# POKLICNA MATURA

SREDNJE STROKOVNO / TEHNIŠKOIZOBRAŽEVANJE

IZOBRAŽEVALNI PROGRAM: **EKONOMSKI TEHNIK**

NAZIV IZPITNE ENOTE:**GOSPODARSKO POSLOVANJE**

ZGRADBA IZPITNE ENOTE:**USTNI IZPIT**

***BANKA IZPITNIH VPRAŠANJ***

***1.STOPNJA – BLOOMOVA RAZVRSTITEV***

1. Naštejte prvine poslovnega procesa, opišite njihove značilnosti in potrebo po medsebojni usklajenosti!
2. Opišite pojem, vrste in značilnosti poslovnih sredstev ter navedite primere!
3. Opišite delovno silo, delovne sposobnosti in pripravljenost za delo!
4. Opišite ceno in transportne klavzule kot sestavini prodajne pogodbe!
5. Pojasnite bistvene sestavine prodajne pogodbe!
6. Opišite in primerjajte detajlistično in grosistično trgovino!
7. Opišite značilnosti plačilnega prometa s tujino in opredelite najpogosteje uporabljene instrumente!
8. Opišite razvoj proizvodnje od obrtne (rokodelske) do industrijske! Kaj zaznamuje posamezne stopnje?
9. Naštejte instrumente gotovinskega plačilnega prometa in pojasnite njihovo uporabo!
10. Naštejte instrumente brezgotovinskega plačilnega prometa in pojasnite njihovo uporabo!
11. Opredelite gospodarstvo, njegov pomen, zgodovinski razvoj in pojavne oblike gospodarstev danes!
12. Pojasnite vlogo in naloge špediterja!
13. Opišite pojem in pomen kreditiranja ter njegove značilnosti!
14. Opredelite pojem in pomen marketing miks!
15. Opredelite trg, njegov razvoj, funkcije ter udeležence na njem!
16. Pojasnite načine sklenitve prodajnih pogodb in sestavine le teh!
17. Pojasnite pomen in značilnosti dobavnih in plačilnih pogojev v prodajni pogodbi!
18. Opišite pomen, naloge in oblike tržnega komuniciranja!
19. Kako določimo v prodajni pogodbi količino, kvaliteto in embalažo?
20. Opredelite poslovna področja industrijskega podjetja!
21. Opredelite politiko izdelka kot sestavino marketing miksa!
22. Opišite razvoj, značilnosti in tipe industrijske proizvodnje!
23. Opredelite pojem in naloge managementa!
24. Opišite značilnosti, pomen in vrste trgovine po raznih vidikih!
25. Opredelite značilnosti in funkcije našega bančnega sistema!
26. Pojasnite pojem carine in opišite carinsko tarifo, kontrolo in postopek!
27. Opišite dejavnosti marketinga!
28. Opišite povezanost turizma z gostinstvom in drugimi dejavnostmi ter opredelite organiziranost turizma!
29. Pojasnite pomen in naloge trgovskih posrednikov in predstavite delo komisionarja in zastopnika!
30. Opredelite pasivne posle finančnih ustanov!
31. Opredelite pojem zavarovanje, zavarovalna pogodba, zavarovalna polica, premija in franšiza!
32. Pojasnite pojem, pomen in vrste aktivnih bančnih poslov!
33. Opišite značilnosti in pomen obrti!
34. Opišite raziskavo trga v podjetju!
35. Pojasnite pojem, pomen in vrste transporta ter transportne pogodbe pri posameznih vrstah transporta!
36. Opredelite razvrstitev blaga za uvoz in izvoz ter temeljne značilnosti Zakona o zunanjetrgovinskem poslovanju pri nas!
37. Opredelite menico, njene funkcije in opišite vrste ter prenos menice!
38. Opredelite pojme v zvezi z menico: akcept, aval, diskont, eskont, inkaso in indosiranje.
39. Opišite pomen in naloge institucij za pospeševanje zunanje trgovine!
40. Opredelite podjetje in opišite vrste podjetij po raznih vidikih!
41. Opiši pojem, značilnosti in poslovanje na borzi vrednostnih papirjev!
42. Pojasnite pogoje, značilnosti in vrste turizma!
43. Opredelite pojem, pomen in vrste skladiščenja!

**2.STOPNJA – BLOOMOVA RAZVRSTITEV**

1. Interpretirajte oblike in pomen zunanje trgovine!
2. Razložite in primerjajte kontokorentni, akceptni in avalni kredit!
3. Kaj razumemo s pojmoma planiranje in organiziranje?
4. Opredelite likvidnost in obrazložite razliko med statično in dinamično likvidnostjo!
5. Primerjajte cestni, železniški in zračni transport!
6. Opišite in primerjajte značilnosti pomorskega in zračnega prometa!
7. Opredelite in primerjajte značilnosti delniške družbe in družbe z omejeno odgovornostjo!
8. Primerjajte inkaso blagovnih dokumentov z dokumentarnim akreditivom!
9. Razložite pojem in narišite potek dokumentarnega akreditiva ter opišite njegove prednosti in slabe strani za izvoznika in uvoznika!
10. Primerjajte sejme, avkcije in borze!
11. Razložite in smiselno povežite osnovne gospodarske pojme: gospodarstvo, gospodarjenje, potrebe in dobrine!
12. Definirajte in primerjajte komanditno družbo in družbo z neomejeno odgovornostjo!
13. Pojasnite in primerjajte leasing in franchising!
14. Razložite pojem poslovna sredstva podjetja, opišite pojavne oblike in osnovne značilnosti posameznih skupin sredstev!
15. Primerjajte notranjo in zunanjo trgovino!
16. Opredelite in primerjajte pojme: rabat, skonto, penale, ara, avans, prenumeracija, skesnina in zamudne obresti!
17. Primerjajte odnose z javnostmi s pospeševanjem prodaje!
18. Opišite in primerjajte značilnosti čeka in menice!
19. Ocenite prednosti in slabe strani hipotekarnega in lombardnega kredita z vidika kreditojemalca!
20. Razložite pojem plačilnega prometa, navedite in opišite ter primerjajte vrste plačilnega prometa!
21. Pojasnite in ocenite pomen in vrste transporta ter transportne pogodbe pri posameznih vrstah transporta!
22. Prikažite in interpretirajte potek akreditivnega poslovanja!
23. Opredelite prednosti in slabe strani direktne in indirektne zunanje trgovine!
24. Opišite in primerjajte upniške in lastniške vrednostne papirje!

**3.STOPNJA – BLOOMOVA RAZVRSTITEV**

1. Podjetje za proizvodnjo električnih gospodinjskih aparatov Iskra d.o.o. potrebuje kredit za financiranje svojih terjatev do kupcev, ker se prodaja stalno povečuje in konkurenti ponujajo vse daljše plačilne roke. Za zavarovanje daje podjetje banki v domačem kraju na lombard svoje aparate.
2. Banka odkloni lombard, Kakšne razloge bo po vsej verjetnosti navedla banka?
3. Katera vrsta kredita bi bila primerna za financiranje navedenega problema podjetja za proizvodnjo el. gospodinjskih aparatov?
4. Presodi uporabnost hipotekarnega in lombardnega kredita!
5. Generalni zastopnik japonske avtomobilske firme uvozi 130 avtomobilov. Iz več razlogov jih ne pusti cariniti na meji.
6. Kakšna je razlika med rednim in začasnim uvozom?
7. Iz katerih razlogov jih ne pusti cariniti na meji?
8. Katere možnosti ima, da se izogne carinjenju na meji?
9. Gostilničar Rado Lavarič je najel pri poslovni banki hipotekarni kredit na gradbeno zemljišče za ureditev nekaj sob za goste v višini 3,5 milijonov tolarjev.
10. Utemeljite pojem in potek hipotekarnega kredita!
11. Premislite, zakaj je finančna ustanova zahtevala višjo hipoteko kot znaša vrednost kredita?
12. Presodi uporabnost hipotekarnega in lombardnega kredita!
13. Podjetje BMW razmišlja o intenzivnejšem nastopu na slovenskem tržišču. Za dosego zastavljenega cilja bo vključilo trgovske posrednike!
14. Katere trgovske posrednike poznaš?
15. Katere prednosti takšne prodaje bi izkoristilo podjetje BMW?
16. V čem je razlika med trgovskim potnikom in trgovskim zastopnikom?
17. Pri naročilu opreme za prodajalno po posebnem načrtu se stranki dogovorita za aro v višini 130.000,00 SIT, ki jo izroči kupec prodajalcu. Malo pred dobavnim rokom prodajalec izjavi, da opreme ne more dobaviti, ker je preobremenjen z naročili.
18. Kaj lahko kupec zahteva od prodajalca?
19. Kakšna je razlika med aro in avansom?
20. Premislite ali je v naslednjih primerih nastala prodajna pogodba in utemeljite vašo odločitev!
21. V gostilni naročite palačinke z mesom. Natakarica prinese palačinke z ribami. Vi jih pojeste.
22. Na tržnici si izberete grozdje in ga skupaj z denarjem pomolite prodajalcu.
23. Trgovec naroči pri svojem dobavitelju zgoščenke Vlada Kreslina. Dobavijo mu zgoščenke Zorana Predina. Trgovec sporoči po telefonu, da teh ne potrebuje.
24. Katere rabate dovoljujejo v naslednjih primerih:
25. Nakupite 100 zabojev zimskih jabolk in dobite zato 5 % popust.
26. Vse leto ste kupovali kompote pri enem grosistu, zato vam ob koncu leta odobri dobropis za 4 % vrednosti.
27. Mlekarna Ptuj uvede na trgu novo diabetično skuto in jo 3 tedne ponuja z 10 % popustom.
28. Katere vrste trgovskih poslov niso mogoče na mednarodnih blagovnih borzah:
29. nakup in prodaja unikatov
30. nakup blaga s kasnejšo dobavo
31. prodaja blaga, s katerim prodajalec še ne razpolaga
32. nakup poljubne količine blaga
33. nakup in prodaja terminskih pogodb
34. nakup državnih obveznic
35. Nameravate prepeljati kuhinjsko pohištvo iz Zagorja v London.
36. Katere prevozne poti bi lahko uporabili?
37. Od česa je odvisna izbira vozne poti?
38. Katere prednosti in slabe strani imajo posamezne prevozne poti?
39. Katere prevozne listine potrebujete za posamezne prevozne poti?
40. Kako boste v naslednjih primerih določili kakovost blaga? (lahko kombinirate več postopkov ter jih opišite!)
41. Trgovec s športnimi oblačili želi nakupiti kopalke za naslednjo sezono.
42. Janez želi kupiti nov televizor.
43. Trgovec z železnino želi pisno naročiti cevi.
44. Na osnovi kataloške prodaje kupite posodo.
45. Gospa Korenčkova je prejela račun za plačilo električne energije od podjetja Elektro Maribor.
46. Kako lahko poravna dolg?
47. Pri izpitni komisiji dvignite obrazec plačilnega instrumenta in ga izpolnite!
48. Narodni dom Maribor načrtuje izvedbo gledališke predstave z naslovom Maček Muri. Oglaševanje bo usmerjeno na starše otrok med 5. in 10. letom starosti. Za reklamo bo podjetje pripravilo tiskani in radijski oglas. Navedite in opišite:
49. propagandni cilj
50. propagandni predmet
51. propagandni subjekt
52. propagandno sredstvo
53. Kaj bi še lahko načrtovali, da bi bil plan oglaševanja popoln?
54. Družina Novak načrtuje letni dopust. Sedaj izbirajo najugodnejšo ponudbo.
55. Pojasnitedejavnike turistične ponudbe, ki bodo vplivali na odločitev!
56. Analizirajte dejavnike povpraševanja, ki bodo vplivali na izbrano odločitev!
57. Podjetje LESKA d.d. ima pri NKBM d.d. menični kredit. Predložila ji je dve menici po 60.000,00 SIT , ki jih je izdalo podjetje Bedrač d.o.o. in dospeta v štirih mesecih. Banka ni diskontirala obeh menic.
58. Kakšni bi bili lahko za to glavni razlogi?
59. V čem je razlika med akceptnim in diskontnim kreditom?
60. Tovarna čevljev Peko prodaja svoje izdelke v lastnih prodajalnah, pa tudi preko trgovskih podjetij na debelo trgovskim podjetjem na drobno in preko svojih trgovskih potnikov zasebnim trgovcem na drobno.
61. Opredelite prodajne poti!
62. Definirajte cilje distribucije!
63. Obrazložite zakaj uporablja izdelovalec čevljev številne prodajne poti!
64. Gospa Horvatova je prihranila 1,450.000,00 SIT, ki jih želi naložiti v banko?
65. Čemu ponudi to vsoto banki?
66. Kakšen bančni posel je to?
67. Kako bi lahko ga. Horvatova še oplemenitila svoj denar?
68. Podjetje Primula d.o.o. odpre pri SKB banki račun in najame posojilo v višini 3,000.000,00 SIT za tekoče financiranje skladišča. Vsa vplačila, med njimi tudi plačila iz tujine in v tujino, potekajo preko tega računa. Za hrambo pomembnih dokumentov najame sef (predal).
69. Prosim, razporedite te aktivnosti v ustrezne posle finančnih ustanov!
70. Opredelite in primerjajte navedene posle!
71. Trgovski zastopnik Marjan Lah zastopa velikega italijanskega proizvajalca keramičnih ploščic. Ker dobro pozna trg keramičnih izdelkov, želi prodajati tudi ploščice in druge izdelke drugih proizvajalcev.
72. Ali je to mogoče? Kdaj da, kdaj ne?
73. Kakšne prednosti in pomanjkljivosti ima prodaja po trgovskem zastopniku za komitenta?
74. Katere pravice ima pri poslovanju zastopnik?
75. Tovornjak s priklopnikom, ki pelje mimo, nosi napis »PANEUROPA – ŠPEDICIJA d.d.«.
76. Ali je prevoz blaga s tovornjaki tipična dejavnost špedicije?
77. Kakšna je razlika med prevoznikom in špediterjem?
78. Navedite seznam storitev špediterja!
79. Večji pridelovalec sadja v Ajdovščini razmišlja ali bi celoletno letino hrušk prodal preko licitacije ali pa bi jo ponudil v delnih količinah na avkciji sadja in zelenjave.
80. Kateri razlogi prevladujejo za avkcijo, kateri za licitacijo?
81. Kakšne prednosti ima licitacija?
82. Kakšna je razlika med licitacijo in razpisom?
83. Tovarna posode iz Celja želi poslati večjo pošiljko iz Celja v Chicago. Izbrala je naslednjo prevozno pot:

Celje – Koper – z železnico,

Koper – New York – z ladjo,

New York – Chicago – z železnico.

1. Navedite na osnovi tega primera funkcije, ki bi jih lahko prevzel špediter!
2. Mesto Maribor je razpisalo dela za preureditev podstrešja Srednje ekonomske šole. Po končanem razpisu ni sprejelo ponudbe najcenejšega , ampak nekoliko dražjega izvajalca.
3. Kakšni razlogi so vplivali na to odločitev?
4. Kakšna je razlika med licitacijo in razpisom?
5. Preučite v katerih primerih je nastala prodajna pogodba in opišite način!
6. V prodajalni vzamete čokolado, jo pokažete pri blagajni in plačate.
7. Naročite zgoščenko, dobavo vam obljubijo za poznejši rok.
8. Krojaški mojster Čerič se ustno zanima pri trgovcu Kalinu o možnostih nabave 6 m blaga art. 452, rdeče barve. Kalin takoj dobavi blago na dom. Čerič pove po telefonu, da blaga ne potrebuje.
9. Proizvajalec stilnega pohištva želi optimalno organizacijo proizvodnje. Poslovati želi brez skladiščnih stroškov in s tem doseči ugodnejšo stroškovno kalkulacijo.
10. Kako naj smiselno uredi dobavo?
11. Opredelite prednosti in pomanjkljivosti takšnega načina dobave?
12. Strojna tovarna v Hočah izvozi stroje v Rim. Cene veljajo po klavzuli CPT Rim. Blago je odposlano kot vagonska pošiljka po železnici. Proizvajalec iz Hoč pripelje stroje s svojim vozilom na Mariborsko železniško postajo.
13. Prosimo, opišite natančno, kje preide riziko prevoza na italijanskega uvoznika!
14. Kdo plača stroške prevoza po železnici?
15. Kdo zavaruje blago do Rima?
16. Prodajna pogodba vsebuje naslednja določila: »Dobava blaga do 30. junija tega leta.«
17. Ali je to fiksni ali terminski posel?

V soboto imate »čago«, za katero razpošljete pisna vabila. Naročite 25 mini pizz pri Romantici in priložite vabilo.

1. Ali je to fiksni ali terminski posel?
2. Analizirajte in primerjajte obe vrsti dobave!
3. Prodajalec: Les d.o.o., Ljubljana (bančna zveza Ljubljanska banka d.d. Ljubljana)

Kupec: podjetje Richmond, New York (bančna zveza New York City Bank)

1. Kdo ima predvidoma boljši položaj, če je namesto akreditiva dogovorjeno plačilo z dokumentarnim inkasom »D/P«?
2. Ali je dokumentarni inkaso »D/P« pri normalnem poslovanju za enega od partnerjev manj ugoden kot akreditiv?
3. Mariborski trgovec s športnimi rekviziti kupi od begunjske tovarne 300 parov smuči s klavzulo "CIP Maribor". Med prevozom ukradejo del pošiljke.
4. Kdo mora urejati formalnosti z zavarovalnico oz. železnico glede škode?
5. Pri prevzemu v Mariboru ugotovijo, da tovornina še ni plačana. Mariborski športni trgovec mora naknadno plačati še 12.560,00 SIT prevoznine. Kaj bo ukrenil?
6. Kdo mora plačati stroške dostave od mariborske železniške postaje do skladišča trgovca?
7. Tovarna ETA Kamnik dobavi pošiljko tovorno po železnici celjskemu trgovcu. Pošiljko dostavijo z lastnim tovornjakom na železniško postajo Kamnik. V pogodbi je dogovorjena klavzula »FCA Kamnik«. Med prevozom po železnici se poškodujejo v enem zaboju vsi kozarci.
8. Kje preide lastništvo?
9. Kdo se mora pogajati z železnico o krivdi, ker je nastala škoda?
10. Kdo plača prevozne stroške po železnici?
11. V prodajni pogodbi se za primer, da prodajalec ne bi mogel pravočasno dobaviti blaga, dogovorijo za penale v višini 30.000,00 SIT. Prodajalec prekorači dobavni rok, plača penale in izjavi, da je pogodba izpolnjena.
12. Ali ravna prodajalec v tem primeru pravilno?
13. Opredelite razlike v ravnanju, če je določena v pogodbi skesnina!
14. Da bi pridobili v podjetju MAKRO Ptuj denarna sredstva za modernizacijo voznega parka, so prodali del zemljišča.
15. Ali je to notranje ali zunanje financiranje?
16. Kako imenujemo to obliko financiranja?
17. Ali je mogoče uporabiti zemljišče podjetja za financiranje, ne da bi ga prodali?
18. Kot vodja oddelka v podjetju moraš v petek organizirati sestanek.
19. Kako naj vodja organizira in vodi sestanek?
20. Katere dejavnosti bi naj opravil po sestanku?
21. Po poklicni maturi v nedeljo proslavljate s prijatelji. V gostilni plačate za štiri osebe kosilo 8.720,00 SIT.
22. Ali je gostilničar dolžan izstaviti račun?
23. Opredelite bistvene sestavine računa upoštevajoč zakon o davku na dodano vrednost!
24. Prodajalec talnih oblog se je odločil, da bo začel prodajati tudi čistila za talne obloge in dekorativne dodatke.
25. Gre v tem primeru za širitev:

 . proizvodnega programa

 . sortimenta

1. Kako bi označili takšno širitev?
2. Katere dodatne storitve bi lahko ponudil prodajalec?(1)

# DODATNA VPRAŠANJA(2)

# PRVA STOPNJA

1. Opišite sanacijo in stečaj podjetja?
2. Opišite postopek pridobivanja in izbiranja kadrov?
3. Opišite naloge kadrovske službe ?
4. Opišite postopek sklepanja delovnega razmerja!
5. Opišite postopek ustanovitve družbe z omejeno odgovornostjo

# DRUGA STOPNJA

1. Opredelite kdaj in zakaj se v podjetju odločijo za postopek sanacije in stečaja?
2. Razložite kateri ukrepi so primerni za sanacijo podjetja v finančnih težavah?

# TRETJA STOPNJA

1. Srednje veliko podjetje ne more sproti poravnavati obveznosti. Kakšne možnosti reševanja finančnih težav ima?
2. Podjetje NN doo veliko terjatev ne more izterjati. Kakšni so možni ukrepi, da postane uspešnejše v izterjavi?
3. Zaposleni ste kot vodja kadrovske službe v NN doo. Kako bi poiskali možne kandidate za delovno mesto vodje komerciale in kako bi izbrali najprimernejšega kandidata?
4. Delodajalec protipravno (neupravičeno) odpove delovno razmerje. Kaj delavec lahko stori?
5. Ste svetovalec za ustanavljanje podjetij? Kaj bi svetovali bodočemu podjetniku (stranki), ki želi ustanoviti podjetje?

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Viri:**

* 1. **vprašanja za poklico maturo pri GPO sestavila D.Žuraj s sodelavkami B. Jarc, J.Lep in A.Markač Hleb iz Srednje ekonomske šole v Mariboru, šol. Leto 2000/2001.**

**Delovna skupina na seminarju v Zrečah avgusta 2001 jih je preuredila v skladu z Navodili za pripravo in izvedbo 2. izpitne enote poklicne mature**

**2)Dodatna vprašanja sestavila delovna skupina na seminarju avgusta 2001 v Zrečah**