



---

## **KATALOG ZNANJA**

### **1. IME PREDMETA**

**EKONOMIKA PODJETJA (EKP)**

### **2. SPLOŠNI CILJI**

Študent:

- obvlada simbolni jezik s področja ekonomike,
- razvija zavest o gospodarnem ravnanju z dobrinami,
- razvija zavesti o pomenu podjetništva,
- ustvarja zmožnosti za presojo poslovanja podjetij,
- razvija sposobnosti za presojo poslovnih priložnosti,
- obvladuje strategije projektnega vodenja,
- ustvarja zmožnosti za samostojno vodenje podjetij.

### **3. PREDMETNO-SPECIFIČNE KOMPETENCE**

Študent:

- pozna gospodarske osnove, s katerimi se srečuje pri poslovanju v podjetju,
- pozna osnove gospodarjenja v podjetju,
- obvladuje temeljne kategorije podjetništva, ekonomike in financ, predvsem pa s trgov, proizvodnjo, sredstvi in njihovimi viri,
- se vključuje v poslovne procese,
- sistematično pristopa k načrtovanju poslovanja podjetij,
- uporablja orodja za presojo uspešnosti poslovanja,
- sistematično pristopa k ustvarjanju, pridobivanju in prenosu znanja v prakso,
- zna brati in analizirati računovodske izkaze,
- razvija sposobnost za samostojno izdelavo poročil, analiz, kazalcev in njihovo interpretacijo,
- razvija sposobnost za vodenje projektov.



#### 4. OPERATIVNI CILJI

INFORMATIVNI CILJI	FORMATIVNI CILJI
<i>Študent:</i>	<i>Študent:</i>
<p><b>1. PODJETNIŠTVO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• spozna osnovne značilnosti podjetništva;</li> <li>• spozna okolje podjetja, poslovni proces in poslovne funkcije;</li> <li>• utemeljuje delovanje podjetja v povezavi z njegovim okoljem, pri tem zna opredeliti vizijo, poslanstvo in cilje;</li> <li>• spozna različne koncepte organizacij za doseganje ciljev in vizije;</li> <li>• spozna pomen planiranja in analiziranja</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• prepozna različne oblike družb, oceni njihove prednosti in slabosti;</li> <li>• načrtuje in izdelava osnovne elemente za ustanovitev podjetja;</li> <li>• načrtuje in presoja značilnosti podjetja v različnih fazah rasti;</li> <li>• deluje v vlogi podjetnika in menedžerja;</li> </ul>
<p><b>2. EKONOMIKA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• spozna temeljne pojme ekonomike poslovanja;</li> <li>• pozna prvine poslovnih sistemov in iz njih izhajajoče stroške ter možnosti vplivanja na njihovo višino;</li> <li>• usposobi se za razmišljanje, ki sledi ekonomski logiki oblikovanja in sprejemanja poslovnih odločitev;</li> <li>• spozna poslovne prvine;</li> <li>• spozna pojme stroški, stroškovna mesta in nosilci stroškov;</li> <li>• razume temeljne pojme računovodskih izkazov, razlike med poslovnim, premoženjskim, finančnim in denarnim izidom;</li> <li>• utemeljuje vplive prihodkov in odhodkov na poslovni izid in utemeljuje uspešnost poslovanja;</li> <li>• utemeljuje premoženje podjetja skozi poznavanje sestavin bilance stanja;</li> <li>• utemeljuje vrednost podjetja;</li> <li>• spozna osnovne značilnosti kapitalskih in finančnih trgov;</li> <li>• seznaneni se s poslovnim načrtovanjem, vsebino in načinom izdelave poslovnega načrta</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• rešuje naloge, ki se nanašajo na vsebino poslovnih odločitev o gospodarskih kategorijah poslovnega sistema;</li> <li>• določa prvine poslovnih sistemov in iz njih izhajajoče stroške;</li> <li>• opredeljuje različne vrste stroškov in njihov vpliv na poslovne rezultate;</li> <li>• izdelava amortizacijski načrt in oceniti vpliv različnih načinov amortiziranja na poslovni izid;</li> <li>• izdelava kalkulacije glede na različne stroške in različne metode pokrivanja stroškov;</li> <li>• sestavi in presoja računovodske izkaze - poslovne in premoženjske izide;</li> <li>• analizira podatke in informacije za sprejemanje poslovnih odločitev;</li> <li>• izdelava poslovni načrt za presojo izbrane poslovne ideje ( plan prodaje, nabave, kadrov, investicij, virov financiranja, stroškov, bilanc in kazalcev uspešnosti);</li> <li>• predstavi poslovni načrt;</li> </ul>



INFORMATIVNI CILJI	FORMATIVNI CILJI
<i>Študent:</i>	<i>Študent:</i>
<p><b>3. MARKETING</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• razume temeljne zakonitosti delovanja trga in tržne konkurence;</li> <li>• spozna različne poslovne priložnosti v marketingu;</li> <li>• ugotavlja pomen in vsebino marketinške funkcije v podjetju;</li> <li>• spozna metode raziskovanja tržnega okolja,</li> <li>• analizira pomen politike izdelkov, politike cen in razvoja izdelka,</li> <li>• našteje in opiše osnovne načine kalkulacij glede na stroškovne nosilce;</li> <li>• spozna strategije trženja in trženjskega komuniciranja izdelkov in storitev v marketingu;</li> <li>• spozna trženjsko informacijski sistem kot osnova za opredelitev strategije in politike marketinga;</li> <li>• spozna pomen trženjskega spleta ( 4P in 7P)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• izdelava elemente tržne analize;</li> <li>• razvije zmožnost upravljanja z različnimi bazami podatkov;</li> <li>• organizira trženje izdelkov in storitev;</li> <li>• uporabi v praksi politiko cen, razpečave, promocije izdelkov in storitev v marketingu;</li> <li>• predstavi poslovno idejo z marketinškega vidika;</li> </ul>
<p><b>4. PROJEKTNI MENEDŽMENT</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• pridobi temeljna teoretična znanja in praktična znanja projektnega menedžmenta;</li> <li>• spozna različne oblike in faze projektov;</li> <li>• spozna in analizira vlogo vodje projekta;</li> <li>• spozna različne projektne organizacije;</li> <li>• se nauči projektno nalogo analizirati, jo razstaviti na posamezne faze, sestaviti tim in nalogo predstaviti.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• načrtuje organizacijo enostavnejših in manj zahtevnih projektov;</li> <li>• ugotavlja organizacijo projektnega dela (projekt in makro okolje, projekt in matična organizacija);</li> <li>• oblikuje projektni tim;</li> <li>• oblikuje organigram;</li> <li>• določi matriko odgovornosti;</li> <li>• načrtuje poslovnik projekta, tipizacija virov, omejenost virov, potrebni in razpoložljivi viri, povezanost časa, virov, kakovosti in stroškov, tveganja, ozka grla, izravnavanje in preobremenjevanje virov);</li> <li>• analizira in oceni učinkovitost projekta.</li> </ul>



## 5. OBVEZNOSTI ŠTUDENTOV IN POSEBNOSTI V IZVEDBI

192 ur / 6 KT = 32 ur / KT

- Udeležba na predavanjih - 48 ur,
- udeležba na laboratorijskih vajah - 24 ur,
- udeležba na seminarskih vajah - 24 ur,
- priprava na zagovor laboratorijskih vaj – 10,
- priprava seminarske naloge - 38 ur in
- priprava na izpit - 48 ur.

### Obvezni načini ocenjevanja znanja:

- zagovor laboratorijskih vaj in predstavitev seminarske naloge z zagovorom,
- 2 delna izpita ali pisni izpit.

## 6. MATERIALNI IN KADROVSKI POGOJI

### Materialni pogoji:

Predavalnica z multimedijnsko opremo:

- osebni računalnik z ustrezno programsko opremo,
- LCD projektor.

Računalniška učilnica:

- osebni računalniki z ustrezno programsko opremo.

### Kadrovski pogoji:

- **predavatelj:** univerzitetna izobrazba iz ekonomije, organizacije dela, menedžmenta, gospodarskega inženirstva,
- **inštruktor:** visokošolska izobrazba iz ekonomije, organizacije dela, menedžmenta, gospodarskega inženirstva,
- **laborant:** višješolska izobrazba iz ekonomije, organizacije dela, menedžmenta, gospodarskega inženirstva.