

Metode za vrednotenje učinkov diplomskih/zaključnih nalog

1. Uvod

Diplomske/zaključne naloge predstavljajo **elemet prehoda višješolcev s področja izobraževanja na trg dela**. Če so izvedene kvalitetno, ponujajo inovativne in aplikativne ter praktično naravnane cilje, lahko **pomenijo tudi odlično popotnico diplomantom in diplomantkam na trg dela** in do želenega delovnega mesta v konkretnem podjetju. Nezanemarljivo je tudi, da velikokrat študentom **omogočajo prvo pravo sodelovanje z delodajalci**. Kandidati in kandidatke, ki v sodelovanju z gospodarstvom in različnimi podjetji pripravljajo diplomske naloge, spremljajo, posodablajo ali celo optimizirajo postopke delovanja, **prispevajo k spremembam v gospodarstvu in v družbi nasploh, k prihrankom, razvoju in drugim pozitivnim učinkom; take naloge predstavljajo dodano vrednost za podjetja in njihovo delovanje ter za različna področja družbe**.

Uspešne diplomske naloge, s konkretnimi in aplikativnimi rezultati, predstavljajo dodano vrednost in dolgoročno korist tako za same diplomante, njihov strokovni razvoj, izpopolnitev na določenem področju in njihovo promocijo na trgu dela, kot tudi za razvoj podjetij, nenazadnje pa je to tudi odlična promocija višješolskih programov, mentorjev in diplomantov. Mentorji opažajo in izražajo, da študentje in študentke, ki pripravljajo in zagovarjajo diplomske naloge s predhodno navedenimi karakteristikami, so na splošno lažje zaposljivi.

Učinki diplomskih nalog se od študijskega programa do študijskega programa lahko zelo razlikujejo, predvsem se razlike kažejo med naravoslovnimi, tehničnimi področji ter tistimi področji, ki so bolj družboslovne ali celo humanistične, umetniške narave na drugi strani. Kljub temu pa lahko v sodelovanju z mentorji in predvsem v njihovem tesnem sodelovanju s študenti izvedemo evalvacijo učinkov diplomskih nalog in te učinke poskušamo strniti v splošna priporočila in primere za posamezne študijske programe. Merljivost učinkov diplomskih nalog je kategorija, ki je smiselna, saj lahko pripomore tudi k uspešnemu in bolj učinkovitemu vstopu mladih na trg dela, predstavlja njihov strokovni napredek in lansiranje na področja, ki jih zanimajo in kjer so že izkazali raziskovalne in delovne interese.

Metodologija za vrednotenje učinkov diplomskih/zaključnih nalog ni enoznačno opredeljiva, ker se študijski programi in zaključne naloge na teh programih lahko zelo razlikujejo, kljub temu bomo v nadaljevanju poskušali podati osnovna vodila in smernice, kako zastaviti in strukturirati diplomske naloge in raziskave, ki so njihova osnova, da bodo nudile čim bolj aplikativne, praktične cilje in objektivno merljive rezultate ter na konkretnih primerih raziskav/nalog s posameznih strokovnih področij ponazorili, kako lahko rezultate nalog objektivno ovrednotimo.

2. Splošna priporočila za študente in mentorje

- Spodbujanje študentov in študentk že v času študija, da **pozorno opazujejo svojo okolico in izzive, ki se pojavljajo na njihovem strokovnem področju**; posledično da si tudi izbirajo teme diplomskih nalog, ki so vezane na praktične primere, probleme, izzive, v podjetjih in širše v družbi.
- Spodbujanje študentov in študentk, **da iščejo inovativne rešitve** na dane probleme.
- Spodbujanje študentov in študentk, da že v času študija **iščejo stike s podjetji in delodajalci**, v obliki sodelovalnih projektov, izzivov, razpisov, morda študentskega dela in drugih možnosti.
- Uspešnost diplomske naloge je vezana tudi na **uspešno pripravljeno dispozicijo**, kjer naj študentje in študentke jasno opredelijo proučevani problem in predmet preučevanja ter metodologijo, ki se je bodo poslužili pri reševanju zastavljenega problema in na poti do cilja.
- Študentje naj se poslužujejo konzultacij z mentorjem ali mentorico, ki študentom in študentkam še dodatno pomaga pri **jasni opredelitvi problema** zaključne naloge, poteh do cilja in z usmeritvami pri izbiri metodologije, zastavi praktičnega dela in izboru literature, ki bo strokovno-teoretično podprla nalogo.
- V diplomski nalogi naj bo **poleg opisa problema ali pojma** (deskriptivna metoda) **nujno vključena vsaj ena raziskovalna metoda** (anketa, merjenje, analiza podatkov itd.), ki vodi do konkretnih in tudi objektivno merljivih rezultatov.
- Na višješolski ravni je pri nastajanju diplomskih nalog pomembno, da študent ali študentka **zna aplicirati znanje, ki ga je pridobil na študiju**, in sicer v okviru različnih predmetov, na konkreten, praktičen primer.
- Mentorji opozarjajo in posebej izpostavljajo problematiko pismenosti v kontekstu nastajanja diplomskih nalog, veliko študentom namreč predstavlja prav **strokovna predstavitev problema in rešitve v pisni obliki** (uporaba strokovnega jezika) največji izziv; rešitev, ki

jo v tem okviru vidimo je, da je študent že v času študija soočen s predstavitvijo določenih študijskih nalog v obliki strokovnih člankov ali podobnih pisnih izdelkov, ki zajemajo temeljne elemente strokovnega izražanja.

3. Elementi, ki olajšujejo merljivost rezultatov diplomskih nalog

Temeljna priporočila in elementi zaključnih/diplomskih, ki olajšajo merljivost učinkov diplomskih nalog so:

- relevantnost vsebine;
- aktualnost teme;
- izhajanje iz konkretnih problemov in izzivov;
- jasno opredeljen problem naloge in poti do rešitve;
- jasnost cilja in rezultata naloge;
- jasna struktura naloge - iz opisnega in raziskovalnega dela;
- izbira ustrezne metodologije raziskovanja (tehnike proučevanja, interpretacija rezultatov in analiz ...);
- ustrezna aplikacija izbrane metodologije;
- izvirnost pristopa kandidata pri poti do cilja;
- uporaba kritičnega raziskovalnega pristopa kandidata;
- smiselna raba in vključevanje podporne literature;
- jezikovna in slogovna ustreznost besedila; poznavanje zakonitosti strokovnega jezika;
- atraktivna in strokovno podkovana predstavitev in zagovor naloge.

4. Priporočila za vrednotenje učinkov diplomskih nalog po posameznih višješolskih strokovnih področjih:

1. Pri zaključnih nalogah, ki se dotikajo področij, ki so bolj ekzaktna, kot so: **ekonomija, geotehnologija in rudarstvo, avtoservisni menedžment, elektronika, elektroenergetika, gradbeništvo, informatika, logistični inženiring, mehatronika, lesarstvo, oblikovanje materialov, računovodstvo, strojništvo**, idr., kjer se diplomske naloge pogosto dotikajo optimizacije določenih delovnih procesov v industriji in obrtništvu, sanacije določene naprave, stroja, postopka ipd., so rezultati lahko zajemljivi

v obliki objektivno merljivih rezultatov, najpogosteje tudi v obliki prihrankov, doprinosov.

Pri nalogah s teh področij je rezultat zelo pogosto in zlahka objektivno merljiv, nanje lahko dokaj enostavno apliciramo tudi stroške v evrih in tako imamo kot rezultat finančni učinek, doprinos, finančno spremembo, ki jo dosegamo z raziskavo ali predlogom v diplomski nalogi.

Posebno poglavje so na tem področju naloge, ki ponujajo **razvoj neke podjetniške ideje, izdelka, inovacije** oz. predstavljajo potek od podjetniške ideje do končnega produkta. V teh primerih, ko na trgu še ne obstaja taka naprava, postopek, proces, so rezultati lahko tudi objektivno zajemljivi v obliki finančnega doprinosu, prihranka, in sicer v primerjavi s sorodno rešitvijo, podobno napravo, podobnim ali sorodnim procesom ipd. ali celo prihrankom, ki ga prinaša uporaba te naprave, procesa, postopka, v primerjavi s človeškim delom, vloženim časom in energijo.

2. Na drugi strani pa imamo strokovna področja, kjer rezultati diplomskih nalog niso vedno enostavno zajemljivi v obliki finančnih učinkov ali doprinosov, rezultatov in rešitev. V teh primerih rezultata ne moremo vedno izraziti v obliki finančnega faktorja, ali pa so rezultati težje zajemljivi na ta način.

Takrat se lahko poslužujemo drugih objektivno merljivih rezultatov in številčnih parametrov, govorimo o strokovnih področjih, ki se ukvarjajo z družbenimi dejavnostmi, naravo, umetnostjo in prehrano: **balet, bionika, fotografija, gostinstvo in turizem, gozdarstvo in lovstvo, hortikultura, kozmetika, medijska produkcija, naravovarstvo, organizator socialne mreže, poslovni sekretar, snovanje vizualnih komunikacij in trženje, telekomunikacije, upravljanje podeželja in krajine, varovanje, varstvo okolja in komunala, velnes, višji policist, živilstvo in prehrana.**

Na teh področjih so rezultati diplomskih nalog lahko podani v obliki umetniškega doprinosu in izkustva, razlage in osvetlitve določenega koncepta in preverjanja njegovega razumevanja in pojavljanja v družbi, komparativne analize, družbenega učinka; v smislu izboljšav nekih družbenih procesov, ozaveščanja, sprememb v naravi, okolju, storitvah itd.

Kljub temu velja stremeti k temu, da študentje v povezavi z mentorji izvedejo evalvacijo rezultatov diplomskih nalog in jih tudi poskušajo ovrednotiti v smislu objektivno merljivih parametrov. Kako to lahko izvedemo v praksi bo za posamezna področja na posameznih primerih podano v nadaljevanju. Še vedno pa moramo dopustiti možnost, da sta na nekaterih področjih umetniško izkustvo in praksa v določenih primerih v ospredju in skladno s tem rezultati niso vedno zajemljivi v obliki številčnih parametrov.

5. Priporočila in primeri dobrih praks, kako lahko merimo učinke diplomskih nalog na posameznih strokovnih področjih?

- 1. Za tehnična področja, ki ponujajo bolj ekzaktne rezultate**, si lahko za merjenje učinkov zaključnih/diplomskih nalog pomagamo tako, da na merljive parametre, ki jih imamo kot cilj diplomske naloge, **pripnemo konkretne stroške**.

PRIMER: ko gre naprimer za optimizacijo nekega delovnega procesa ali delovanja neke naprave, remont stroja, lahko izračunamo, kolikšen je prihranek, ki ga remont ali optimizacija procesa prinašata v primerjavi s prvotnim/prejšnjim stanjem delovanja neke naprave ali procesa v nekem določenem časovnem obdobju ali v celotnem obdobju predvidenega delovanja stroja, naprave, procesa ipd.

Konkretneje bomo poskušali merljivost prikazati na primeru diplomske naloge s področja strojništva, katere temeljni namen je optimizacija izvajanja samokontrole mehanske obdelave na vilicah invalidskega vozička. (Povzeto po Knez, 2017)

Študent izhaja iz konkretnega problema v podjetju, ki se je pojavil zaradi spremenjenih zahtev in želja kupca po brezhibnem in kvalitetnem izdelku. V diplomski nalogi je kandidat v prvi vrsti predstavil podjetje, predstavil je sam postopek nastajanja vilic invalidskega vozička v podjetju, stari način merjenja, ki se je izkazal za popolnoma neustreznega, predlog optimizacije in novi način merjenja, ki omogoča 100 % samokontrolo procesa nastajanja vilic invalidskega vozička na CNC stroju.

Ključni cilj naloge je bil predstavitev **upravičenost izdelave namenske kontrolne priprave, ki bi**

omogočala samokontrolo in merjenje nastajanja vilic invalidskih vozičkov na CNC stroju.

Kandidat je natančno predstavil potek načrtovanja, izvedbe in vpeljave naprave v proces po fazah. Doprinos je podal v obliki finančnega faktorja ali prihranka na letni ravni obratovanja stroja oz. naprave za izdelavo vilic invalidskega vozička.

Prednost uporabe in vpeljave priprave v proces je v tem primeru podana s številčnimi parametri, ki prikazujejo dobiček oz. znižanje stroškov izdelave vilic invalidskega vozička v konkretnem podjetju. Kandidat je kot doprinos podal tudi izračun za odpravo človeškega faktorja pri kontroli procesa, kot je bilo v praksi pri starem obratovanju, po optimizaciji pa človeški faktor za kontrolo ni bil več potreben.

Primer izračuna finančnega doprinosa:

Cena izdelave priprave za merjenje: 600 EUR

Letna količina vilic: 15000 kos^{[1][2][3][4][5][6][7][8][9][10]}

Cena kontrole: 15 EUR/h^{[1][2][3][4][5][6][7][8][9][10]}

Cena CNC-stroja: 40 EUR/h

Skrajšanje časa merjenja: 5 min/paleto

Število palet na izmeno: 26

Število kosov na paleti: 2

Čas merjenja 1 palete: 20 min.

Izračun prihranka CNC-stroja, ki vilice izdeluje:

$15000 \text{ kos} / 2 \text{ kos} = 7500 \text{ palet/letno}$ ^{[1][2][3][4][5][6][7][8][9][10]}
 $7500 \text{ palet} * 5 \text{ min} = 37500 \text{ min/letno} = 625 \text{ h/letno}$
 $625 \text{ h} * 40 \text{ EUR/h} = 25000 \text{ EUR/letno}$

Izračun prihranka kontrole procesa izdelovanja vilic:

$7500 \text{ palet/letno} * 20 \text{ min} = 150000 \text{ min/letno} = 2500 \text{ h/letno}$
 $2500 \text{ h/letno} * 15 \text{ EUR/h} = 37500 \text{ EUR/letno}$

Skupni prihranek letno:

25000 EUR + 37500 EUR = 62500 EUR/letno

Kandidat je z diplomsko nalogo dokazal in s konkretnimi številčnimi parametri, ovrednotenimi tudi v finančnem faktorju, dokazal, da se investicija v tako napravo izplača in da že v enem letu taka investicija pomeni za podjetje velik doprinos v smislu finančnega prihranka.

- 2. Za področja, ki zajemajo področja plesa, fotografije, medijske produkcije ipd. so objektivno merljivi rezultati najbolj zmuzljivi, saj je umetniško izkustvo tu pogosto v ospredju, kljub temu naj bo vodilo tudi v teh primerih problemsko zasnovana zaključna/diplomska naloga, katere cilj je lahko tudi inovativna umetniška praksa in družbena sprememba preko umetniškega izkustva, inovacija v smislu vizualnih umetnosti ali fotografske prakse. Kljub temu lahko tudi na teh strokovnih področjih kot rezultat oz. rešitev problema dobimo objektivno merljive parametre.**

PRIMER: naloga lahko raziskuje, kako je neka določena vrsta fotografske tehnike vplivala na kritiko v nekem določenem obdobju zgodovine. Pridemo do rezultata, ki ga lahko podamo v obliki pojavljanja časopisnih člankov in kritik, ki so podpirale in zagovarjale določeno tehniko in tistih, ki so jo ostro nasprotovale na drugi strani. V tem primeru se lahko poslužujemo statističnih metod, ki nam pomagajo do objektivno merljivih rezultatov.

Lahko pa naloga zajema komparativno analizo dveh filmskih praks in v takem primeru je rezultat naloge podan opisno, s slogovnimi, motivno-tematskimi značilnostmi in drugimi elementi, ki niso nujno zajemljivi v obliki številčnih parametrov.

Za konkretnjšo ponazoritev merljivosti rezultatov na tem področju podajamo primer naloge, ki raziskuje poročno fotografijo kot poslovno priložnost. Ta nam ponuja objektivno merljive rezultate, podane v obliki finančnega faktorja. Kandidat raziskuje oz. poskuša na konkretnem primeru izračuna prikazati, ali se poročna fotografija na slovenskem trgu kot poslovna priložnost izplača ali ne, in sicer kot registrirana dejavnost v obliki popoldanskega s.p.-ja.

Kandidat je v diplomski nalogi v teoretičnem delu podal opredelitev in razvoj poročne fotografije, predstavil, kako je to področje razvito v Sloveniji in opredelil tudi segment kupcev oz. naročnikov ter konkurenco, ki obstaja na tem področju. Nato je podal cenik tovrstnih storitev ter za primer vzel konkretnega fotografa, ki to dejavnost opravlja v obliki popoldanskega s.p., z njim je izpeljal tudi intervju, kjer je pridobil podatke o vseh finančnih faktorjih, ki jih mora pri izračunu rentabilnosti tovrstnega posla upoštevati in tudi nekatere kvalitativne podatke o tem področju fotografiranja.

V nadaljevanju je preračunal stroške storitev in druge stroške, ki jih je pri tovrstnem poslovanju potrebno predvideti, **prišel je do rezultata, da bi skupni letni stroški za prevoz, telefonijo in internetno stran znašali 1600 evrov. Dodal je še trenutne prispevke PIZ in ZZ za popoldanski s.p., ki znašajo 847 evra na letni ravni. Predvidel je tudi stroške materialov za opravljanje storitev (fotoaparata, objektiv, stojalo, drugi pripomočki, računalnik s programi za obdelavo fotografij, tiskalnik, pisarniški material, materiali za promocijo) in ugotovil, da bi znašal letni strošek za te pripomočke 2000 evra. Slednjič je prištel še stroške amortizacije (avto, fotoaparat, telefon, računalnik) in prišel do letnega stroška amortizacije: 3000 evrov.**

Sklepni izračun:

Cena storitve: 600€_[SEP]

Stroški storitev : 1600€_[SEP]

Stroški materiala : 2000€_[SEP]

Stroški amortizacije : 3000€_[SEP]

Skupaj letni odhodki : 6600€_[SEP]

Skupaj letni prihodki : 14,400€_[SEP]

Razlika med prihodki in odhodki znaša : 7,800€. **Podjetje posluje z dobičkom**

Kandidat je prišel do konkretnega finančnega rezultata, da je tak posel v danih razmerah rentabilen in da bi njegovo podjetje tako poslovalo z dobičkom. Doprinos take diplomske naloge je v tem, da

dokazuje, da se poročna fotografija kot poslovna priložnost izplača tudi kot popoldanska dejavnost, saj je možnosti za opravljanje takega posla kar veliko, kljub konkurenci in da bi tako podjetje poslovalo z dobičkom. Poleg tega je kvalitativni del intervjuja s fotografom razkril tudi dodatne možnosti kombinacije poročnega fotografiranja z družinskim, nosečniškim in drugimi oblikami fotografiranja, kar bi lahko prinašalo še dodaten zaslužek.

3. Za področja, ki pokrivajo družbene dejavnosti je faktor merljivosti lahko število ljudi, ki jih zajame neka družbena sprememba, sprememba miselnosti ipd, ki je temelj raziskovalnega dela diplomske naloge. Pogosta raziskovalna metoda na tem strokovnem področju za preverjanje učinkov družbenih sprememb je anketa.

PRIMER: Za področja, ki pokrivajo družbene dejavnosti se pogosto lahko poslužujemo anket, ki nam lahko podajo analizo stanja, ki ga želimo proučevati, hkrati pa so odličen pripomoček za predvidevanje razpleta družbenih dogodkov tudi v prihodnje.

Za konkretnjšo ponazoritev vzemimo primer naloge študentke, ki je preučevala procese izobraževanja v prodajni mreži podjetja X in na podlagi tega pripravila načrt izboljšav za kakovostno in učinkovito izobraževanje v podjetju X. (povzeto po Erzar, 2018)

Naloga je bila razdeljena na teoretični in empirični del. V teoretičnem delu je kandidatka predstavila temeljne pojme izobraževalne dejavnosti, motive in ovire pri odločitvi za izobraževanje zaposlenih, predstavila je povezavo med izobraževanji in poslovno uspešnostjo podjetja in prikazala kazalnike uspešnosti podjetja X. V nadaljevanju se je osredinila na obstoječe izobraževanje na področju prodaje v podjetju X.

V praktičnem delu naloge pa je kandidatko zanimalo zadovoljstvo zaposlenih s trenutnimi izobraževanji in kako bi jih sami zaposleni radi izboljšali. Poleg anketnega vprašalnika je kandidatka opravila tudi intervju z vodstvom, tudi v tem primeru jo je zanimal pogled vodstva na trenutna izobraževanja in njihovi predlogi za izboljšave. Na podlagi te raziskave je bil na koncu podan akcijski načrt in predlog izboljšav za kakovostnejše in bolj učinkovito izobraževanje.

Osredinili se bomo na praktični del naloge, ki temelji na anketnih vprašalnikih in na akcijski načrt, saj je pravzaprav to tisti del naloge, ki predstavlja doprinos in merljive rezultate. Anketa je v prvi vrsti preučevala demografske značilnosti anketirancev (spol, starost, izobrazba), sledila so vprašanja o umeščenosti zaposlenega v prodajni kanal, delovnih izkušnjah na trenutnem delovnem mestu in nato vprašanja, vezana konkretno na segment izobraževanja, in sicer: ali se anketiranci udeležujejo izobraževanj (večina jih je odgovorila z da), v primeru, da se jih ne udeležujejo pa, zakaj je temu tako, sledila so vprašanja o zadovoljstvu z izobraževanji, uporabi pridobljenega znanja. Tiste, ki so izpostavili, da znanja, pridobljenega na izobraževanju, ne uporabljajo, so vprašanja vodila naprej, in sicer na to, zakaj znanja ne uporabijo v praksi. Sledila so vprašanja o uporabi prodajnega protokola podjetja X in uporabnosti le-tega ter slednjič o obliki izobraževanj, ki je anketirancem najbolj blizu. Tisti, ki so se opredelili, da izobraževanja obiskujejo, so bili nadalje vprašani o samih izvajalcih izobraževanj. V nadaljevanju je anketarko zanimalo, ali kdorkoli po izobraževanju preverja pridobljeno znanje v podjetju ali spremlja napredek na podlagi tega znanja. Sledila so vprašanja, kjer so anketiranci po lastni presoji podali mnenje o pomenu permanentnih izobraževanj in ali izobraževanja priporočajo tudi sodelavcem. Slednjič je bilo v anketi možno podati predloge za izboljšave na področju izobraževanja.

Na podlagi rezultatov ankete in intervjujev, ki so bili s podobnimi vprašanji opravljeni pri vodstvenih delavcih, je kandidatka pripravila akcijski načrt za podjetje X na področju izobraževanja in predlagala spremembe na segmentih, vezanih na izobraževanje, kjer je to potrebno. **Cilji v akcijskem načrtu so bili postavljeni jasno in s konkretnimi, merljivimi rezultati, kar omogoča evalvacijo učinkov in tudi merljivost rezultatov v prihodnje.** Skupaj z vodstvom je kandidatka postavila časovni okvir izpeljave akcijskega načrta in po tem datumu učinkovitost ponovno preverjala z anketnim vprašalnikom in intervjuji.

Ključni, merljivi cilji in doprinos naloge za podjetje:

1. Podjetje v prid pomanjkanju časa zaposlenih za izobraževanja ponudi več možnih terminov.
2. Podjetje vodi evidence zaposlenih, ki se na vabilo za izobraževanje niso odzvali oziroma, kar se v praksi večkrat pojavlja, vodenje evidence zaposlenih, ki se na izobraževanje prijavijo, nato pa se ga ne udeležijo. S tem si zasedejo prosto mesto in nekdo drug na ta termin na izobraževanje ne more.

3. Po vsakem zaključenem sklopu izobraževanj se med vse prisotne razdeli anonimni anketni vprašalnik o samem zadovoljstvu z dvodnevno delavnico. Izvajalci naj se takrat za nekaj minut umaknejo iz prostora in zaposleni naj ankete oddajo v zaprto škatlo.
4. Izvajalci izobraževanj skrbno vodijo evidenco o udeležencih in se nekaj dni po zaključenemu sklopu izobraževanj odpravijo k vsakemu udeležencu posebej na njegovo delovno mesto, kjer v njegovem okolju ponovita snov, morebiti jo tudi uporabita v praksi za delo s strankami.
5. Skupinska izobraževanja naj vključujejo največ 10 zaposlenih.
6. Uvedba smart arene za preverjanje pridobljenega znanja.
7. Podjetje nadaljuje s stalnico zunanjih izobraževanj za izvajalce, ki se jih udeležujejo že nekaj let. Tako bodo izvajalci sledili novim pristopom in prodajnim tehnikam. Prav tako naj doda anketo, ki je bila predlagana že pri preverjanju zadovoljstva zaposlenih z izobraževanji. V anketi naj udeleženi prav tako podajo konstruktivne kritike o odnosu izvajalcev izobraževanja.
8. Podjetje po prvem sklopu izobraževanj udeležencem pripravi pisni test z vprašanji o teoretičnem delu izobraževanj. Namen nikakor ni ocenjevanje in iskanje napak, ampak iskanje segmentov, ki jih lahko skupaj na praktičnem delu zaposleni in izvajalci ponovno preverijo ter popravijo mišljenje in znanje zaposlenih.
9. Prodajalci, ki v prodaji delajo že dlje časa in so bolj nagnjeni h temu, da se izobraževanj ne udeležujejo, naj pred obiskom izobraževanj pripravijo vprašanja, praktične primere zanje in naj jih posredujejo izvajalcem, ki se bodo lahko v ustreznem času ustrezno pripravili na izobraževanje in se skupaj z udeleženci pripravili na vse najpogostejše izzive, s katerimi se prodajalci srečujejo na delovnih mestih.

4. **Za področja, ki zajemanjo naravovarstvo, gozdarstvo in lovstvo ipd.** je objektivno merljivih parametrov lahko več, vsekakor pa so lahko številčno zajemljivi. Tako je lahko rešitev problema določen hektarski donos, izboljšava in sanacija, ki se zgodi v naravi, ki je lahko tudi finančno merljiva ali merljiva v obliki števila rastlin ali v kvadraturi površine ipd. Tudi to področje odpira možnosti za finančno vrednotenje učinkov diplomskih nalog. Tudi v tem primeru je lahko rezultat inovativna podjetniška praksa ali

produkt, katerega uspešnost ali tržno moč na trgu lahko preverjamo v kontekstu objektivnih metod vsaj z javnomenjsko raziskavo, anketo.

PRIMER: naloge lahko predstavi npr. podjetniško idejo, ki predlaga odprtje mlekarne z biološkimi izdelki na določeni turistični destinaciji. Kandidat v okviru raziskave tudi z anketo preverja, koliko ljudi bi v ciljni regiji tako mlekarino obiskovalo in kako pogosto, s temi statističnimi podatki lahko upraviči ali ovrže rentabilnost takšnega posla. Izračun je lahko podoben tistemu, ki smo ga podali za področje poslovne priložnosti na področju fotografije (točka 2.) ali v nadaljevanju za področje turizma in s tem povezanimi storitvami (točka 5.).

Za primer vzemimo še nalogo s področja naravovarstva, ki se ukvarja s trajnostnim razvojem in v tem okviru ustanovitvijo ekološkega vrta na kmetiji. (povzeto po Mikuž, 2017)

Študentka je diplomsko nalogo razdelila na dva dela; v prvem delu je predstavila koncept trajnostnega razvoja in zakaj je ta pomemben, sledila je predstavitev konkretne destinacije X in trajnostnega razvoja na tem območju, razvoj področja v okvirih trajnostnega razvoja in življenje ter uporaba virov na trajnostni način. Kandidatka je predstavila tudi, zakaj je trajnostni način v sodobnosti primeren način delovanja. V nadaljevanju pa je bila za konkretno destinacijo, kjer naj bi bil ustanovljen ekološki vrtec, narejena SWOT analiza prednosti, slabosti, priložnosti in pasti za trajnostni razvoj.

V nadaljevanju se je kandidatka v empiričnem delu in v kontekstu trajnostnega razvoja osredinila na predstavitev koncepta ekološkega vrta na kmetiji. Poleg tega je kandidatka predstavila temeljne lastnosti in vodila, ki jih mora vrtec zasledovati, da uresničuje svoje poslanstvo. Podala normative in standarde za zasebni ter javni vrtec ter primerjala obe obliki, saj bi lahko v okviru zastavljenega načrta in cilja poslovala z eno ali drugo obliko. Tu je kandidatka podala konkretna navodila in postopke ter normative za ustanovitev vrta, kadrovske pogoje in tudi podala načine financiranja za konkreten primer vrta. Kandidatka je v nadaljevanju ponovno uporabila komparativno metodo in svoj načrt poslovanja primerjala z dvema podobnima praksama, varstvom otrok na kmetiji, ki že obstaja v Sloveniji, ter s primerom v tujini.

Sledila je še dodatna konkretizacija načrtovane dejavnosti, in sicer z opisom vseh dejavnosti, ki bi jih vrtec vključeval oz. dejavnosti v vrtcu. Za dodatno osvetlitev vseh plasti načrtovane dejavnosti je kandidatka izvedla tudi SWOT analizo konkretne dejavnosti ekološkega vrta na kmetiji, podala je tudi analizo tveganja in načrt trženja dejavnosti ter načrt za pridobivanje človeških in finančnih virov.

Naloga sicer ne ponuja konkretnih številčnih parametrov rentabilnosti ustanovitve ekološkega vrta na kmetiji, njen doprinos pa je ravno tako objektivno merljiv in ga lahko apliciramo na prakso; kandidatka namreč preko analize območja in s podstatjo o tranostnem načinu življenja, katerega podpira tudi ideja o ekološkem vrtcu na kmetiji, in preko analize vseh dejavnikov, ki pripomorejo in so potrebni za upeljavo tovrstne dejavnosti - ki je poslovna priložnost in noviteta - podaja konkretne in objektivne možnosti za odprtje tovrstne dejavnosti na konkretni destinaciji, hkrati pa ponuja tudi splošne in konkretne postopke in potrebne informacije za zagon tovrstne dejavnosti.

5. Za področja, ki zajemajo živilsko tehnologijo, turizem in s tem povezane storitve mentorji izražajo, da je ključna aplikacija pridobljenih znanj na konkreten primer, priprava poslovnega načrta in izvedba, četudi le teoretična, določene posodobitve na področju živilske tehnologije, turizma in s tem povezanimi storitvami.

PRIMER: merljiv rezultat v tem primeru predstavlja realizacija podjetniške ideje v praksi z ustanovitvijo lastnega podjetja, ali uvedba inovacije/izboljšave/rešitve v podjetju, ali uvedba novega inovativnega turističnega proizvoda v turistični destinaciji, prenova gostinsko turistične ponudbe, gostinskega objekta, ki v prihodnosti prinese več prihodkov, večjo dodano vrednost zaposlenih ali turistične destinacije in več dobička za podjetje. Tudi v teh primerih je finančni doprinos ali sprememba, ki se kaže kot finančni učinek, lahko merljiv rezultat raziskave, vključene v diplomsko nalogo. Poleg tega lahko doprinos dokazujemo tudi z drugimi učinki.

Za konkretnjšo ponazoritev vzemimo diplomsko nalogo s področja turizma. Kandidatka se je odločila, da bo raziskala možnost razširitve turistične ponudbe na že obstoječi turistični kmetiji. (povzeto po Žagar, 2011)

Turistična kmetija X, ki je v središču pozornosti, je dobro obiskana destinacija, vendar samo v poletnih mesecih, kandidatka želi z raziskavo predstaviti upravičenost razširitve turistične ponudbe na kmetiji, v prid podaljšanja sezone turistične obiskanosti destinacije.

Za razširitev ponudbe kandidatka predlaga več novih dejavnosti; wellness ponudbo, ponudbo sprostitve v domačem sadovnjaku, butično trgovino, razširjena ponudba hrane in lunch pakete z vključeno rafting ponudbo.

Kandidatka je v diplomski nalogi najprej predstavila že obstoječo ponudbo in dejavnosti ter proizvode, ki že prinašajo zaslužek na turistični kmetiji, vse je finančno ovrednotila (prenočišča, nočitve z zajtrkom, polpenzion), prav tako je oblikovala cenovno strategijo za razširitev ponudbe, tako, da se bo razširitev izplačala.

Kandidatka je v nadaljevanju pripravila SWOT analizo same turistične destinacije in poiskala šibkosti in prednosti destinacije, ta analiza ji je tudi potrdila, da je destinacija tržno in turistično zanimiva, kar je še dodatno upravičilo njene načrte za razširitev turistične ponudbe.

V nadaljevanju je kandidatka finančno ovrednotila investicijo za razširitev ponudbe, **za wellness sekcijo bi tako morali odšteti 35,000.00 evrov**, hkrati pa podala cenik storitev, da se bo taka investicija povrnila, prav tako je kandidatka v nalogu dodala **načrt prostorov**, pred in po renovaciji, saj bi za wellness ponudbo bila potrebna renovacija prostorov na kmetiji. **Finančno je ovrednotila tudi druge novosti, ki naj bi jih vključili v ponudbo.** Podala je tudi **načrt preureditve sadovnjaka**, da bi v njem lahko gostom omogočili sprostitvev. Prav tako je podala **načrt preureditve prostora za butično trgovino**, za slednji spremembi velik finančni vložek ne bi bil potreben, ker je prostor že urejen. V nadaljevanju je podala tudi **cene različnih lunch paketov, ki bi jih lahko ponudili gostom.**

Interes in rentabilnost bodoče in načrtovane ponudbe je kandidatka preverjala z anketnimi vprašalniki, ki so bili razdeljeni obstoječim gostom na kmetiji. V anketi je preverjala, kje so gostje

izvedeli za turistično kmetijo, kako ocenjujejo oglaševanje in promocijo kmetije, kateri so razlogi za obisk destinacije, zakaj so se odločili za ravno to kmetijo in ali bi obiskali to destinacijo tudi v drugih letnih časih. Sledilo je vprašanje o tem, kako bi se odzvali, če bi bila na kmetiji možnost koriščenja bazena in saven. Slednje vprašanje je kandidatko pripeljalo do pomembne ugotovitve, da obstoječa klientela (ki je sestavljena večinoma iz seniorjev) spremembe ne bi sprejela z navdušenjem in da lahko v tem kontekstu **z dodatno ponudbo pričakuje tudi drugi segment kupcev, kar bi za kmetijo pomenilo doprinos**. Sledila so vprašanja o sprejemanju butične trgovine. Gostje so to sprejeli z odobravanjem.

Akcijski načrt, ki izhaja iz sklepnih ugotovitev kandidatke je sledeči;

- na kmetiji bodo v bodoče zgradili sprostitevni prostor, v katerem bi postavili masaži bazen, finsko in infrardečo savno ter uredili prijetno okolje, s to pridobitvijo pa bi sestavljali tudi nove turistične pakete;
- za razširitev ponudbe bodo uredili trgovino, kjer bodo ponujali lastne izdelke in pridelke;
- vsem, ki bi koristili usluge raftinga, bi ponudili tudi lunch pakete;
- v domačem sadovnjaku bodo uredili terase z ležalniki in manjši vrtiček, kjer bodo lahko gostje nabrali zelenjavo in zelišča za takojšnjo uporabo.

Kandidatka je z nalogo predstavila rentabilnost odločitve za razširitev ponudbe na turistični kmetiji, in sicer tako da je vsako rešitev finančno ovrednotila in prav tako ceno storitev, da je lahko prikazala, da se bo ta odločitev finančno izplačala. Večina razširitev ponudbe ne bo terjala velikega finančnega vložka, bo pa prinašala dodano vrednost in doprinos ter pomenila razširitev turistične ponudbe čez celo leto, to je potrdila kandidatka tudi z anketnimi vprašalniki. Prav tako ji je ta raziskovalna metoda pomagala do novega spoznanja, da lahko s prenovljeno in razširjeno ponudbo odslej na kmetiji pričakujejo tudi drugi segment gostov.

PRIMER: Naj za to področje podamo še primer naloge, ki raziskuje poslovno priložnost. **Študent se je odločil, da bo v raziskavi preverjal rentabilnost radiestenzije in feng shuja kot poslovne priložnosti.** (povzeto po Kselman, 2019)

Nalogo je študent razdelil na teoretični in praktični del, v teoretičnem delu je predstavil radiestenzijo in feng shui, zgodovino teh ved, poleg tega pa predstavil načrt prostorov v hiši po pravilih

radiestenzije in feng shuja, sledila je vključitev intervjuja s strokovnjakom, ki se profesionalno ukvarja s tema vedama in slednjič je kandidat predstavil, ali omenjeni praksi lahko predstavljata poslovno priložnost in preživetje s tema praksama. Ta del je z vidika doprinosa najbolj zanimiv, saj ponuja konkreten izračun prihodkov s tema storitvama in stroškov na drugi strani na letni ravni in podaja odgovor o tem, ali se tak posel izplača ali ne.

Izračun je kandidat podal tako, da je posel registriral kot popoldanski s.p., podal je cenik pregleda prostorov po radiestenziji in feng shuju ter za kombinacijo obojega, iz opravljenega intervjuja je od strokovnjaka dobil odgovor o številu opravljenih pregledov na letni ravni in tako je lahko izračunal letni prihodek od opravljenih meritev v bivanjskih prostorih.

V nadaljevanju je kandidat naredil analizo trga in opredelil segment kupcev, opredelil konkurente in podal trženjski načrt za tako dejavnost, v nadaljevanju je preračunal stroške storitev in druge stroške, ki jih je pri tovrstnem poslovanju potrebno predvideti, **prišel je do rezultata, da bi skupni letni stroški za prevoz, telefonijo in internetno stran znašali 303 evre. Dodal je še trenutne prispevke PIZ in ZZ za popoldanski s.p., ki znašajo 847 evra na letni ravni. Predvidel je tudi stroške materialov za opravljanje storitev (radiestenzijski set instrumentov, POS tiskalnik, pisarniški material, materiali za promocijo) in ugotovil, da bi znašal letni strošek za te pripomočke 232 evra. Slednjič je prišel še stroške amortizacije (avto, telefon, računalnik) in prišel do letnega stroška amortizacije: 2900 evra.**

Sklepni izračun:

Stroški storitev : 303€_{SEP}

Stroški materiala : 262€_{SEP}

Stroški amortizacije : 2900€_{SEP}

Skupaj letni odhodki : 3465€_{SEP}

Skupaj letni prihodki : 2100€_{SEP}

Razlika med prihodki in odhodki znaša : - **1365€**. Podjetje posluje z izgubo.

Doprinosa te naloge je, da je kandidat ugotovil, da bi tako podjetje, ki bi bilo registrirano kot popoldanska dejavnost z vsemi predvidenimi stroški, poslovalo z izgubo, da torej v trenutni

družbeni situaciji in potrebah po alternativni ni rentabilno opravljati tako dejavnost v obliki popoldanskega s.p.-ja, saj tak posel ne prinaša dobička.

