

RTU studiju kurss "Uzņēmējdarbība"

0L000 Liepājas akadēmija

Vispārējā informācija

Kods	LA1372
Nosaukums	Uzņēmējdarbība
Studiju kursa statuss programmā	Obligātais/Ierobežotās izvēles
Atbildīgais mācītspēks	Inga Šnēbaha - Doktors, Docents
Mācītspēks	Uldis Drišļuks - Pasniedzējs
Apjoms daļās un kredītpunktos	1 daļa, 3.0 kredītpunkti
Studiju kursa īstenošanas valodas	LV
Anotācija	Studiju kurss sniedz studentiem zināšanas par uzņēmējdarbības uzsākšanu, attīstīšanu un vadību. Kurss koncentrējas uz biznesa plānošanas principiem, tostarp ideju ģenerēšanu, tirgus analīzi, konkurences novērtējumu un biznesa plāna izstrādi. Studenti rezultātā izveidos biznesa plānu, sākot no idejas attīstīšanas līdz riska novērtēšanai. Kursa laikā plānoti praktiskie uzdevumi un grupu darbi, kas palīdzēs pielietot iegūtās zināšanas reālās situācijās un rezultātā uzrakstīt savu biznesa plānu.
Mērķis un uzdevumi, izteikti kompetencēs un prasmēs	Studiju kursa mērķis ir sniegt studentiem teorētiskas un praktiskas zināšanas par uzņēmējdarbības uzsākšanu un attīstīšanu, izmantojot biznesa plānošanas principus. Uzdevumi: 1. Sniegt teorētiskas zināšanas par uzņēmējdarbības vidi Latvijā un uzsākšanas procesu. 2. Attīstīt prasmes pielietot metodes uzņēmējdarbības vides analīzei, tirgus konkurences novērtēšanai un produkta attīstības plānošanai. 3. Sniegt praktiskas zināšanas par biznesa plāna izstrādi, iekļaujot organizatorisko struktūru, mārketinga un pārdošanas stratēģijas, finanšu plānošanu un riska novērtēšanu.
Patstāvīgais darbs, tā organizācija un uzdevumi	Studentam jāspēj patstāvīgi izstrādāt biznesa plānu, iekļaujot tirgus analīzi, mārketinga stratēģiju, finanšu plānu un uzņēmējdarbības riska novērtējumu.
Literatūra	Obligātā / Obligatory: 1.Pinder, J. (2023). Introduction to Business Analytics Using Simulation. London: Academic Press. 2.Taddy, M. (2023). Modern Business Analytics. New York: McGraw Hill Education. 3.Eteris, E. (2023). Business in a New Century: Challenges and Outcomes. Rīga: Biznesa augstskola Turība. 4.Rība, A. (2020). Veiksmīga biznesa psiholoģija. Rīga: Antava. 5.Lukašina, O. (2019). Komerdarījumu grāmatvedības uzskaitē un nodokļu piemērošana. Rīga: Lietišķās informācijas dienests. 6.Hofs, K. G. (2019). Biznesa ekonomika. Rīga: DCS. 7.Rurāne, M. (2019). Finanšu pārvaldība un analīze. Rīga: Avots. 8.Brijs, B. (2013). Business Analysis for Business Intelligence. CRC Press. Papildu / Additional: 1.LURSOFT; 2.LETA 3.Nozare.lv 4.Zinātniskajās datu bāzēs (EBSCO, Web of Science, SAGE Journal, Cambridge Journals Online, Science Direct, SCOPUS, Britannica Online u. c.) pieejamās publikācijas kursa tēmu ietvarā. Citi informācijas avoti / Other sources of information: 1.Latvijas Tirdzniecības un rūpniecības kamera (LTRK). Pieejams https://ltrk.lv/ 2.Enterprise Europe Network (EEN). Pieejams https://een.ec.europa.eu/ 3.European Commission – Business. Pieejams https://commission.europa.eu/business-economy-euro_en
Nepieciešamās priekšzināšanas	Nav

Studiju kursa saturs

Saturs	Pilna un nepilna laika klātienēs studijas		Nepilna laika neklātienēs studijas	
	Kontakt stundas	Patstāv. darbs	Kontakt stundas	Patstāv. darbs
1. Uzņēmējdarbības uzsākšana un idejas ģenerēšana Lekcija: Teorija par uzņēmējdarbības uzsākšanas procesu Latvijā. Praktiskais darbs: Uzņēmuma idejas ģenerēšana moodboard; brainstorming.	4	8	2	10
2. Tirgus analīze un konkurences novērtēšana Lekcija: Tirgus analīzes metodes, konkurentu salīdzinošā analīze Praktiskais darbs: Konkurentu salīdzinošās analīzes matrica (CSA matrica)	4	6	2	8
3. Uzņēmuma organizatoriskā struktūra un vadība Lekcija: Uzņēmumu organizatoriskās struktūras veidi; vadības teorija Praktiskais darbs: Case Study: Uzņēmuma strukturālā problēma un risinājums	4	6	2	8

4. Produkti un pakalpojumi Lekcija: Produktu attīstības procesi, produktu dzīves cikls Praktiskais darbs: Produkta vai pakalpojuma attīstīšana un diferenciacijas stratēģijas izstrāde.	4	6	2	8
5. Mārketing plāna izveide Lekcija: Mārketinga pamatprincipi; 4P modelis; STP stratēģijas Praktiskais darbs: Mārketinga komunikāciju plāns	4	6	2	8
6. Uzņēmējdarbības risku, finanšu plānošana un izvērtēšana Lekcija: Finanšu plānošana un risku novērtēšana uzņēmējdarbībā: teorētiskie aspekti. Praktiskais darbs: Risku matrica	4	8	2	10
7. Biznesa plāna izstrāde: teorija un praktiskie aspekti Lekcija: Biznesa plāna struktūra (Ievads; uzņēmuma kopsavilkums; tirgus analīze; produkta apraksts; mārketinga stratēģija; finanšu plāns; organizatoriskā struktūra; riski; projekta realizācijas plāns) Praktiskais darbs: Biznesa plāns	4	4	2	6
8. Biznesa plāna novērtēšana un uzņēmuma potenciāla analīze Lekcija: Uzņēmuma potenciāla novērtēšana: izaugsmes iespējas, tirgus pozīcija un inovācijas. Praktiskais darbs: Pētījums par jauniem produktiem vai pakalpojumiem, kas uzņēmumam būs jāievieš nākotnē, analizējot tirgus vajadzības, inovācijas potenciālu un konkurētspējas priekšrocības.	4	8	2	10
Kopā:	32	52	16	68

Sasniedzamie studiju rezultāti un to vērtēšana

Sasniedzamie studiju rezultāti	Rezultātu vērtēšanas metodes
Zināšanas: 1. Pārzina uzņēmējdarbības principus un metodes. 2. Ir izpratne par biznesa plāna izstrādi un uzsākšanas procesu. 3. Ir zināšanas par uzņēmējdarbības vidi Latvijā.	Studiju rezultātu vērtēšanas metodes ietver praktisko darbu izpildi, kur students aktīvi piedalās lekcijās, iesaistās diskusijās un izstrādā gala darbu – biznesa plānu, kas tiek vērtēts 10 ballu sistēmā.
Prasmes: 1. Prot analizēt uzņēmējdarbības vidi un konkurenci. 2. Spēj izstrādāt un īstenot uzņēmējdarbības stratēģijas. 3. Spēj noteikt un novērtēt uzņēmējdarbības riskus.	Studiju rezultātu vērtēšanas metodes ietver praktisko darbu izpildi, kur students aktīvi piedalās lekcijās, iesaistās diskusijās un izstrādā gala darbu – biznesa plānu, kas tiek vērtēts 10 ballu sistēmā.
Kompetence: 1. Spēj veidot un vadīt uzņēmējdarbības procesus, balstoties uz iegūtajām zināšanām. 2. Prot patstāvīgi izstrādāt biznesa plānu, veidot mārketinga stratēģiju.	Studiju rezultātu vērtēšanas metodes ietver praktisko darbu izpildi, kur students aktīvi piedalās lekcijās, iesaistās diskusijās un izstrādā gala darbu – biznesa plānu, kas tiek vērtēts 10 ballu sistēmā.

Studiju rezultātu vērtēšanas kritēriji

Kritērijs	% no kopējā vērtējuma
Praktiskais darbs: Mārketinga komunikāciju plāns	30
Praktiskais darbs: Konkurentu salīdzinošās analīzes matrica (CSA matrica)	30
Eksāmens: Biznesa plāns	40
Kopā:	100

Studiju kursa plānojums

Daļa	KP	Stundas			Pārbaudījumi		
		Lekcijas	Prakt d.	Laborat	Ieskaite	Eksām.	Darbs
1.	3.0	16.0	16.0	0.0		*	