

### **III. SEMESTER**

#### **RAČUNOVODSTVO**

##### **Nosilec predmeta:**

Doc. dr. Lidija Robnik

##### **Vsebina:**

1. Teoretična in vsebinska opredelitev računovodstva
2. Temeljne ekonomske kategorije v računovodstvu
3. Knjigovodstvo
4. Računovodsko predračunavanje
5. Računovodsko nadziranje
6. Računovodsko analiziranje
7. Oblikovanje poslovnih odločitev na podlagi računovodskih izkazov
8. Boniteta poslovanja
9. Pomembni kazalniki ocenjevanja bonitete poslovanja (lastna, poslovni partnerji)

##### **Viri in literatura:**

###### **OBVEZNA LITERATURA:**

- Mayr Branko: Uvod v računovodstvo. Ljubljana, Visoka šola za računovodstvo, Abeceda svetovanje, 2010.
- Hočevar Marko, Zaman Maja, Petrovič Jorg Kristan: Osnove računovodstva gospodarskega in javnega sektorja. Ljubljana: Univerza v Ljubljani Fakulteta za upravo, 2008.
- Robnik Lidija: Računovodstvo. Maribor: DOBA Epis. 2008.
- Robnik Lidija: Računovodstvo. MLC. 2019.

###### **PRIPOROČENA LITERATURA:**

- Slovenski računovodski standardi. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev, 2016.
- Kaplan Robert S., Norton David P: Uravnoteženi sistem kazalnikov. Ljubljana: GV Založba. 2000.
- Antončič Boštjan in ostali: Podjetništvo. Ljubljana: GV Založba. 2002.

##### **Kompetence:**

- zna razvrstiti, zbrati ter definirati ekonomske kategorije, ki so vsebina posameznih računovodskih izkazov;
- razume in razvrsti pomen računovodskih funkcij;

- zna opredeliti pomen in vsebine ekonomskih kategorij, ki so vključene v računovodske in pojasniti pomen posameznih funkcij računovodstva in knjigovodskih listin, ki so podlage za sodne sklepe;
- zna definirati izračune posameznih kazalnikov, ki vplivajo na oceno bonitete poslovanja;
- zna povezovati izračune posameznih kazalnikov, ki imajo vpliv na oceno bonitete poslovanja;
- zna analizirati in oceniti izračunane kazalnike poslovanja ter oceni boniteto poslovanja (lastno, poslovnega partnerja);
- razume izračune kazalnikov, ki vplivajo na boniteto poslovanja;
- zna podati rešitve glede uspešnosti poslovanja (lastnega, poslovnega partnerja);
- zna ugotoviti kje so morebitne slabosti in nepravilnosti poslovanja (lastnega, poslovnega partnerja);
- razume vlogo računovodstva ter se zna odločiti glede vodenja notranjega ali zunanjega računovodstva.

### **Predvideni študijski rezultati:**

Znanje in razumevanje študenta / študentke:

- Pozna temeljne pojme s področja računovodstva in razume pomen računovodskih informacij za poslovno odločanje;
- razume osnove računovodske tehnike in je usposobljena / usposobljen izdelati računovodsko analizo;
- pozna metode računovodskega predračunavanja, analiziranja in nadziranja;
- razume pomen bonitetne informacije poslovanja in računovodske podlage za poslovno odločanje;
- zna izračunati in komentirati pomembne finančne in nefinančne kazalnike poslovanja;
- zna pripraviti poročilo poslovanja za različne uporabnike.

## **POGODBENO GOSPODARSKO PRAVO**

### **Nosilec predmeta:**

Doc. dr. Luigi Varanelli

### **Vsebina:**

1. Splošni del pogodbenega prava (pojem
2. pogodbe, sklenitev pogodbe, neveljavnost
3. pogodbe, kršitev pogodbe)
4. Prodajna pogodba
5. Komisijska pogodba
6. Agencijska pogodba
7. Gradbena pogodba
8. Finančni zakup / Prodaja in povratni zakup
9. Faktoring
10. Inženiring
11. Pogodba o storitvah znanja
12. Licenčna pogodba
13. Managerski odkupi
14. Kreditna/posojilna pogodba
15. Financiranje podjetij: tvegani kapital
16. Trgovska prodaja, bančništvo, kreditiranje kupcev

## **Viri in literatura:**

### Obvezna literatura:

- L. Varanelli, Pogodbeno pravo II, Ljubljana, GV Založba, 2015;
- L. Varanelli, Pogodbeno pravo III, Ljubljana, GV Založba, 2016;
- L. Varanelli, Leveraged buyouts med teorijo in prakso«, objava Podjetje in delo, 3-4/2001;

### Priporočljiva literatura:

- L. Varanelli, Razmerja med pogodbo in kaznivim dejanjem, Pravna praksa 3/2019, str. 14-16;

### Pravni viri:

- Obligacijski zakonik (Uradni list RS 83/2001, 97/2017)

## **Kompetence:**

- Poznavanje in razumevanje gospodarskih pogodb;
- Poznavanje pravic in obveznosti, ki izvirajo iz gospodarskih pogodb;
- Razumevanje pravne osnove financiranja podjetij;
- Obvladovanje gospodarskega pogodbenega prava s posebnim poudarkom na sklenitvi gospodarskih pogodb;
- Osnovno razumevanje materialnopravnih institutov obligacijskega prava;
- Sposobnost sklepanja pravnih poslov in uveljavljanje odškodninskih zahtevkov;
- Sposobnost izražanja in razumevanja strokovnega jezika;
- Poznavanje pomembnejših pogodb, ki jih sklenejo gospodarski subjekti.

## **Predvideni študijski rezultati:**

### Študent bo:

- poznal osnovne pravne pojme in institute pogodbenega prava
- zmožen uporabljati institute pogodbenega prava v poslovni praksi

## **OSNOVE RAZISKOVANJA V MANAGEMENTU IN PRAVU**

### **Nosilec predmeta:**

Prof. dr. Srečko Devjak

### **Vsebina:**

1. Pomen raziskovanja v managementu
2. Raziskovalni proces
3. Opredelitev raziskave
4. Literatura: pomen, zbiranje, citiranje
5. Načrt raziskave
6. Metode raziskovanja
7. Zbiranje in urejanje podatkov
8. Poročila in objave rezultatov raziskav

## Viri in literatura:

- Devjak, S. (2008).. *Kvantitativne metode za analize v upravi*. 3. ponatis. Fakulteta za upravo.
- Kerbler B. (2020). *Pisanje znanstvenih in strokovnih člankov*. Evropska pravna fakulteta. <https://nova-uni.si/attachments/article/80/EVRO-PF-lectures-Pisanje-znanstvenih-in-strokovnih-clankov.pdf>
- Stockemer, D. (2019). *Quantitative Methods for the Social Sciences*. Springer.<http://doi.org/10.1007/978-3-319-99118-4>
- Dombrowski, S. (2019): *Psychoeducational Assessment and Report Writing*. Springer Science+Business Media. <http://doi.org/10.1007/978-1-4939-1911-6>

## Kompetence:

### CILJI

Študenta usposobiti za:

- razumevanje pomena znanstveno-raziskovalnega reševanje poslovnih problemov: odkrivanje, analiziranje, interpretiranje in komuniciranje pri uporabi razširjene sodobne informacijske tehnologije.

### KOMPETENCE

Študent je usposobljen za:

- Opredelitev enostavnejše raziskave za področje upravljanja ali pravne urejenosti podjetja,
- izdelavo načrta raziskave na poslovnem in pravnem področju,
- izvedbo zbiranja podatkov iz primarnih in sekundarnih virov, z obdelavo in interpretacijo,
- izdelavo pisnega poročila o raziskavi in rezultatih raziskave za potrebe managementa in poslovnega prava,
- uporabo računalniške opreme za izvajanje statističnih obdelav, pisanje poročil in prikazovanje rezultatov,
- usposobljen za pisanje programov raziskav in poročil o izvedenih raziskavah po pravilih za pisanje znanstvenih del.

## Predvideni študijski rezultati:

Študenti:

- prepoznajo poslovno-pravno problemsko stanje poslovnega sistema in znajo postaviti raziskovalni problem;
- znajo opredeliti raziskavo s ključnimi elementi vsebine, preverjanja hipotez ali argumentiranja pri odgovorih na raziskovalna vprašanja;
- uporabljajo statistične tehnike zbiranja podatkov,
- uporabljajo osnovne statistične metode za obdelavo podatkov in znajo interpretirati statistične rezultate;
- uporabljajo programe WORD, EXCEL in POWERPOINT pri obravnavanju, reševanju ter demonstraciji in interpretaciji raziskovalnih rezultatov.

## PROFESIONALNI RAZVOJ II

### Nosilec predmeta:

Red. prof. dr. Srečko Devjak

### Izvajalec:

Pred. Jernej Šilak

### Vsebina:

- Opredelitev pojmov spletna stran in spletne trgovine kot samostojni entiteti, ki sta med seboj nerazdružljivi
- Predstavitev osnovnega orodja spletne trgovine Woocommerce in njena celostna implementacija
- Pravna ureditev varovanja spletnih podatkov na spletni trgovine zavoljo kartičnega poslovanja (GDPR, SSL certifikat)
- Nujnost dobrega UX-a, nujnost varnega nakupa
- Nujnost dobre CGP
- Analitika in SEO spletne trgovine
- Spletne kampanje v spletni trgovini
- Primeri dobre prakse: vabljeni predavanja, predstavitev zanimivih raziskav, projektov, diplomskih del...

### Viri in literatura:

#### Obvezna študijska literatura (Required literature):

- Kiran R.K.G. (2019). *Woocommerce playbook: The Underground Playbook for Creating an Online Store*. KDP Print US.
- Tomše D. (2014). *Prepričanja, stališča in vedenje uporabnikov do marketinškega komuniciranja v družbenih omrežjih*. Fakulteta za komercialne in poslovne vede Celje.
- Smith, J. (2011). *Google adwords receipt za uspeh : sedem skrivnosti, kako zaslužiti z najbolj priljubljenim iskalnikom na svetu : 52 genialnih idej*. Pasadena.

#### Priporočena študijska literatura (Reccomended literature):

- Avinash Kaushik (2010). *Web Analytics 2.0: The Art of Online Accountability and Science of Customer Centricity* (1st Edition). Sybex.
- Carlin, E. (2018). *The Design of Everyday Things*. Basic books.
- Carolyn, C. (2009). *A Project Guide to UX Design: For User Experience Designers in the Field or in the Making* (1st Edition). New Riders Publishing.
- Enge, E. (2015). *The Art of SEO: Mastering Search Engine Optimization*. O'Reilly Media.
- Norman, D. (1988). *Internet Marketing: Strategy, Implementation and Practice* (5<sup>th</sup> Edition). Pearson.

### Kompetence:

#### Cilji

Študenti bodo:

- spoznali osnovne zakonitosti in načela (samo)opazovanja, učenja, motivacije, komunikacije, evalvacije, refleksije, timskega dela,

- spoznali strategije reševanja problemov,
- osvojili strategije prepoznavanja, razumevanja in analiziranja poslovnega okolja,
- dobili vpogled v razumevanje svoje poklicne vloge ter v spremljanje in načrtovanje svojega profesionalnega razvoja.

Študent je:

- sposoben spretnosti kritičnega (samo)opazovanja in kritičnega evalviranja/reflektiranja v konkretnem delovnem okolju;
- sposoben izvajanja različnih (samo)motivacijskih tehnik in z njimi povečanja osebne učinkovitosti ter zavedanja lastne odgovornosti na delovnem/učnem področju;
- obvladuje veščine komunikacije in timskega dela;
- sposoben raziskovanja lastne študijske prakse v e-okolju;
- usposobljen za različne strategije reševanja problemov;
- sposoben razumevanja delovanja spletne trgovine in pomena njenega oglaševanja;
- usposobljen spremljanja in načrtovanja lastnega profesionalnega razvoja.

### **Predvideni študijski rezultati:**

Študent:

- Pozna in razume pomen spletne prodaje.
- Pozna in razume delovanje spletne trgovine n konstantnega razvoja na tem področju.
- Uporablja spletna orodja za končno izdelavo spletne trgovine.
- Zna pripraviti spletno stran.
- Uporaba analitičnega orodja Google Analytics.
- Pozna in uporablja trende uporabniških izkušenj v spletni trgovini.
- Razume in uporabi SEO orodja.
- Razume in prepozna nujnosti oglaševanja v spletni trgovini.

## **PRAKSA II – 1. DEL**

### **Nosilec predmeta:**

Red. prof. dr. Srečko Devjak

### **Vsebina:**

- Poslovni sistemi v praksi: funkcije, organiziranost, delovanje, management in pravna urejenost.
- Metode analiziranja in poročanja: Demingov krog, ABC, Model kakovosti EFQM.
- Razširjena računalniška orodja pri izvedbi in poročanju o rezultatih študije primera.
- Načini analiziranja različnih poslovnih praks.
- Izdelava kritičnih analiz z vidika namenov, ciljev posameznih poslovnih praks in njihova umestitev v poslovno okolje.
- Načini izvajanja poslovnih funkcij.

### **Viri in literatura:**

- Gričar, P. (1996). ACL za Okna - novo orodje v rokah revizorja. Revizor : revija o reviziji, 6(1), 38-43.
- Gričar, P. (2021). Navodila za praktično delo s sistemom SAP: Matični podatki, nabava, skladiščno poslovanje, prodaja, proizvodnja. Fakulteta za management in pravo Ljubljana.
- Gradiva se bodo vsako leto sprotno posodabljala in dopolnjevala, dostopna bodo v e -učilnici.

## **Kompetence:**

### **Cilji**

Študent bo v okviru predmeta spoznal in osvojil:

- sodobne metode za snemanje in poročanje o značilnostih delovanja in organiziranosti poslovnih sistemov,
- sistemski pristop pri študiju upravljalških procesov in procesov temeljnih poslovnih funkcij ter aplikacijo faz Demingovega kroga: načrtuj (plan), izvedi (do), nadzoruj in meri (check), ukrepaj in izboljšaj (act).

### **Predmetno – specifične kompetence:**

Študent:

- je sposoben izdelave, priprave, izvedbe in predstavitve poslovnega dogodka s sodobnimi tehnologijami in predstavitvenimi metodami,
- je usposobljen za opazovanje, snemanje in poročanje o ključnih značilnostih opazovanih pojavov in študijo primerov po fazah Demingovega kroga,
- je usposobljen organiziranja dela v manjši skupini po načelih projektne in timskega dela,
- je usposobljen za uporabo standardnih metod, postopkov in procesov prezentacije primerov poslovne prakse,
- je sposoben aplikacijo bazičnih veščin in znanja za odkrivanje relevantnih dejavnikov poslovanja v konkretnih podjetjih.

### **Predvideni študijski rezultati:**

Študenti:

- znajo opisati dejavnike poslovanja in poslovni koncept podjetja/organizacije,
- znajo urediti, opisati, predstaviti, citirati, delovanje poslovnega sistema in poslovnih funkcij,
- razlikujejo različne možne oblike organiziranosti in pravne urejenosti poslovnih sistemov,
- razumejo pomen procesnega in sistemskega pristopa pri proučevanju poslovnih pojavov (SWOT, EFQM) in uporabo Demingovega kroga,
- razumejo pomen metode študije primera pri raziskovanju in reševanju poslovnih problemov.