

**МИНИСТЕРСТВО НА ОБРАЗОВАНИЕТО И НАУКАТА**  
**ДЪРЖАВЕН ЗРЕЛОСТЕН ИЗПИТ ПО ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО**

23 май 2023 г.

**ПРОФИЛИРАНА ПОДГОТОВКА**  
**ВАРИАНТ 2**  
**КЛЮЧ С ВЕРНИТЕ ОТГОВОРИ**

**ЧАСТ 1**

<b>ЗАДАЧА</b>	<b>ОТГОВОР</b>
<b>1</b>	<b>Б</b>
<b>2</b>	<b>Б</b>
<b>3</b>	<b>В</b>
<b>4</b>	<b>А</b>
<b>5</b>	<b>В</b>
<b>6</b>	<b>Г</b>
<b>7</b>	<b>Б</b>
<b>8</b>	<b>Б</b>
<b>9</b>	<b>В</b>
<b>10</b>	<b>А</b>
<b>11</b>	<b>Г</b>
<b>12</b>	<b>В</b>
<b>13</b>	<b>Г</b>
<b>14</b>	<b>Б</b>
<b>15</b>	<b>А</b>
<b>16</b>	<b>В</b>
<b>17</b>	<b>В</b>
<b>18</b>	<b>А</b>
<b>19</b>	<b>Б</b>

20	Г
21	Б
22	А
23	Б
24	А
25	А
26	Б
27	Г
28	Б
29	Б
30	Г

## ЧАСТ 2

ЗАДАЧА	ОТГОВОР	ТОЧКИ
31	А) Продуктов пазар/ Пазар на стоки и услуги Б) Предприемачи / Фирми/ Бизнеси/ Предприятия В) Факторен пазар / Пазар на ресурси Г) Домакинства	4
32	А) Добивна промишленост Б) Производство и разпределение на електрическа и топлинна енергия В) Създаване и разпространение на информация и творчески продукти	3
33	А) Цената се увеличава/ нараства/ расте/ повишава се Б) Предлаганото количество намалява/ Предлагането намалява/ намалява/ понижава се В) 50 000 лева/ петдесет хиляди лева/ петдесет хиляди Г) 2 000 броя/ две хиляди броя/ две хиляди	4

34	<p>1 – В/ Поддържащи – В</p> <p>2 – А/ Постепенни – А</p> <p>3 – Б/ Радикални – Б</p>	3
35	<p>А) Правата У</p> <p>Б) 20 лв./бр.</p> <p>В) 4000 бр.</p> <p>Г) дефицит</p> <p>Д) излишък</p>	5
36	<p>А) <b>Примерен отговор:</b> Кабинетно проучване, тъй като ще се проучва налична/вече съществуваща информация</p> <p>Б) <b>Примерен отговор:</b> Анкета /анкетно допитване/ анкетно проучване по имейл, тъй като ще се използва въпросник по имейл до клиентите/ ще се проучва директно мнението на клиентите</p> <p>В) <b>Примерен отговор:</b> Първо, прегледът на наличната информация/ кабинетното проучване; второ, проучването сред клиентите/ анкетата/ анкетното допитване</p>	5
37	<p>А) Равновесна цена през 2022 г. – 8 лв./бр.</p> <p>Б) Равновесна цена през 2023 г. – 6 лв./бр.</p> <p>15 бр. + 10 бр. = 25 бр.</p> <p>20 бр. + 15 бр. = 35 бр.</p> <p>25 бр. + 20 бр. = 45 бр.</p> <p>В) <b>Примерен отговор:</b> Промяната е благоприятна, тъй като потребителите заплащат по-ниска цена.</p> <p>Г) <b>Примерен отговор:</b> Явлението е повишаване на конкуренцията.</p>	4
38	<p>А) субекти/ лица</p> <p>Б) вътрешни</p> <p>В) външните</p>	3

39	1-Формулиране на мисия 2-Структуриране на бизнес организацията 3-Формулиране на краткосрочни цели 4-Оформяне на бизнес плана 5-Представяне на бизнес плана	5
40	А) визията Б) мисия В) цели	3
41	А) демографско географско Б) По критерия местоживеене/ по местоживеене В) 34-45 г. 46-57 г.	4
42	А) планирането Б) Подборът В) обучение/развитие Г) задържане	4
43	А) 1– матрична 2 – линейна Б) При 2/линейната В. 1/матричната Г. 1/матричната	5
44	А) мотивация Б) вътрешна В) външна	3
45	<b>Примерни отговори:</b> А) Основният проблем за предприемача е недостатъчната натовареност/посещаемост на фитнеса. Б) Причината за този проблем е посещаемост/натовареност само в определени дни и часове/ че клиентите го посещават само вечер и в почивните дни.	15

В) Последниците от проблема са свързани с обслужването на кредита/изплащането на кредита/ недостатъчно постъпления за месечните вноски.

Г) За решаване на проблема предприемачът смята да привлече нови групи клиенти, които да посещават фитнеса в ненатовареното време.

Д) По този начин предприемачът цели да осигури достатъчно постъпления за погасяване на месечните вноски.

Е) Добавената стойност за всяка от групите е:

- Родители на малки деца – осигурени грижи/занимания за децата

- Ученици – отстъпки/ преференциални цени

Ж) Нетният приход от всяка група е:

- Родители**

4000 лв. приходи – 2000 лв. разходи = 2000 лв.

- Ученици**

2500 лв. приходи – 500 лв. разходи = 2000 лв.

- Нетният приход от двете групи е равен – 2000 лв. = 2000 лв.

З) Нетният приход от всяка група, сравнен с погасителната вноска:

- Родители**

2000 лв. + 100 лв. = 2100 лв.

(поради необходимост от изграждането на детски кът вноската по кредита се увеличава със 100 лв.);

2000 лв. нетен приход < 2100 лв. месечна вноска, т.е. нетният приход не покрива вноската по кредита.

- Ученици**

2000 лв. нетен приход = 2000 лв. месечна вноска, т.е. нетният приход покрива вноската по кредита.

И) По-целесъобразно е предприемачът да избере/ да се насочи към учениците, тъй като нетният приход от тях покрива вноската по кредита