

PREDUZETNIŠTVO

Predmetni nastavnik:

Ivan Jovanović, docent

Kontakt: ijovanovic@tf.bor.ac.rs

Telefon: 030/424-555 lok: 118

Konsultacije: četvrtkom 8–14 h

Lokacija kancelarije: M2 prizemlje metalurške zgrade

Asistent:

Milica Arsić, PhD student

Kontakt: marsic@tf.bor.ac.rs

Telefon: 030/424-555 lok: 177

Konsultacije: radnim danom 11–14 h

Lokacija kancelarije: M17 II sprat metalurške zgrade

Osnovne informacije o predmetu:

Predmet Preduzetništvo se sluša u III semestru na studijskim programima: *inženjerski menadžment; tehnološko inženjerstvo; metalurško inženjerstvo*. Fond časova je 45+45 na godišnjem nivou, odnosno 3+3 na nedeljnom. Predavanja su auditornog karaktera sa celom grupom do 180 studenata. Vežbe auditornog karaktera se izvode sa grupama do 30 studenata. Položen predmet donosi 9 ESPB.

Organizovana su dva kolokvijuma, koja se polažu u dogovorenim terminima. Kolokvijum se smatra položenim ukoliko se osvoji 50% + 1 poen od predviđenog broja poena. Kolokvijumi nisu uslov za izlazak na ispit. Izrađen grupni seminarski rad se javno brani pred svojom grupom studenata, u unapred utvrđenim terminima. Grupu sačinjavaju 5 studenata. Odbranjen seminarski rad je uslov za izlazak na ispit. Ispit se polaže pismeno u redovnim ispitnim rokovima, i smatra se položenim ukoliko se osvoji 50% + 1 poen od predviđenog broja poena. Uvid u radove sa ispita i kolokvijuma je moguće ostvariti tri dana (naredna tri radna dana) nakon objavljivanja rezultata, kod asistentkinje Milice Arsić u kabinetu M17, od 11:00-14:00h.

Struktura ocene:

- prisustvo nastavi do 10 poena
- prisustvo vežbama do 10 poena
- kolokvijumi do $2 \times 10 = 20$ poena
- odbranjen seminarski rad do 20 poena
- ispit do 40 poena

Način ocenjivanja:

Broj osvojenih poena	51-60	61-70	71-80	81-90	91-100
Ocena	6	7	8	9	10
Značenje ocene	Dovoljan	Dobar	Vrlo dobar	Odličan	Izuzetan

Osnovni udžbenik: Ivan Jovanović, *Preduzetništvo sa primerima za samostalnu izradu biznis plana*, autorizovana predavanja, Bor 2013.

OPERATIVNI PLAN

PREDAVANJA

<i>Blok</i>	<i>Čas</i>	<i>Sadržaj</i>
1	1	Osnovne napomene o predmetu
	2	Pojam preduzetništva; Istorijki razvoj i perspektive preduzetništva
	3	Klasične škole preduzetništva; Neo-klasične škole preduzetništva
2	4	Savremeno učenje o preduzetništvu; Aspekti definisanja preduzetništva; Savremenije definicije preduzetništva
	5	Faze ponašanja preduzetnika; Učesnici preduzetničkog procesa; Zablude o preduzetništvu
	6	Zakonski okvir preduzetništva; Klasifikacija preduzetništva
3	7	Faktori koji utiču na preduzetništvo; Teorija preduzetništva
	8	Pojam preduzetnika; Istorijski razvoj i definicija preduzetnika; Preduzetnik nekad i sad
	9	Osnovne osobine preduzetnika; Tipovi preduzetnika; Pozicija preduzetnika
4	10	Karakteristike preduzetnika; Preduzetnički potencijal pojedinca; Sposobnosti preduzetnika
	11	Veštine preduzetnika; Karakteristike uspešnog preduzetnika; Mitovi o preduzetnicima
	12	Zakonski okvir prelaska na tržišno privređivanje; Preduzetnik kao privredni subjekt; Privredna društva – podela
5	13	Ortačko društvo; Komanditno društvo; Društvo sa ograničenom odgovornošću; Akcionarsko društvo
	14	Povezivanje privrednih društava; Poslovna udruženja; Javno preduzeće
	15	Privredna društva prema veličini; Privredna društva prema nameni proizvoda; Privredna društva prema funkcijama u procesu reprodukcije
6	16	Preduzetnički proces; Pojam kreativnosti; Individualni faktori kreativnosti
	17	Kreativno razmišljanje; Deset "mentalnih katanaca"
	18	Faze kreativnog procesa
7	19	Pojam inovativnosti; Proces inovacije; Izvori inovativnosti po P. Drucker-u
	20	Neočekivano kao izvor inovativnosti
	21	Nepodudarnost kao izvor inovativnosti
8	22	Inovacija zasnovana na potrebi nekog procesa kao izvor inovativnosti; Promene u strukturi privrede ili tržišta kao izvor inovativnosti
	23	Demografska kretanja kao izvor inovativnosti; Promene u opažanju kao izvor inovativnosti; Nova saznanja kao izvor inovativnosti
	24	Karakteristike savršenog – idealnog preduzetnika; Pozicija preduzetnika u odnosu na varijable kreativnost i rizik
9	25	I Kolokvijum
	26	Pojam i značaj timskog rada; Razlika između grupe i tima
	27	Formiranje efikasnog tima; Najvažnije koristi efikasnog tima; Karakteristike efikasnog tima; Karakteristike neefikasnog tima
10	28	Vrste timova; Faze razvoja tima; Izbor članova tima
	29	Uloge u timu; Veličina tima; Karakteristike uspešnih timova
	30	Konformizam; Konflikti; Izvori konflikata; Faze konfliktnog procesa
11	31	Modeli upravljanja konfliktima; Osnovne strategije za rešavanje konflikata
	32	Izvori finansiranja; Sopstveni kapital – kratak opis svakog od njih
	33	Pozajmljeni kapital – kratak opis svakog od njih; Obračun kredita
12	34	Franšizing; Ostali izvori finansiranja
	35	Struktura konstitutivnog okvira malog biznisa; Klasifikacija preduzeća prema rastu
	36	Faze životnog ciklusa preduzeća po klasičnoj teoriji
13	37	Faze životnog ciklusa preduzeća po modernoj teoriji – prema Isaku Adižesu; Dostizanje Top-forme organizacije – prema Isaku Adižesu
	38	Glavni uzroci neuspeha preduzeća; Izbor poslovne ideje; Finansijska (komercijalna) ocena biznisa
	39	Diskontni račun (diskontna stopa i diskontni faktor); Ekonomska (društvena - nacionalna)

		ocena biznisa; Ocena biznisa u uslovima neizvesnosti
14	40	Pojam i značaj biznis plana; Definisanje biznis plana; Glavni razlozi za pisanje biznis plana
	41	Namena biznis plana; Značaj biznis plana za različite korisnike; Kada i zašto pisati biznis plan; Podela biznis planova
	42	Osnovni elementi biznis plana; Realizacija biznis plana; Koncept biznis plana (važnost i celine)
15	43	II kolokvijum
	44	II kolokvijum; Potpisi
	45	Potpisi

VEŽBE

<i>Blok</i>	<i>Čas</i>	<i>Sadržaj</i>
1	1	Upoznavanje sa elementima i značajem izrade koncepta biznis plana.
	2	Demonstracija izrađenog koncepta biznis plana.
	3	Upoznavanje sa elementima i značajem izrade biznis plana.
2	4	Opis firme: karakter i motiv preduzetnika, raspoloživa materijalna osnova i rukovodeći tim. Analiza tržišta: analiza okruženja, analiza tržišta nabavke, analiza tržišta prodaje.
	5	Program proizvodnje i proizvodni plan: opis tehnologije, faze tehnološkog procesa.
	6	Program proizvodnje i proizvodni plan: lokacija i struktura poslovnih objekata, struktura potrebne opreme i struktura potrebnih zaliha materijala.
3	7	Plan ljudskih resursa: Izbor unutrašnje strukture i potrebna struktura zaposlenih.
	8	Prodajni plan: Analiza prodaje i formiranje cene proizvoda.
	9	Praktični rad
4	10	Marketing plan: proizvod, cena, ciljna grupa, ciljno tržište, konkurencija, kanali distribucije, promocija.
	11	Praktični rad
	12	Praktični rad
5	13	Plan realizacije biznisa; Finansijski plan: predračunska vrednost investicije.
	14	Finansijski plan: obračun obaveza po kreditu.
	15	Praktični rad
6	16	Finansijski plan: konstrukcija finansiranja ulaganja, analiza plana prihoda, analiza plana rashoda.
	17	Praktični rad
	18	Praktični rad
7	19	Finansijski plan: projekcija bilansa uspeha.
	20	Finansijski plan: plan potrebnih obrtnih sredstava.
	21	Praktični rad
8	22	Finansijski plan: finansijski tok.
	23	Finansijski plan: projekcija bilansa stanja.
	24	Praktični rad
9	25	Ocena efektivnosti biznisa: značaj i namena; Ekonomska ocena biznisa: statički kriterijumi za ocenu biznisa.
	26	Praktični rad
	27	Praktični rad
10	28	Ekonomska ocena biznisa: dinamički kriterijumi za ocenu biznisa.
	29	Praktični rad
	30	Praktični rad
11	31	Ocena rizika biznisa: značaj i namena; prag rentabilnosti izražen u procentima i izražen vrednosno (novčano).
	32	Praktični rad
	33	Praktični rad

12	34	Ocena rizika biznisa: osetljivost biznisa na promenu cena; analiza osetljivosti
	35	Praktični rad
	36	Praktični rad
13	37	Društvena ocena biznisa; Zaključna ocena biznisa
	38	Praktični rad
	39	Praktični rad
14	40	Odbrana seminarskih radova
	41	Odbrana seminarskih radova
	42	Odbrana seminarskih radova
15	43	Odbrana seminarskih radova
	44	Odbrana seminarskih radova
	45	Odbrana seminarskih radova