

GOSPODARSTVO - POM 2019

1. Gospodarska družba:
 - a) Kaj je gospodarska družba in kaj firma?
 - b) Kako poteka ustanovitev gospodarske družbe?
 - c) Katere vrste gospodarskih družb poznamo?

2. Pojasnite razliko med osebnimi in kapitalskimi družbami!

3. Zakaj je samostojni podjetnik najbolj razširjena pravnoorganizacijska oblika gospodarskih subjektov?

4. Jože Podjetni ustanavlja svoje podjetje. Ukvarjal se bo s proizvodnjo kovinskih izdelkov. Ali ga bo ustanovil kot kapitalsko ali kot osebno družbo? Utemeljite svojo trditev!

5. Prijatelj bi rad ustanovil delniško družbo, saj je prepričan, da bo z izdajo delnic lahko prišel do novega kapitala. Tebi se zdi bolj smotrna ustanovitev d.o.o. Z primerjavo obeh družb pojasni prijatelju, zakaj je bolj smotrna ustanovitev d.o.o.!

6. Primerjajte družbo z neomejeno odgovornostjo (d.n.o.) in družbo z omejeno odgovornostjo (d.o.o.)!

7. Delniška družba:
 - a) Katero podjetje je delniška družba?
 - b) Navedite vsaj tri prednosti, ki jih ima d.d. pred individualnim podjetjem!
 - c) Podjetje Velikan d.d. želi povečati svoje proizvodne zmogljivosti. Del sredstev za naložbo mora poiskati na finančnem trgu. Odloča se med najemom bančnega kredita, izdajo delnic in izdajo obveznic. Za vsakega od možnih načinov financiranja nove

naložbe navedite vsaj eno prednost in eno slabost za podjetje Velikan!

8. Razložite ustanovitev podjetja od poslovne ideje do poslovanja podjetja!

9. Na katere organizacijske enote lahko razdelimo podjetje? Opišite jih!

10. Analizirajte konkurenco na naslednjih trgih:

- a) trg krompirja
- b) trg kozmetičnih izdelkov
- c) trg nafte
- d) trg komunale

11. Na katerem trgu srečujemo popolno konkurenco? Opišite jo! Kako se kaže v sodobni globalni konkurenci?

12. Monopolistična konkurenca:

- a) Na katerih trgih srečujemo monopolistično konkurenco?
- b) Analizirajte značilnosti te oblike konkurence!

13. Oligopol:

- a) V katerih panogah v Sloveniji srečujemo oligopol?
- b) Kakšne so značilnosti oligopola?
- c) Kaj so kartelni dogovori?
- d) Za koga je censka vojna med oligopolnimi podjetji koristna? Pojasnite!

14. Zakaj je monopol nezaželen? Na katerih trgih v Sloveniji srečujemo monopol?

15. Monopol;

- a) Kaj so značilnosti monopola?
- b) V katerih panogah se monopol pojavlja v Sloveniji?

c) Kako si monopolist zagotavlja ekstradobiček?

16. Na kakšne načine država ščiti konkurenco?

17. Primerjajte prednosti in slabosti malih in velikih podjetij!

18. Neenakost v svetu:

a) V čem se kaže neenakost v svetu?

b) Kako se kaže neenakost v Sloveniji?

c) V čem je temeljni problem razdelitve v svetu?

19. Utemeljite, zakaj je potrebno plačevati davke!

20. Kaj so primerjalne prednosti ter katere primerjalne prednosti ima Slovenija pri vključevanju v svetovno trgovino?

21. Gospodarska rast in trajnostni razvoj:

a) Kaj je gospodarska rast?

b) Kako se kaže trajnostni razvoj?

c) Opišite gospodarski cikel ter povejte v kateri fazi cikla je Slovenija!

22. Kaj je trajnostni razvoj? Kako se trajnostni razvoj kaže v Sloveniji?

23. Kako država blaginje vpliva na gospodarsko rast in zaposlenost?

24. Kakšen pomen ima vključitev Slovenije v evropsko unijo za slovenijo?

25. Kakšen pomen ima vključitev Slovenije v evropsko monetarno unijo za Slovenijo?

26. Pojasnite razliko med plačilnim prometom in plačilnim sistemom! Kako je plačilni promet urejen v zakonu o plačilnem prometu?

27. Kako poteka raziskava trga? Na kratko opišite njen potek!

28. Kupoprodajna pogodba :

- a) Kaj je kupoprodajna pogodba?
- b) Kateri so pogoji za njeno sklenitev?
- c) Katere oblike sklenitve poznate (posamezno obliko sklenitve podkrepite s primerom)?

29. Kupoprodajna pogodba

- a) Kaj je kupoprodajna pogodba?
- b) Kdaj je kupoprodajna pogodba izpolnjena?
- c) Naštejte obvezne sestavine prodajne pogodbe?

30. Določanje dobavnega termina:

- a) Pojasnite razliko med naročanjem po potrebi in sistemom točke naročanja!
- b) Katero možnost poleg zgornjih dveh še poznate?
- c) Katere odločitve mora nabavna služba sprejeti poleg zgornje odločitve!

31. Podjetje Cofko, izvede naročilo, na osnovi dogovora in naročila kupca.

- a) Katero nabavno načelo pri tem upošteva?
- b) Katera nabavna načela še poznate?
- c) Kdaj je smiselno uporabiti posamezno nabavno načelo in zakaj?

32. Pojasnite razliko med komisionarjem in trgovskim posrednikom !

33. Komisionar:

- a) Kdo je komisionar?
- b) Katere so prednosti za naročnika komisijne prodaje?

c) Katero je tipično komisijsko blago?

34. Trgovski zastopnik:

a) Opredelite trgovskega zastopnika!

b) Katere so pravice in katere obveznosti trgovskega zastopnika?

c) Zakaj se podjetje odloči za prodajo s trgovskim zastopnikom?

35. Podjetje, ki prodaja plenice iz naravnih materialov, se odloči da se bo pri prodaji osredotočilo na mlade družine, zato svoje reklame objavi predvsem v revijah za malčke in razdeli vzorce z brošurami v porodnišnicah ter pri pediatrih.

a) Za katero obliko trženja gre?

b) Katere oblike trženja še poznate?

c) Razložite posamezne oblike!

36. Opredelite razliko med elementi trženja storitev in materialnih dobrin!

37. Katere strategije trženja mora podjetje upoštevati v posameznih fazah življenjskega cikla izdelka!

38. Podjetje, ki se ukvarja s proizvodnjo izključno ženske konfekcije, se je odločilo da bo v svoj proizvodni program vključilo še proizvodnjo moške konfekcije.

a) Za katero obliko inovacije gre zgornjem primeru?

b) Kateri so možni razlogi za sprejem novih izdelkov?

c) Kako bi podjetje poleg inovacije še lahko spremenilo svojo politiko izdelkov?

39. Podjetje Embalažko se ukvarja s proizvodnjo in prodajo plastične embalaže. Njihova prodajna cena izdelkov je primerljiva s prodajno ceno konkurenčnega podjetja.

- a) Kateri dejavnik, ki vpliva na višino prodajne cene je s tem upoštevalo podjetje Embalaško pri določitvi višine prodajne cene?
- b) Katere dejavnike morajo podjetja še upoštevati pri določanju višine prodajne cene?
- c) Kako stroški kot dejavnik prodajne cene, dolgoročno vplivajo na uspešnost poslovanja podjetja?

40. Plesna šola Pepelka, se na območju primorske ukvarja s pripravami maturantov na maturantski ples in organizacijo tega dogodka. Na svojem območju je edina plesna šola, ki se stem ukvarja.

- a) Kateri dejavnik bodo v največji meri upoštevali pri oblikovanju cene svoje storitve in zakaj?
- b) Katere dejavnike poleg zgornjega še poznate in vplivajo na višino prodajne cene?
- c) Ali je storitev, ki jo ponuja cenovno elastična ali neelastična?

41. V Domžalah nameravate odpreti nov frizerski salon.
(upoštevajte da, je le teh v Domžalah že veliko)

- a) Katere elemente trženja boste morali pri tem upoštevati in zakaj?
- b) Katere dejavnike boste oblikovali pri oblikovanju prodajne cene? Odgovor utemeljite.
- c) Naštejte še ostale dejavnike, ki naj bi jih podjetje upoštevalo pri oblikovanju prodajne cene?

42.

- a. Opredelite razliko med neposredno in posredno prodajo? Navedite primere!
- b. Kateri metodi poznate, s katerimi podjetja lahko pridobivajo trgovinske posrednike?
- c. Kaj je franšiza?

43. Podjetje si mora pri vsaki dejavnosti, ki si jo izvaja postaviti cilj oz. cilje. Enako velja za oglaševanje

- a. Katere splošne reklamne cilje si lahko zastavi podjetje pred oglaševanjem? Naštejte in utemeljite s primerom!
 - b. Kako podjetje zasleduje ekonomski reklamni cilj in zakaj?
 - c. Kako lahko kontrolira uspešnost reklame?
44. Podjetje Sonček d.o.o. je začelo proizvajati in prodajati nove blazine za na plažo.
- a. Za kateri splošni reklamni cilj gre v njihovem primeru! Katere še poznate?
 - b. Kako si lahko zastavi ekonomski cilj?
 - c. Katero obliko oglaševanja naj si izbere in zakaj?
45. Podjetje ZVEZDA d.o.o. je ugotovilo da prodaja njihovih izdelkov svetlečih ovitkov za telefone upada, zato se odločijo da jih bodo začeli oglaševati.:
- a) Za kateri splošni reklamni cilj gre v njihovem primeru! Katere še poznate?
 - b) Kako si lahko zastavi ekonomski cilj?
 - c) Katero obliko oglaševanja naj si izbere in zakaj?
46. V trgovskem podjetju OBLAČEK, so se odločili da bodo svoje zaposlene poslali na šolanje za izboljšanje komunikacijskih veščin zaposlenih.
- a) Za katero skupino ukrepov pospeševanja prodaje gre v zgornjem primeru?
 - b) Katere skupine ukrepov pospeševanja prodaje, poleg zgornje še poznate? Na kratko ju opišite!
47. V podjetju so v lanskem letu porabili za 10 mio € blaga pri proizvodnji copat.
- a) Za katere vrste strošek gre?
 - b) Katere naravne vrste stroškov poleg zgornjega še poznate?
 - c) Opredelite razliko med potroškom in stroškom?
48. Podjetje PLETILKO je v lanskem letu proizvedlo in prodalo 10.000 kosov pletilk. Njihov dobiček pa je tem obdobju bil nič.

- a. S katerim ekonomskim kazalcem so to izračunali?
 - b. Kdaj podjetje doseže optimalni obseg proizvodnje?
 - c. Kako zaračunamo poslovni izid podjetja?
49. Podjetje je v lanskem letu nabavilo računalnik v vrednosti 1.500 €, v ceno je vključeno 330 € DDV? Njegova pričakovana življenjska doba je 2 leti:
- a) Izračunajte amortizacijsko stopnjo in osnovo, če amortizirate po linearni časovni metodi!
 - b) Izračunajte letni znesek amortizacije!
 - c) Kaj je odpisana vrednost računalnika?
50. V podjetju AMORTIZER so v lanskem letu ustvarili 45 .000 € prihodkov s prodajo proizvodov, njihovi odhodki so znašali v enakem obdobju 38.000 €.
- a) Izračunajte poslovni izid podjetja in ga komentirajte!
 - b) Katere prihodke še poznate poleg prihodkov od prodaje?
 - c) Opredelite razliko med odhodki od poslovanja in stroški!
51. V podjetju so v lanskem letu ustvarili 500 .000 € prihodkov s prodajo proizvodov, njihovi odhodki so znašali v enakem obdobju 450.000 €.
- a) Izračunajte poslovni izid podjetja in ga komentirajte!
 - b) Katere odhodke še poznate poleg zgornjih?
 - c) Opredelite razliko med čistim in kosmatim dobičkom!
52. Podjetje je kupilo stroj za proizvodnjo pijač.
- a) Za katere vrste sredstva gre?
 - b) Katera sredstva še poznate (delitev sredstev) in v katerem računovodskem izkazu jih prikazujemo?
 - c) Kako z drugo besedo imenujemo še sredstva podjetja?
- 53.
- a) Naštejte in opišite vire sredstev!

- b) V katerem računovodske izkazu jih prikazujemo (na kratko ga opišite)!
- c) Kaj je likvidnost podjetja?