

**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 207. seji, dne 21. 6. 2024 in se uporablja od spomladanskega izpitnega roka **2026**, za spodaj našteje programe.

Po *Predmetnem izpitnem katalogu za drugi predmet poklicne mature – gospodarstvo* opravljajo poklicno maturo kandidati¹, ki so izpolnili obveznosti za pristop k opravljanju poklicne mature po naslednjih izobraževalnih programih:

Ime in vrsta programa	Sprejetje programa (Ur. l.)
Ekonomski tehnik, SSI	13/2020
Ekonomski tehnik (IS), SSI	13/2020
Ekonomski tehnik (DV), SSI	13/2020
Ekonomski tehnik (GIB), SSI	13/2020
Ekonomski tehnik (slepi in slabovidni), SSI	13/2020
Ekonomski tehnik (SI), SSI	13/2020
Ekonomski tehnik, PTI	53/2008
Ekonomski tehnik (IS), PTI	85/2008
Ekonomski tehnik (DV), PTI	95/2009
Ekonomski tehnik (GIB), PTI	30/2009
Ekonomski tehnik (slepi in slabovidni), PTI	110/2010
Ekonomski tehnik (SI), PTI	59/2019
Ekonomski tehnik, PT	47/2011

¹ V predmetnem izpitnem katalogu uporabljeni samostalniki moškega spola, ki se pomensko in smiselno vežejo na splošna, skupna poimenovanja (npr. kandidat, ocenjevalec), veljajo tako za osebe ženskega kot moškega spola.

VSEBINA

- 1. UVOD**
- 2. IZPITNI CILJI**
- 3. ZGRADBA IN VREDNOTENJE IZPITA**
 - 3.1 Zgradba izpita**
 - 3.1.1 Pisni izpit**
 - 3.1.2 Ustni izpit**
 - 3.2 Oblike in načini ocenjevanja**
- 4. POKLICNE KOMPETENCE IN CILJI, KI SE PREVERJAJO NA POSAMEZNI RAVNI ZAHTEVNOSTI**
- 5. PRIMERI TIPOV NALOG IN IZPITNIH VPRAŠANJ Z REŠITVAMI**
 - 5.1 Pisni izpit**
 - 5.1.1 Prvi del izpitne pole**
 - 5.1.2 Drugi del izpitne pole**
 - 5.2 Ustni izpit**
- 6. PRILAGODITVE ZA KANDIDATE S POSEBNIMI POTREBAMI**

1 UVOD

Predmetni izpitni katalog za drugi predmet poklicne mature – gospodarstvo je podlaga za izvedbo tega izpita. Namenjen je kandidatom, ki izpolnjujejo pogoje za pristop k poklicni maturi in so poklicne kompetence usvojili pri obveznih strokovnih modulih v izobraževalnem programu Ekonomski tehnik srednjega strokovnega izobraževanja (SSI), Ekonomski tehnik poklicno-tehniškega izobraževanja (PTI) ali Ekonomski tehnik poklicnega tečaja (PT).

Predmetni izpitni katalog vsebuje izpitne cilje ter znanja in poklicne kompetence, ki jih kandidati izkazujejo na izpitu. Predstavljeni so tipični primeri vprašanj oziroma nalog, ki so sestavni del izpita.

2 IZPITNI CILJI

Kandidat:

- obvlada poslovanje podjetja;
- analizira in rešuje konkretne strokovne probleme na delovnem mestu;
- uporablja slovensko strokovno terminologijo s področja gospodarstva in gospodarjenja;
- poslovno komunicira;
- izkaže inovativnost in podjetnost pri reševanju strokovnih problemov;
- izkaže naravnost k strankam.

3 ZGRADBA IN VREDNOTENJE IZPITA

3.1 Zgradba izpita

Izpit je sestavljen iz pisnega in ustnega izpita in se opravlja samo na eni ravni zahtevnosti.

Pri pisnem in ustnem izpitu se preverjajo različni nivoji izbrane taksonomije, kar se določi z mrežnim načrtom.

3.1.1 Pisni izpit

Pisni izpit sestavlja izpitna pola s prvim in drugim delom. Prvi del sestavljajo naloge zaprtega tipa, drugi del pa strukturirane naloge z razčlenjenimi nalogami oziroma podvprašanji.

Shema zgradbe in vrednotenje pisnega izpita:

Izpitna pola	Skupno število točk v izpitni poli	Čas reševanja (v min)	Dovoljeni pripomočki
1. del	35		Nalivno pero ali kemični svinčnik, ravnilo, numerično žepno računalno brez grafičnega zaslona in možnosti simbolnega računanja.
2. del	35		
SKUPAJ	70	120	

3.1.2 Ustni izpit

Izpitni listek je sestavljen iz treh vprašanj.

Priporočljivo je, da je eno vprašanje ovrednoteno s 5 točkami, eno z 10 točkami in eno s 15 točkami.

3.2 Oblike in načini ocenjevanja

Pri pisnem izpitu ima kandidat na razpolago 120 minut za reševanje obeh delov izpitne pole in lahko doseže največ 70 točk. Pri ustnem izpitu lahko kandidat doseže največ 30 točk.

4 POKLICNE KOMPETENCE IN CILJI, KI SE PREVERJAJO NA POSAMEZNI RAVNI ZAHTEVNOSTI

Kandidati, ki opravljajo poklicno matura po programih srednjega strokovnega izobraževanja *Ekonomski tehnik SSI* ali po programu *Ekonomski tehnik PTI* ali po programu *Ekonomski tehnik PT*, na izpitu izkazujejo splošne in poklicne kompetence, ki so jih pridobili v sledečih obveznih strokovnih modulih:

Ekonomski tehnik SSI	Ekonomski tehnik PTI	Ekonomski tehnik PT
<ul style="list-style-type: none"> - Poslovanje podjetij - Ekonomika poslovanja - Sodobno gospodarstvo 	<ul style="list-style-type: none"> - Projekti in poslovanje podjetja - Delovanje gospodarstva in ekonomika poslovanja. 	<ul style="list-style-type: none"> - Poslovanje podjetij s projekti - Ekonomika - Delovanje gospodarstva

Poklicne kompetence	Cilji (znanja, spretnosti, veščine):
Ustanavljanje s. p. in gospodarske družbe.	Kandidat: <ul style="list-style-type: none"> - načrtuje registracijo s. p. in gospodarske družbe, - analizira primere s. p. in posameznih gospodarskih družb, - primerja osebne in kapitalske družbe.
Vodenje, planiranje in organiziranje podjetja.	Kandidat: <ul style="list-style-type: none"> - razlikuje organizacijske enote in sisteme v podjetju, - analizira stile vodenja, - načrtuje poslovanje podjetja.
Pripravljanje prodajne pogodbe.	Kandidat: <ul style="list-style-type: none"> - opiše vsebino in nastanek prodajne pogodbe, - razloži veljavnost in sklenitev prodajne pogodbe, - analizira bistvene in nebistvene sestavine prodajne pogodbe, - oblikuje prodajne pogodbe in listine v blagovnem prometu, - primerja načine in instrumente plačilnega prometa.
Izvajanje nabave in prodaje izdelkov.	Kandidat: <ul style="list-style-type: none"> - razlikuje nabavne in prodajne funkcije v vseh vrstah storitvenih in proizvodnih podjetij, - načrtuje nabavne in prodajne procese v storitvenih in proizvodnih podjetjih.
Oblikovanje trženjskega spleta.	Kandidat: <ul style="list-style-type: none"> - načrtuje tržno usmeritev podjetja, - razloži metode raziskave trga, - primerja elemente trženjskega spleta.
Izračunavanje kazalcev uspešnosti gospodarjenja.	Kandidat: <ul style="list-style-type: none"> - opiše kazalce uspešnosti gospodarjenja, - uporablja kazalce uspešnosti pri posameznih dogodkih.
Primerjanje gospodarskih dejavnosti in poznavanje njihovih značilnosti.	Kandidat: <ul style="list-style-type: none"> - predstavi pomen gospodarskih dejavnosti v Sloveniji, - primerja značilnosti poslovanja gospodarskih družb v različnih dejavnostih, - predstavi ukrepe okoljevarstvene politike.
Izvajanje racionalnega ravnanja, skladno z zakonitostmi sodobnega tržnega gospodarstva.	Kandidat: <ul style="list-style-type: none"> - predstavi razloge in potek učinkovitega gospodarjenja, - analizira konkurenco na različnih trgih,

	<ul style="list-style-type: none"> - ovrednoti pozitivne in negativne učinke trga, - analizira temeljne probleme razdelitve v svetu in Sloveniji, - utemelji, zakaj je treba plačevati davke, - poišče strukturo podjetij po dejavnostih, velikosti in lastnini v Sloveniji.
<p>Delovanje gospodarstva v mednarodnem okolju, skladno s trajnostnim razvojem.</p>	<p>Kandidat:</p> <ul style="list-style-type: none"> - pojasni razliko med rastjo in trajnostnim razvojem gospodarstva ob primeru, - primerja produktivnost v Sloveniji in drugih državah, - argumentira vlogo države pri trajnostnem razvoju in prerazdelitvi dohodkov, - predlaga, kaj lahko storimo za pravičnejšo globalizacijo, - poišče primerjalne prednosti Slovenije pri vključevanju Slovenije v mednarodno okolje, - razišče pomen Evropske unije in Evropske monetarne unije za Slovenijo.

5 PRIMERI TIPOV NALOG IN IZPITNIH VPRAŠANJ Z REŠITVAMI**5.1 Pisni izpit****5.1.1 Prvi del izpitne pole**

Primeri nalog zaprtega tipa.

Število možnih točk je navedeno pri posamezni nalogi.

Obkrožite črko pred pravilno rešitvijo.

1. Ob registraciji podjetja lahko registriramo več dejavnosti, s katerimi se bo ukvarjalo podjetje.

Poiščemo jih v

- A sodnem registru.
- B Statističnem uradu Republike Slovenije.
- C Standardni klasifikaciji dejavnosti.
- D poslovni banki podjetja.

(1 točka)

Naloga	Točke	Rešitev	Dodatna navodila
1.	1	◆ C	

2. Proizvajalec sladoledov Leone želi kupcem ponuditi nov izdelek, pred tem pa izvesti primarno raziskavo trga. Kaj bo storil?

- A Na internetu bo poiskal podatke o prodaji sladoleda v lanskem letu.
- B Izvedel bo anketiranje med ciljnim kupci v določenih trgovinah.
- C V letnem poročilu bo preveril načrt prodaje za prihodnje leto.
- D Analiziral bo podatke Statističnega urada o prodaji sladoleda za zadnji dve leti.

(1 točka)

Naloga	Točke	Rešitev	Dodatna navodila
2.	1	◆ B	

Smiselno povežite stolpca tako, da v levi stolpec napišete številko pripadajoče rešitve iz desnega stolpca.

3.

_____ načrtovanje	1	Direktor Maček je podpisal pogodbo z novim dobaviteljem.
_____ organiziranje	2	Oktober bomo odprli novo poslovalnico v centru mesta.
_____ vodenje	3	Vsi zaposleni so morali oddati letno realizacijo.
_____ nadziranje	4	V komerciali so zaposleni nabavni in prodajni referenti.

(2 točki)

Naloga	Točke	Rešitev	Dodatna navodila
3.	2	◆ 2, 4, 1, 3	Za 4 ali 3 pravilne rešitve 2 točki, 2 pravilni rešitvi 1 točka.

Določite pravilni vrstni red.

4. Reprodukcijski proces v gospodarstvu poteka v štirih fazah. S številkami od 1 do 4 določite pravilni vrstni red, kako si sledijo spodaj navedene faze reprodukcijskega procesa.

- _____ potrošnja
 _____ proizvodnja
 _____ menjava
 _____ razdelitev

(1 točka)

Naloga	Točke	Rešitev	Dodatna navodila
4.	1	◆ 4, 1, 3, 2	Za pravilen vrstni red 1 točka.

Zapišite kratke odgovore.

5. Podražitve goriva in energije vplivajo na podražitve različnih izdelkov in storitev.

Navedite, kako se imenuje mesečno zvišanje cen življenjskih potrebščin.

_____.

(1 točka)

Naloga	Točke	Rešitev	Dodatna navodila
5.	1	◆ inflacija	

6. Navedite dva načina, kako lahko navedemo rok dobave blaga v prodajni pogodbi.

(1 točka)

Naloga	Točke	Rešitev	Dodatna navodila
6.	1	dve od: ◆ fiksni rok dobave ◆ terminski rok dobave ◆ takojšnji rok dobave ◆ datumsko navedba	2 pravilni rešitvi 1 točka. Upoštevamo vsako strokovno pravilno rešitev.

7. Podjetje Yaskawa Electric Corporation, d. o. o., Kočevje je japonsko podjetje v Sloveniji, ki izdeluje robote.

Obkrožite, v kateri državi se prihodek od prodaje robotov šteje v BDP.

Na Japonskem.

V Sloveniji.

(1 točka)

Naloga	Točke	Rešitev	Dodatna navodila
7.	1	◆ V Sloveniji.	

8. Posamezni trditvi v preglednici pripišite pojem, ki najbolje opisuje posamezno trditev.

Izbirajte med naštetimi pojmi:

trajnostni razvoj gospodarska rast terciarna dejavnost obrt

Trditev	Pojem
V podjetju so se zaradi visokega dobička odločili, da bodo investirali v sončno elektrarno in vsem zaposlenim sklenili dodatno pokojninsko varčevanje.	
Tjaša je lastnica in direktorica turistične agencije LET, d. o. o.	

(2 točki)

Naloga	Točke	Rešitev	Dodatna navodila
8.	1	♦ trajnostni razvoj	
	1	♦ terciarna dejavnost	
Skupaj	2		

9. Imenujte dohodke, ki jih dobijo posamezniki za sodelovanje v procesu gospodarjenja v naslednjih primerih.

Primer	Dohodek
Breda je direktorica podjetja Avenis, d. o. o.	
Nuša ima depozit pri NLB banki.	
Janez je lastnik zemljišča.	
Tone je lastnik delnic podjetja Krka, d . d.	

(2 točki)

Naloga	Točke	Rešitev	Dodatna navodila
9.	2	♦ plača ♦ obresti ♦ renta ♦ dividenda	Za 4 ali 3 pravilne rešitve 2 točki, za 2 pravilni rešitvi 1 točka.

10. Napišite DA, če je trditev o trženjskem spletu pravilna, ali NE, če je napačna.

Pri določanju prodajne cene podjetnik upošteva le stroške, ki so nastali pri proizvodnji. _____

Globino ponudbe sestavlja veliko število različic določene skupine izdelkov. _____

Odnosi z javnostjo se ukvarjajo z določanjem neposrednih prodajnih poti. _____

Franšizing je določanje funkcij embalaže na izdelku. _____

(2 točki)

Naloga	Točke	Rešitev	Dodatna navodila
10.	2	<ul style="list-style-type: none">◆ NE◆ DA◆ NE◆ NE	Za 4 ali 3 pravilne rešitve 2 točki, za 2 pravilni rešitvi 1 točka.

5.1.2 Drugi del izpitne pole

Primeri strukturiranih nalog.

Število možnih točk je navedeno pri posamezni nalogi.

1. Kmetija Korenika je primer dobre prakse na področju socialnega podjetništva. Z vzpostavljenim sistemom ekološke pridelave in predelave živil v okviru lastne blagovne znamke v Koreniki izdelujejo in prodajajo zeliščne čaje, hladno stisnjeno olje, sušeno in vloženo sadje in zelenjavo, marmelado, sokove, sirupe. Imajo prostoren zeliščni vrt in živalski vrt, ponujajo tudi številne aktivnosti in izobraževanja.

(Prirejeno po: <https://www.korenika.si/o-koreniki>. Pridobljeno: 17. 9. 2022.)

- 1.1 Pojasnite, kaj je značilno za socialno podjetništvo.

(1 točka)

- 1.2 V Koreniki proizvajajo različne izdelke. Predlagajte nov izdelek, ki bi pomenil diferenciacijo prodajnega programa.

(1 točka)

- 1.3 Navedite, kaj bi na kmetiji Korenika še lahko ponudili v svoji turistični ponudbi, da bi privabili nove goste.

(1 točka)

- 1.4 Na tržnici prodajajo marmelado iz grozdja in jabolk kmetije Korenika po ceni 9,50 EUR za kozarec.

Izračunajte, kakšna je nabavna cena enega kozarca marmelade, če je v ceno marmelade vključeno 40 % marže in 9,5 % DDV-ja.

Izračun:

Nabavna cena/kos znaša _____EUR.

(2 točki)

Naloga	Točke	Rešitev	Dodatna navodila
1.1	1	ena od: <ul style="list-style-type: none"> ◆ Glavni cilj ni ustvarjanje dobička. ◆ Skrb za družbeno dobro. ◆ Zaposlovanje ranljivih skupin na trgu dela (invalidi, brezdomci, starejši...) ◆ ... 	1 pravilna rešitev 1 točka. Upoštevamo vsako strokovno pravilno rešitev.
1.2	1	ena od: <ul style="list-style-type: none"> ◆ zeliščni bonboni ◆ sadni bonboni ◆ sadne lizike ◆ zeliščne kreme ◆ ... 	1 pravilna rešitev 1 točka. Upoštevamo vsako strokovno pravilno rešitev.
1.3	1	ena od: <ul style="list-style-type: none"> ◆ Lahko bi odprli kavarno. ◆ Odprli bi trgovinico, kjer bi prodajali svoje izdelke. ◆ ... 	1 pravilna rešitev 1 točka. Upoštevamo vsako strokovno pravilno rešitev.
1.4	2	<u>NC = 6,20 EUR</u> Marža 2,48 EUR PC= 8,68 EUR DDV= 0,82 EUR MPC= 9,50 EUR <ul style="list-style-type: none"> ◆ Nabavna cena znaša 6,20 EUR. 	Pravilen izračun nabavne cene 1 točka. Pravilen odgovor 1 točka.
Skupaj	5		

2. V podjetju RIBIČ, d. o. o., je zaposlenih 15 delavcev. Podjetje je že 20 let na trgu in posluje z 2.390.000,00 EUR kapitala. Podjetje izdelujejo ribiške palice. Uspešno jih prodajajo na domačem in tujem trgu. Lani so jih izdelali in prodali 6.840 kosov. Vsi stroški, ki so nastali pri proizvodnji ribiških palic, so znašali 1.450.450,00 EUR. Povprečna prodajna cena ene palice je znašala 320,00 EUR.

2.1 Izračunajte fizično produktivnost.

Izračun:

(1 točka)

2.2 Izračunajte poslovni izid.

Izračun:

Obkrožite, ali je podjetje poslovalo uspešno. DA NE

(2 točki)

2.3 Izračunajte profitno mero.

Izračun:

(1 točka)

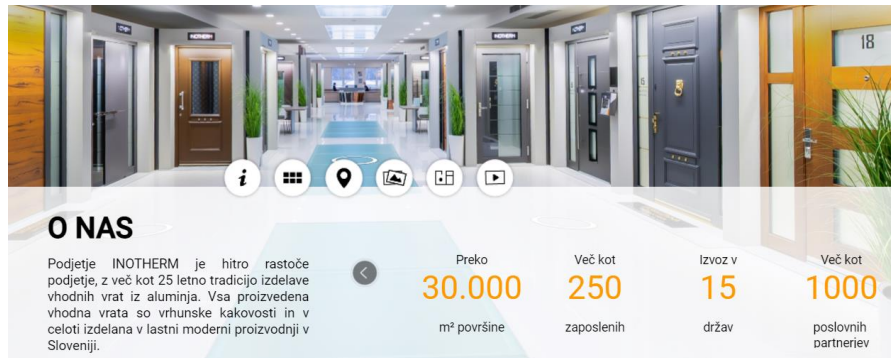
2.4 Vodja podjetja sodeluje z delavci. Večkrat gre v proizvodnjo, kjer tudi pregleda izdelke in spodbuja delavce pri delu. O vsem v podjetju odločajo skupaj.

Navedite, za kakšno obliko vodenja gre v tem podjetju.

(1 točka)

Naloga	Točke	Rešitev	Dodatna navodila
2.1	1	♦ $6.840/15 = 456$ kos/zaposlenega	Pravilen izračun fizične produktivnosti 1 točka.
2.2	2	poslovni izid: prihodki – odhodki ♦ $2.188.800,00 - 1.450.450,00 = 738.350,00$ EUR ♦ DA	Pravilen izračun poslovnega izida 1 točka. Pravilen odgovor 1 točka.
2.3	1	profitna mera: dobiček/kapital x 100 ($738.350,00 : 2.390.000,00$) x 100 = 30,89 %	Pravilen izračun profitne mere 1 točka.
2.4	1	demokratični stil vodenja	
Skupaj	5		

3.



(Vir: <https://www.inotherm.si/virtualni-sprehod/>. Pridobljeno: 14. 4. 2022.)

3.1 Podjetje Inotherm, d. o. o., sodeluje z več kot tisoč poslovnimi partnerji.

Navedite dva ukrepa, s katerima lahko podjetje gradi dobre poslovne odnose s svojimi poslovnimi partnerji.

(1 točka)

3.2 Po zgoraj navedenih podatkih podjetje izvažava v 15 držav.

Zapišite dve prednosti vključenosti Slovenije v Evropsko unijo za podjetje Inotherm, d. o. o.

(1 točka)

3.3 Na spletni strani podjetje navaja datume svoje predstavitve na poslovnih sejmih.

Opredelite dva namena sodelovanja podjetja na sejmu.

(1 točka)

3.4 Podjetje zaposluje od 250 do 499 ljudi.

Navedite, za kakšno vrsto podjetja po velikosti gre.

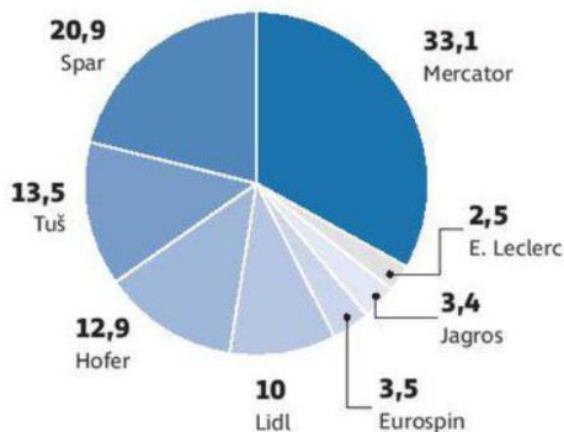
(1 točka)

3.5 Zapišite primer vizije podjetja Inotherm, d. o. o.

(1 točka)

Naloga	Točke	Rešitev	Dodatna navodila
3.1	1	dve od: <ul style="list-style-type: none"> ◆ dodatni popusti ◆ povabilo na predstavitev novih izdelkov ◆ razna družabna srečanja ◆ pošiljanje internega časopisa ◆ stalna komunikacija ◆ merjenje zadovoljstva ◆ zvestoba kupcev se lahko pridobi z različnimi programi za zvestobo ◆ poslovanje naj temelji na odnosih – partnerstvu CRM, da se ustvari visoka stopnja kupčevega zadovoljstva ◆ ... 	2 pravilni rešitvi 1 točka. Upoštevamo strokovno pravilno rešitev.
3.2	1	tri od: <ul style="list-style-type: none"> ◆ enotni trg, možnost množične proizvodnje ◆ prost pretok blaga, storitev, kapitala (posojil, naložb) ◆ poslovanje v enotni valuti ◆ olajšanje poslovanja in konkuriranje na svetovnem trgu ◆ povečuje se konkurenca, s tem se povečuje izbira proizvodov ◆ evrsko območje zahteva stabilne cene in zmerno zadolževanje ◆ z enostavnimi tehničnimi, varnostnimi, okoljskimi in davčnimi predpisi ter enotno valuto je poenostavljeno poslovanje ◆ podjetje ima dostop do opreme, znanja in novih tehnologij ◆ možnost množične proizvodnje ◆ ... 	2 pravilni rešitvi 1 točka. Upoštevamo strokovno pravilno rešitev.
3.3	1	dve od: <ul style="list-style-type: none"> ◆ osebni stik s kupci, partnerji ◆ predstavitev izdelkov ◆ posredovanje in zbiranje informacij ◆ utrjevanje in izboljšanje podobe podjetja ◆ povečanje prodaje ◆ sklepanje novih pogodb in utrjevanje odnosov z obstoječimi partnerji ◆ ustvarjanje trenda na trgu ◆ ... 	2 pravilni rešitvi 1 točka. Upoštevamo strokovno pravilno rešitev.
3.4	1	◆ veliko (makro) podjetje	
3.5	1	◆ Naš cilj je postati vodilni proizvajalec vhodnih vrat iz aluminija v Evropi.	Upoštevamo strokovno pravilno rešitev.
Skupaj	5		

4. Slika spodaj prikazuje tržni delež največjih slovenskih trgovcev.



Slika: Tržni deleži v odstotkih

(Vir: <https://svetkapitala.delo.si/ikonomija/kdo-lahko-ustavi-pohod-diskontnih-trgovcev/>. Pridobljeno: 14. 3. 2021.)

4.1 Na podlagi tržnih deležev podjetij zapišite, za katero stopnjo konkurence gre v zgornjem primeru.

_____ (1 točka)

4.2 Naštejte dve značilnosti te oblike konkurence.

_____ (1 točka)

4.3 Pojasnite, kaj je tržni delež.

_____ (1 točka)

4.4 Naštejte dva dejavnike, ki vplivata na stopnjo konkurence.

_____ (1 točka)

4.5 Naštejte dve značilnosti necenovne konkurence.

_____ (1 točka)

Naloga	Točke	Rešitev	Dodatna navodila
4.1	1	♦ oligopol	
4.2	1	dve od: ♦ na trgu je manjše število podjetij z večjim tržnim deležem ♦ veliko kupcev ♦ malo ponudnikov (5-8) ♦ visoke ovire pri vstopu v panogo ♦ informiranost je omejena ♦ racionalnost tržnih osebkov je omejena ♦ ...	2 pravilni rešitvi 1 točka. Upoštevamo strokovno pravilno rešitev.
4.3	1	♦ Delež prodaje podjetja od celotne prodaje vseh konkurentov na istem trgu.	Upoštevamo vsako strokovno pravilno rešitev.
4.4	1	dve od : ♦ število kupcev in prodajalcev ♦ stopnja razlikovanja blaga (istovrstnost/razlikovanje) ♦ mobilnost proizvodnih dejavnikov ♦ racionalnost in informiranost tržnih osebkov ♦ ...	2 pravilni rešitvi 1 točka. Upoštevamo strokovno pravilno rešitev.
4.5	1	Necenovna konkurenca pomeni, da si proizvajalci med seboj konkurirajo predvsem dve od: ♦ s kakovostjo ♦ tržnimi znamkami ♦ prodajnimi ukrepi ♦ z dodatnimi storitvami ♦ s pospeševanjem prodaje ♦ ...	2 pravilni rešitvi 1 točka. Upoštevamo strokovno pravilno rešitev.
Skupaj	5		

5.2 Ustni izpit

Primer izpitnega listka.

1.	Prodajna pogodba	(5 točk)
1.1	Definirajte prodajno pogodbo.	1 točka
1.2	Naštejte pravne temelje za nastanek prodajne pogodbe in navedite, v katerih primerih veljajo.	4 točke

2.	Primerjajte družbo z neomejeno odgovornostjo, družbo z omejeno odgovornostjo in delniško družbo po naslednjih kriterijih:	(10 točk)
2.1	vrsta družbe	2 točki
2.2	ustanovitveni kapital	3 točke
2.3	število družbenikov	3 točke
2.4	listina o ustanovitvi	2 točki

3.	Podjetje Telekom Slovenije, d. d., deluje na trgu mobilne telefonije.	(15 točk)
3.1	Navedite za katero stopnjo konkurence gre na zgoraj navedenem primeru in naštejte značilnosti te konkurence.	3 točke
3.2	Pojasnite, kakšne vrste proizvodov lahko ponujajo podjetja na trgu mobilne telefonije. Navedite ovire za vstop novih podjetij na ta trg.	3 točke
3.3	Navedite tri primere trgov in konkretna podjetja v Sloveniji, kjer srečamo enako obliko konkurence.	3 točke
3.4	Pojasnite, do kakšnih dogovorov lahko prihaja na takem trgu. Navedite, sli so takšni dogovori dovoljeni in razložite o čem se lahko dogovarjajo.	3 točke
3.5	Navedite tri konkretne primere, o čem se podjetja dogovarjajo.	3 točke

Vprašanje	Točke	Rešitev	Dodatna navodila
1.1	1	♦ Prodajna pogodba je soglasna izjava volje med kupcem in prodajalcem, da bosta menjala izdelek oz. storitev za denar.	Za pravilno definicijo 1 točka.
1.2	4	♦ Obligacijski zakonik – velja za vse pogodbe. ♦ Zakon o trgovini – ko sta kupec in prodajalec pravni osebi. ♦ Zakon o varstvu potrošnikov – kadar je kupec fizična oseba oz. potrošnik. ♦ Uzance – ustaljeni poslovni običaji (ni zakon).	Za vsak naveden pravni temelj in pojasnitev njegove veljave skupaj do 4 točke.
Skupaj	5		

Vprašanje	Točke	Rešitev	Dodatna navodila
2.1	2	♦ Družba z neomejeno odgovornostjo je osebna družba, družba z omejeno odgovornostjo in delniška družba pa sta kapitalski družbi.	Za vse pravilne navedbe oblike družbe 2 točki, 2 pravilni navedbi 1 točka.
2.2	3	♦ Za družbo z neomejeno odgovornostjo ustanovitveni kapital ni predpisan, za družbo z omejeno odgovornostjo znaša ustanovitveni kapital 7.500,00 EUR (ki je lahko v denarju, stvarnem vložku ali kombinirano), za delniško družbo pa 25.000,00 EUR.	Za pravilno navedene zneske, pri družbi z omejeno odgovornostjo tudi oblike ustanovitvenega kapitala 3 točke.
2.3	3	♦ Družba z neomejeno odgovornostjo mora imeti najmanj dva družbenika, družba z omejeno odgovornostjo jih ima lahko od enega do petdeset, pri delniški družbi pa je število delničarjev neomejeno.	Za vsako družbo pravilno navedeno število družbenikov po 1 točka, skupaj 3 točke.
2.4	2	♦ Za ustanovitev družbe z neomejeno odgovornostjo in družbo z omejeno odgovornostjo potrebujemo družbeno pogodbo, pri enoosebni družbi z omejeno odgovornostjo akt o ustanovitvi, pri delniški družbi pa statut.	Za 4 pravilno navedene listine 2 točki, za 3 ali 2 pravilno navedeni 1 točka.
Skupaj	10		

Vprašanje	Točke	Rešitev	Dodatna navodila
3.1	3	<ul style="list-style-type: none"> ♦ Oligopol ♦ Na trgu je manjše število velikih ponudnikov ♦ Za oligopol je značilno, da podjetja svoje ravnanje prilagajajo ravnanju konkurentov. Npr. če eno podjetje zniža cene, bodo to storila tudi druga podjetja. Če ponudi Telekom akcijo, bo podobno naredil tudi A1. 	Vsak odgovor 1 točka.
3.2	3	<ul style="list-style-type: none"> ♦ Proizvodi so lahko homogeni (kupci ne ločijo) ali diferencirani (kupci ločijo med proizvodi oz. storitvami posameznih ponudnikov). ♦ V primeru mobilne telefonije gre za razmeroma homogene storitve. ♦ Za vstop novih podjetij v panogo obstajajo določene ovire; že uveljavljena podjetja, močne blagovne znamke, visok potreben kapital, posebna dovoljenja ali zakonski pogoji ... 	Vsaka navedba 1 točka.
3.3	3	<p>Tri od:</p> <ul style="list-style-type: none"> ♦ bencinske črpalke (Petrol, Shell...) ♦ zavarovalnice (Triglav, Sava...) ♦ ponudniki elektrike (GEN-I, ECE...) ♦ operaterji mobilne telefonije (Telekom, A1...) ♦ ... 	Vsaka navedba s primerom 1 točka.
3.4	3	<ul style="list-style-type: none"> ♦ Do kartelnih dogovorov. ♦ Kartelni dogovori niso dovoljeni. <p>Ena od:</p> <ul style="list-style-type: none"> ♦ cene ♦ delitev trga ♦ skupni ukrepi ♦ ... 	<p>Vsak odgovor 1 točka. Skupaj 2 točki.</p> <p>Ena od navedb 1 točka.</p> <p>Upoštevamo strokovno pravilno rešitev.</p>
3.5	3	<ul style="list-style-type: none"> ♦ banke uvedejo enotno provizijo za dvig gotovine na bankomatu druge banke ♦ gradbena podjetja se dogovarjajo o cenah za državne razpise ♦ kabelski operaterji si razdelijo področja, kjer so prisotni ♦ ... 	<p>Vsaka navedba 1 točka.</p> <p>Upoštevamo strokovno pravilno rešitev.</p>
Skupaj	15		

6 PRILAGODITVE ZA KANDIDATE S POSEBNIMI POTREBAMI

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