

**PREDMETNI IZPITNI KATALOG  
ZA DRUGI PREDMET POKLICNE MATURE****GOSPODARSTVO**

za naziv srednje strokovne izobrazbe

EKONOMSKI TEHNIK/EKONOMSKA TEHNICA

Predmetni izpitni katalog je določil Strokovni svet RS za poklicno in strokovno izobraževanje na 124. seji 9. 7. 2010 in se uporablja od spomladanskega izpitnega roka poklicne mature 2012, dokler ni določen novi.

Po Predmetnem izpitnem katalogu opravljajo poklicno maturo kandidati, ki so izpolnili obveznosti za pristop k opravljanju poklicne mature po naslednjih izobraževalnih programih:

Program in vrsta programa	Sprejem programa
Ekonomski tehnik, srednje strokovno izobraževanje	53/2008
Ekonomski tehnik (IS), srednje strokovno izobraževanje	53/2008
Ekonomski tehnik (DV), srednje strokovno izobraževanje	53/2008
Ekonomski tehnik (prilagojen za gibalno ovirane), srednje strokovno izobraževanje	53/2008
Ekonomski tehnik (prilagojen za slepe in slabovidne), srednje strokovno izobraževanje	53/2008
Ekonomski tehnik, poklicno-tehniško izobraževanje	53/2008
Ekonomski tehnik (IS), poklicno-tehniško izobraževanje	85/2008
Ekonomski tehnik (DV), poklicno-tehniško izobraževanje	30/2009
Ekonomski tehnik (GIB), poklicno-tehniško izobraževanje	30/2009

## **VSEBINA**

- 1 UVOD**
- 2 IZPITNI CILJI**
- 3 ZGRADBA IN VREDNOTENJE IZPITA**
  - 3.1 Načini in oblike ocenjevanja**
  - 3.2 Zgradba izpita**
    - 3.2.1 Pisni izpit**
    - 3.2.2 Ustni izpit**
- 4 ZNANJA IN KOMPETENCE, KI SE PREVERJAJO NA POSAMEZNI RAVNI ZAHTEVNOSTI**
- 5 TIPI NALOG, PRIMERI IZPITNIH VPRAŠANJ IN PRIMERI OCENJEVANJA**
  - 5.1 Prva izpitna pola**
  - 5.2 Druga izpitna pola**
- 6 PRILAGODITVE ZA KANDIDATE S POSEBNIMI POTREBAMI**

## 1 UVOD

Predmetni izpitni katalog za poklicno maturo za drugi predmet, imenovan gospodarstvo, je namenjen kandidatom, ki so končali zadnji letnik izbranega izobraževalnega programa. Z njim vam želimo jasno predstaviti, kako se pripravite na izpit iz gospodarstva ter kaj se od vas pričakuje. Predmetni izpitni katalog predstavlja cilje ter znanja in kompetence, ki jih morate usvojiti in predstaviti na izpitu, in je razdeljen na ustni in pisni del. Dodani so tipični primeri nalog, izbrani iz nabora nalog, ki so jih kandidati prejeli med izobraževanjem.

## 2 IZPITNI CILJI

Na izpitu ocenjujemo splošne in poklicne kompetence, to so sposobnosti in zmožnosti, potrebne, da lahko posameznik učinkovito in uspešno opravi določeno delo oz. nalogo. Zajemajo znanje, izkušnje, osebne lastnosti, sposobnosti, motive, samopodobo, poteze in značilnosti, vedenje ter fizične in umske sposobnosti posameznika.

Na izpitu kandidat pokaže naslednje kompetence:

- obvladovanje poslovanja podjetja,
- analiziranje in reševanje konkretnih strokovnih problemov na delovnem mestu,
- obvladovanje slovenske strokovne terminologije s področja gospodarstva in gospodarjenja,
- strokovno komunikativnost,
- inovativnost in podjetnost,
- naravnost k strankam.

## 3 ZGRADBA IN VREDNOTENJE IZPITA

### 3.1 Načini in oblike ocenjevanja

Pri izpitu gospodarstvo je ocenjevanje pisno in ustno. V pisnem delu kandidat v 90 minutah reši 2 izpitni poli in lahko doseže največ 40 točk. Pri ustnem izpitu reši tri izpitna vprašanja, ki so navedena na izpitnem listku, ki ga kandidat izžreba. S pravilnimi odgovori lahko doseže največ 60 točk.

### 3.2 Zgradba izpita

#### 3.2.1 Pisni izpit

	Skupno število točk v izpitni poli (v točkah)	Čas reševanja (v minutah)	Dovoljeni pripomočki
<b>1. izpitna pola</b>	20	45	žepni računalnik
<b>2. izpitna pola</b>	20	45	žepni računalnik
<b>SKUPAJ</b>	40	90	

#### 3.2.2 Ustni izpit

V prijazno urejeni učilnici boste pred tričlansko komisijo izbrali listek s tremi izpitnimi vprašanji.

Vprašanja so izbrana iz nabora, ki ste ga prejeli. Na listek si zabeležite koncept svoje predstavitve in temeljne trditve. S pravilnimi odgovori lahko dosežete največ 60 točk. Na izpitu boste pokazali uspešnost dosedanjega izobraževanja in usposabljanja: prosto in samostojno odgovarjajte na vprašanja, interpretirajte primere, uporabljajte strokovno terminologijo, suvereno in prepričljivo argumentirajte svoje predloge in trditve.

#### **4 ZNANJA IN KOMPETENCE, KI SE PREVERJAJO NA POSAMEZNI RAVNI ZAHTEVNOSTI**

Kandidat, ki opravlja poklicno maturo po programu srednjega strokovnega izobraževanja Ekonomski tehnik, na izpitu izkazuje znanja in kompetence, ki jih je pridobil v strokovnih modulih Poslovanje podjetij, Ekonomika poslovanja in Sodobno gospodarstvo.

Kandidat, ki opravlja poklicno maturo po programu poklicno-tehniškega izobraževanja Ekonomski tehnik, na izpitu izkazuje znanja in kompetence, ki jih je pridobil v strokovnih modulih Projekti in poslovanje podjetja in Delovanje gospodarstva in ekonomika poslovanja.

Poklicne kompetence	Znanja, spretnosti, veščine
Ustanovitev gospodarske družbe in s.p.	<ul style="list-style-type: none"> <li>načrtuje registracijo gospodarske družbe in s.p.</li> <li>analizira primere posameznih gospodarskih družb in s.p.</li> <li>primerja osebne in kapitalske družbe</li> </ul>
Vodenje, planiranje in organiziranje podjetja	<ul style="list-style-type: none"> <li>razlikuje organizacijske enote in sisteme v podjetju</li> <li>analizira stile vodenja</li> <li>načrtuje poslovanje podjetja</li> </ul>
Priprava prodajne pogodbe	<ul style="list-style-type: none"> <li>pozna vsebino in nastanek prodajne pogodbe</li> <li>razloži veljavnost in sklenitev prodajne pogodbe</li> <li>analizira bistvene in nebistvene sestavine prodajne pogodbe</li> <li>oblikuje prodajne pogodbe in listine v blagovnem prometu</li> <li>razlikuje načine in instrumente plačilnega prometa</li> </ul>
Izvajanje nabave in prodaje izdelkov	<ul style="list-style-type: none"> <li>razlikuje nabavne in prodajne funkcije v vseh vrstah storitvenih in proizvodnih podjetij</li> <li>načrtuje nabavne in prodajne procese v storitvenih in proizvodnih podjetjih</li> </ul>
Oblikovanje trženjskega spleta	<ul style="list-style-type: none"> <li>načrtuje tržno usmeritev podjetja</li> <li>razloži metode raziskave trga</li> <li>razlikuje elemente trženjskega spleta</li> </ul>
Izračunavanje kazalcev uspešnosti gospodarjenja	<ul style="list-style-type: none"> <li>pozna kazalce uspešnosti gospodarjenja</li> <li>uporablja kazalce uspešnosti pri posameznih dogodkih</li> </ul>
Razlikovanje gospodarskih dejavnosti in poznavanje njihovih značilnosti	<ul style="list-style-type: none"> <li>predstavi pomen gospodarskih dejavnosti v Sloveniji</li> <li>primerja značilnosti poslovanja gospodarskih</li> </ul>

	<p>družb v različnih dejavnostih</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• predstavi ukrepe okoljevarstvene politike</li> </ul>
Racionalno ravnanje, skladno z zakonitostmi sodobnega tržnega gospodarstva	<ul style="list-style-type: none"> <li>• predstavi razloge in potek učinkovitega gospodarjenja</li> <li>• analizira konkurenco na različnih trgih</li> <li>• ovrednoti pozitivne in negativne učinke trga</li> <li>• analizira temeljne probleme razdelitve v svetu in Sloveniji</li> <li>• utemelji, zakaj je treba plačevati davke</li> <li>• poišče strukturo podjetij po dejavnostih, velikosti in lastnini v Sloveniji</li> </ul>
Ravnanje, skladno s trajnostnim razvojem, in uspešno delovanje v mednarodnem okolju	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ob primeru pojasni razliko med rastjo in trajnostnim razvojem gospodarstva</li> <li>• primerja produktivnost v Sloveniji in drugih državah</li> <li>• argumentira vlogo države pri trajnostnem razvoju in prerazdelitvi dohodkov</li> <li>• predlaga, kaj lahko storimo za pravičnejšo globalizacijo</li> <li>• poišče primerjalne prednosti Slovenije pri vključevanju Slovenije v mednarodno okolje</li> <li>• razišče pomen Evropske unije in Evropske monetarne unije za Slovenijo</li> </ul>

## 5 TIPI NALOG, PRIMERI IZPITNIH VPRAŠANJ IN PRIMERI OCENJEVANJA

### 5.1 Prva izpitna pola

Prva izpitna pola obsega naloge, pri katerih boste dokazali vaše sposobnosti in večšine razumevanja in analiziranja določene gospodarske problematike. S povezovanjem in vrednotenjem posameznih pojavov in pojmov boste dokazali svojo pripravljenost za odgovorno in vestno udeležanje sprejetih ciljev in nalog.

*Primer izpitnega vprašanja za 1 točko iz prve izpitne pole:*

*Tip vprašanja je zaprti tip ali prosti odgovor.*

*Vsak pravilni odgovor se ovrednoti z **1 točko**.*

1. Ali je prodajna pogodba, ki ne vsebuje navedbe vrste in količine blaga, veljavna?  
(Obkrožite črko pred pravilnim odgovorom.)

a) da

b) ne

1 točka

*B 1 točka*

2. Trgovino uvrščamo med \_\_\_\_\_ gospodarske dejavnosti.

*1 točka*

(Na črtico napišite pravilni odgovor.)

*terciarne 1 točka*

*Primer izpitnega vprašanja za 2 točki iz prve izpitne pole:*

*Tip vprašanja je prosti odgovor.  
Vsak pravilni odgovor se ovrednoti z 2 točkama.*

3. Branko Hitri je prihranil 5.000 evrov, ki jih želi oplemenititi. Zanimajo ga naložbe v vrednostne papirje.

*Odgovorite na naslednja vprašanja!*

a) *Katere naložbe v vrednostne papirje so donosnejše?*

*1 točka*

*V delnice 1 točka*

b) *Katere naložbe v vrednostne papirje so varnejše?*

*1 točka*

*V obveznice 1 točka*

*2 točki*

*Primer izpitnega vprašanja za 4 točke iz prve izpitne pole:*

*Tip vprašanja je prosti odgovor.  
Vsak pravilni odgovor se ovrednoti s 4 točkami.*

1. Podjetje Microtech, d.o.o. se ukvarja s prodajo in servisiranjem računalniške opreme. Podjetje zaposluje 75 sodelavcev. Direktor podjetja je Miran Glavni. Odgovori na naslednja vprašanja!

a) *Na primeru pojasnite, za kakšno vrsto podjetja gre!*

*1 točka*

*Storitveno podjetje, sekundarne dejavnosti, srednje veliko, kapitalska družba 1 točka*

b) *Kakšne so naloge menedžerja? Naštejte štiri!*

*Načrtovanje, organizacija, dodeljevanje nalog, nadzor 1 točka  
1 točka*

- c) Naštejte vsaj štiri dejavnike okolja, ki jih mora podjetje upoštevati, oz. njegove partnerje!

*1 točka*

<i>Kupci, dobavitelji, banke, država</i>
------------------------------------------

<i>1 točka</i>
----------------

- d) Kako naj direktor motivira svoje zaposlene?

*1 točka*

<i>Stimulativno nagrajevanje, izobraževanje, napredovanje, socialna varnost</i>
---------------------------------------------------------------------------------

<i>1 točka</i>
----------------

*4 točke*

## 5.2 Druga izpitna pola

Ob zaključku šolanja z reševanjem pripravljenih nalog pokažite identifikacijo s svojo stroko ter poklicem, obvladovanje postopkov in metod za samostojno reševanje in analizo problemov. Uporabljajte svoje strokovno znanje v različnih poslovnih primerih.

Ta pola obsega naloge, ki se dotikajo boljšega organiziranja poslovnega procesa v gospodarstvu. Tukaj boste pokazali, česa ste se do sedaj naučili. Kot profesionalc zapišite svoje predloge in rešitve. Prosimo, upoštevajte, da je treba vsa pisma in drugo pisati lepo, v obliki, ki ustreza praksi, kot da bi vaš izdelek oddali poslovodstvu podjetja, kjer boste zaposleni.

*Primer izpitnega vprašanja za 10 točk iz 2. izpitne pole*

<i>Tip naloge je strukturirana naloga. Pravilni odgovor se ovrednoti z 10 točkami.</i>
--------------------------------------------------------------------------------------------

### 1. Priprava nenaslovljenega reklamnega pisma

V prodajnem oddelku razmišljajo, katero reklamno agencijo bi izbrali, da bi uspeli stalno privabljeti goste v prodajni kiosk s priključenim Bio-barom, ki bo na novo urejen 1. julija. Kot stranke naj ne bi pridobili le slučajno mimoidočih, ampak po možnosti številne prebivalce bližnje okolice podjetja in pozneje kar največ ljudi, ki živijo na širšem območju Tabora. Vabimo vas, da tvegate poskus izvajanja dejavnosti reklamne agencije in naredite osnutek nenaslovljenega reklamnega pisma za vsa gospodinjstva iz bližnje okolice.

## BIO - BAR

Si želite **SVEŽE, DOBRE** in predvsem **ZDRAVE** hrane in pijače?

Pravi za to je **BIO – BAR!!!**

In kje nas najdete?

Nikjer drugje kot v **MARIBORU (Tabor)**

V novo urejenih prostorih Vas bomo pričakali 1. julija 2008.

Izdelki iz naše ponudbe:

Sveže iztisnjeni sadni sokovi 1dl SAMO: 0,99 €  
Sadni krožnik SAMO: 1,89 €  
Vegetarijanski sendviči SAMO: 1,79 €  
Nizkokalorične čokoladne rezine SAMO: 2,26 €

Kdor v BIO - BAR odhiti, zdravo živi.

*Primer izpitnega vprašanja za 10 točk iz 2. izpitne pole*

*Tip naloge je strukturirana naloga.  
Pravilni odgovor se ovrednoti z 10 točkami.*

2. Trgovsko podjetje As d.o.o. iz Celja ponuja športna modna oblačila in športne pripomočke za prosti čas. Gospod prokurist naroči, da izračunate, katera od dveh ponudb za nabavo je ugodnejša.

Ponudba proizvajalca Lukman d.o.o.: 1 nogometna žoga po 12€, količina 8.000 kosov, stroški prevoza 213€, stroški nakladanja in razkladanja 65€, stroški zavarovanja 55 € in popust 8%.

Ponudba proizvajalca Sport d.o.o.: 1 nogometna žoga po 13€, količina 12.000 kosov, stroški prevoza 215€, stroški nakladanja in razkladanja 69€, stroški zavarovanja 70€ in popust 10%.

- a. Katera od navedenih ponudb je ugodnejša za trgovsko podjetje AS d.o.o.?
- b. Utemeljite!

Najugodnejša je ponudba Lukman d.o.o., saj bi za isto količino žog plačali manj. Pri Lukmanu bi za 8000 kosov žog plačali 104.039,64 EUR, pri Sport d.o.o. pa 114.789,40 EUR.

*5 točk*

b. Katera od navedenih ponudb bi bila za trgovsko podjetje As d.o.o. ugodnejša, če se v pogodbi spremeni dobavna klavzula EKW skladišče kupca?

Prav tako ponudba proizvajalca Lukman d.o.o., saj je ugodnejša za 36,00 EUR.

*3 točke*

c. Kateri dejavniki poleg cene še vplivajo na odločitve kupca o izbiri dobavitelja?

Popusti, stroški prevoza in zavarovanja ter stroški nakladanja in razkladanja, pa tudi transportna klavzula in plačilni pogoji.

2 točki

10 točk

Primer izpitnega listka za 60 točk (vrzi dol)

*Tip vprašanja je **prosti odgovor**.*

*Pravilni odgovor na 1. vprašanje se ovrednoti s 15 točkami, 2. vprašanje se ovrednoti z 20 točkami, 3. vprašanje pa se ovrednoti s 25 točkami.*

1. Pojasnite pomen in značilnosti dobavnih in plačilnih pogojev v prodajni pogodbi!

15 t

Kraj, čas in način dobave kot temeljna naloga prodajalca, opredeliti takojšnjo, terminsko in fiksno dobavo, kraj, čas in načine plačila kot temeljno nalogo kupca.

2. Interpretirajte ekonomske učinke turizma na narodno gospodarstvo!

20 t

Povečan bruto domači proizvod, hitrejši razvoj gospodarskih in negospodarskih dejavnosti, ki sodelujejo v turizmu, povečan devizni priliv, zaposlovanje, višji življenjski standard, novogradnje, investicije ...

3. 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.

a. Opredelite prodajne poti!

Direktne in indirektne prodajne poti, kombinacije, centralizirana in decentralizirana prodaja.

b. Definirajte cilje distribucije!

Povečanje prodaje, širitev trgov, ciljne skupine, ugled podjetja.

c. Obrazložite, zakaj uporablja izdelovalec čevljev številne prodajne poti!

Povečana prodaja, večji tržni delež, novi odjemalci, stiki z odjemalci.

25 t

## 6. PRILAGODITVE ZA KANDIDATE S POSEBNIMI POTREBAMI

Prilagoditve za kandidate s posebnimi potrebami so navedene v Maturitetnem izpitnem katalogu.