagrajevanja se ti zdi najpomembnejši in zakaj?
51. Humanizacija dela in delovnega mesta.
52. Kako Zakon o delovnih razmerjih zaščiti mladoletnike (posebno varstvo)?
53. Kaj pravi Zakon o delovnih razmerjih glede delovnega časa in števila nadur?
54. Kaj pravi Zakon o delovnih razmerjih glede dopusta?
55. Hierarhija potreb po Maslowu.