

Ekonomski fakultet / Menadžment Bijelo Polje (model studija 3+2) / BIZNIS

Naziv predmeta:	BIZNIS			
Šifra predmeta	Status predmeta	Semestar	Broj ECTS kredita	Fond časova (P+V+L)
8	Obavezan	2	6	2+2+0
Studijski programi za koje se organizuje	Menadžment Bijelo Polje (model studija 3+2)			
Uslovljenost drugim predmetima	Nema uslova za prijavljivanje i slušanje predmeta			
Ciljevi izučavanja predmeta	Predmet ima za cilj da studenti shvate i razumiju biznis kao način razmišljanja i ponašanja. Naime, osnovni cilj predmeta je da omogući studentima razumijevanje značaja i uloge biznisa (poslovanja) u savremenom okruženju, kao i savladavanje bazičnih znanja i ključnih vještina za pokretanje i uspješno vođenje sopstvenog biznisa. Kreiranje novih biznisa, pronalazak novih tržišta i jačanje organizacione efikasnosti moguće je ostvariti kroz inovaciju, kao ključnu determinantu konkurentске prednosti u savremenom dobu, što je i jedan od zadataka discipline. Polazeći od navedenog, studenti će imati mogućnost da izučavaju proces stvaranja inovacija, na osnovu kojih je moguće realizovati nove poslovne poduhvate. Namjera je da studenti steknu ključna znanja koja su potrebna za samostalnu procjenu poslovnih šansi, njihovu tržišnu valorizaciju, procjenu sopstvenih (preduzetničkih) sposobnosti za biznis, kao i za modeliranje biznis plana, čime se stvaraju preduslovi za uspješan preduzetnički menadžment, ne samo u okviru manjih poslovnih poduhvata, već i uslovima konkretne ekonomske stvarnosti većih organizacija. Krajnji cilj je učiniti studente svjesnim važnosti biznisa i preduzetništva za razvoj privrede i društva, te da u tom kontekstu razmišljaju kroz kritički osvrt, kao i sopstveni entuzijazam.			
Ishodi učenja	Nakon što student položi ovaj ispit, biće u mogućnosti da: ☐ Opiše osnovne kategorije biznisa (poslovnog poduhvata), kroz sposobnost uočavanja šansi, te kritički razvoj svijesti i personalni entuzijazam za bavljenje biznisom; ☐ Diskutuje o osobinama i karakteristikama vlasnika biznisa (preduzetnika) i prepozna ključne poslove (zadatke) koje obavlja; ☐ Sumira faktore biznis sredine (okruženja), kroz dimenzije nacionalnog, regionalnog i globalnog poslovanja (biznisa), te kros-kulturne sepcifičnosti; ☐ Razlikuje prirodu poslovnih (biznis) šansi, izvore biznis ideja, metode za uočavanje šansi i načine donošenja biznis odluka; ☐ Opiše inovaciju kao determinantu biznisa i analizira resurse neophodne za realizaciju biznisa; ☐ Opiše model izrade biznis plana (formu i sadržaj za konkretnu ideju tj. preduzeće); ☐ Klasifikuje opšte i specifične modele finansiranja biznisa, kao i moguće varijante u kreiranju biznisa, kroz svjetsku i nacionalnu praksu;			
Ime i prezime nastavnika i saradnika	Prof. dr Boban Melović, redovni profesor; mr Dragana Čirović, saradnik			
Metod nastave i savladanja gradiva	Predavanja, vježbe, seminarski radovi, praktični radovi, studije slučaja (case study), debate, praktične radionice (izrada projekta), konsultacije.			
Plan i program rada				
Pripremne nedjelje	Priprema i upis semestra			
I nedjelja, pred.	Uvod u biznis – osnovne kategorije i pojmovo određanje biznisa i preduzetničkog poduhvata; Istorijski razvoj preduzetništva (biznisa) – klasične i savremene teorije;			
I nedjelja, vježbe	Uvod u biznis – osnovne kategorije i pojmovo određanje biznisa i preduzetničkog poduhvata; Istorijski razvoj preduzetništva (biznisa) – klasične i savremene teorije;			
II nedjelja, pred.	Priroda biznisa (preduzetništva); Biznis kao sposobnost uočavanja šansi; Poslovi (zadaci) vlasnika biznisa; Upravljanje biznisom; Preduzetnički menadžment i biznis stejkholderi;			
II nedjelja, vježbe	Priroda biznisa (preduzetništva); Biznis kao sposobnost uočavanja šansi; Poslovi (zadaci) vlasnika biznisa; Upravljanje biznisom; Preduzetnički menadžment i biznis stejkholderi;			
III nedjelja, pred.	Klasifikacija (tipovi) vlasnika biznisa (preduzetnika); Preduzetništvo vs small business; Osobine i karakteristike vlasnika biznisa (preduzetnika); Ciljevi biznisa; Biznis (preduzetničke) vještine; Uticaj kulturoloških faktora na biznis; Biznis network; Konflikti u biznisu;			
III nedjelja, vježbe	Klasifikacija (tipovi) vlasnika biznisa (preduzetnika); Preduzetništvo vs small business; Osobine i karakteristike vlasnika biznisa (preduzetnika); Ciljevi biznisa; Biznis (preduzetničke) vještine; Uticaj kulturoloških faktora na biznis; Biznis network; Konflikti u biznisu;			
IV nedjelja, pred.	Biznis (preduzetnički) proces; Poslovna ideja vs poslovna prilika; Faktori preduzetničkog (biznis) procesa; Mitovi o preduzetništvu (biznisu);			
IV nedjelja, vježbe	Biznis (preduzetnički) proces; Poslovna ideja vs poslovna prilika; Faktori preduzetničkog (biznis) procesa; Mitovi o preduzetništvu (biznisu);			
V nedjelja, pred.	Tradicionalna karijera vs biznis (preduzetnička) karijera; Proces iniciranja biznisa;			

V nedjelja, vježbe	Tradicionalna karijera vs biznis (preduzetnička) karijera; Proces iniciranja biznisa;
VI nedjelja, pred.	Biznis šansa – priroda poslovnih šansi; Inovacija kao determinanta biznisa; Izvori biznis ideja; Metode i tehnike uočavanja i analize poslovnih šansi; Preduzetnički (biznis) rizik; Biznis odluke; Proces inovacija; Vrste inovacija u biznisu;
VI nedjelja, vježbe	Biznis šansa – priroda poslovnih šansi; Inovacija kao determinanta biznisa; Izvori biznis ideja; Metode i tehnike uočavanja i analize poslovnih šansi; Preduzetnički (biznis) rizik; Biznis odluke; Proces inovacija; Vrste inovacija u biznisu;
VII nedjelja, pred.	I KOLOKVIJUM
VII nedjelja, vježbe	I KOLOKVIJUM
VIII nedjelja, pred.	Resursi kao determinanta biznisa; Biznis (preduzetnička) infrastruktura;
VIII nedjelja, vježbe	Resursi kao determinanta biznisa; Biznis (preduzetnička) infrastruktura;
IX nedjelja, pred.	Organizovanje biznis aktivnosti; Promjene kao determinanta biznisa; Kontrola resursa u biznisu; Savremene forme organizovanja biznisa; Životni ciklus biznisa; Biznis i tržište – odnos i hijerarhija;
IX nedjelja, vježbe	Organizovanje biznis aktivnosti; Promjene kao determinanta biznisa; Kontrola resursa u biznisu; Savremene forme organizovanja biznisa; Životni ciklus biznisa; Biznis i tržište – odnos i hijerarhija;
X nedjelja, pred.	Kriza biznisa – uzroci, posledice i moguća rješenja (solucije); Vrste biznis kriza;
X nedjelja, vježbe	Kriza biznisa – uzroci, posledice i moguća rješenja (solucije); Vrste biznis kriza;
XI nedjelja, pred.	Faktori uspjeha novog biznisa; Mjerenje uspjeha u biznisu; Komuniciranje u biznisu; Motivacija (sistem nagrađivanja) u biznisu; Biznis i društvena odgovornost - poslovni rezultati i biznis etika. Kontrola biznis aktivnosti;
XI nedjelja, vježbe	Faktori uspjeha novog biznisa; Mjerenje uspjeha u biznisu; Komuniciranje u biznisu; Motivacija (sistem nagrađivanja) u biznisu; Biznis i društvena odgovornost - poslovni rezultati i biznis etika. Kontrola biznis aktivnosti;
XII nedjelja, pred.	Biznis plan; Izrada biznis plana – forma i sadržaj biznis plana; Osposobljavanje studenata za samostalnu izradu biznis planova, pripreme za takmičenja itd.
XII nedjelja, vježbe	Biznis plan; Izrada biznis plana – forma i sadržaj biznis plana; Osposobljavanje studenata za samostalnu izradu biznis planova, pripreme za takmičenja itd.
XIII nedjelja, pred.	Iniciranje novog biznisa; Izbor forme vlasništva biznisa; Pravni aspekti upravljanja biznisom; Pozicioniranje biznisa na tržištu;
XIII nedjelja, vježbe	Iniciranje novog biznisa; Izbor forme vlasništva biznisa; Pravni aspekti upravljanja biznisom; Pozicioniranje biznisa na tržištu;
XIV nedjelja, pred.	Finansiranje biznisa; Modeli finansiranja biznisa (poslovnog poduhvata); Podrška razvoju biznisa i preduzetništva – svjetska i nacionalna praksa; Specifični modeli razvoja biznisa - Naučno-tehnološko parkovi, Biznis inkubatori i Klasteri; Socijalno preduzetništvo i biznis; Žensko preduzetništvo i biznis; Elektronski biznis;
XIV nedjelja, vježbe	Finansiranje biznisa; Modeli finansiranja biznisa (poslovnog poduhvata); Podrška razvoju biznisa i preduzetništva – svjetska i nacionalna praksa; Specifični modeli razvoja biznisa - Naučno-tehnološko parkovi, Biznis inkubatori i Klasteri; Socijalno preduzetništvo i biznis; Žensko preduzetništvo i biznis; Elektronski biznis;
XV nedjelja, pred.	Mogućće varijante u kreiranju biznisa; Kupovina postojećeg biznisa; Pokretanje novog biznisa; Franšizing kao model razvoja biznisa; Merdžeri i akvizicije kao model upravljanja rastom biznisa; Izlazak iz biznisa – napuštanje biznisa; Biznis i nova ekonomska paradigma – biznis, globalizacija i savremeni trendovi; II KOLOKVIJUM
XV nedjelja, vježbe	Mogućće varijante u kreiranju biznisa; Kupovina postojećeg biznisa; Pokretanje novog biznisa; Franšizing kao model razvoja biznisa; Merdžeri i akvizicije kao model upravljanja rastom biznisa; Izlazak iz biznisa – napuštanje biznisa; Biznis i nova ekonomska paradigma – biznis, globalizacija i savremeni trendovi; II KOLOKVIJUM
Opterećenje studenta	Nedjeljno 6 kredita x 40/30 = 8 sati Struktura: 2 sata i 15 minuta za predavanja 1 sat i 30 minuta za vježbe 4 sata i 15 minuta samostalnog rada studenta, uključujući i konsultacije. U semestru Ukupno opterećenje za predmet 6 x 30 = 180 sati Struktura: Nastava i završni ispit: 8 sati x 16 nedjelja= 128 sati Neophodne pripreme prije početka semestra (administracija, upis, ovjera): 8 sati x 2 = 16 sati Dopunski rad za pripremu i polaganje ispita u popravnom roku: 36 sati.
Nedjeljno	U toku semestra
6 kredita x 40/30=8 sati i 0 minuta 2 sat(a) teorijskog predavanja 0 sat(a) praktičnog predavanja 2 vježbi 4 sat(a) i 0 minuta	Nastava i završni ispit: 8 sati i 0 minuta x 16 =128 sati i 0 minuta Neophodna priprema prije početka semestra (administracija, upis, ovjera): 8 sati i 0 minuta x 2 =16 sati i 0 minuta Ukupno opterećenje za predmet:

samostalnog rada, uključujući i konsultacije		6 x 30=180 sati Dopunski rad za pripremu ispita u popravnom ispitnom roku, uključujući i polaganje popravnog ispita od 0 do 30 sati (preostalo vrijeme od prve dvije stavke do ukupnog opterećenja za predmet) 36 sati i 0 minuta Struktura opterećenja: 128 sati i 0 minuta (nastava), 16 sati i 0 minuta (priprema), 36 sati i 0 minuta (dopunski rad)				
Obaveze studenta u toku nastave		Studenti su obavezni da redovno prisustvuju nastavi i rade planirane kolokvijume, eseje, seminarske i praktične radove.				
Konsultacije		U terminu dostupnom na sajtu fakulteta.				
Literatura		Osnovna: □ Melović B., (2015), Preduzetništvo i biznis, hrestomatija, Ekonomski fakultet Podgorica. □ Šunje A., Kurtović E., Veselinović Lj., (2020), Anatomija biznisa – od namjere do uspjeha, odabrani djelovi, Ekonomski fakultet Sarajevo. □ Materijal sa časova predavanja (autorizovana predavanja) – odabrani djelovi savremene literature iz oblasti biznisa i preduzetništva. Dopunska (fakultativna): □ Paunović B., (2021), Preduzetništvo i upravljanje malim preduzećem, Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta, Beograd. □ Lajović D. i saradnici, (2012), Biznis, hrestomatija, Ekonomski fakultet, Podgorica. □ Mitrović S., Melović B., (2017), Principi savremenog menadžmenta, odabrani djelovi, Fakultet tehničkih nauka, Novi Sad.				
Oblici provjere znanja i ocjenjivanje		Pravila ocjenjivanja na predmetu su usaglašena sa Pravilima studiranja na osnovnim studijama, propisanim od strane Univerziteta Crne Gore (opširnije vidjeti na www.ucg.ac.me). Struktura ocjene formira se na bazi sljedećih elemenata: 1. Dva kolokvijuma sa po 25 poena (2 X 25 = 50 poena) 2. Eseji/ Debate (10 poena) 3. Biznis plan (10 poena) 4. Završni ispit (30 poena) Ukupno 100 poena Da bi položio ispit student treba da prikupi kumulativno minimum 50 poena kroz ponuđene oblike aktivnosti.				
Posebne naznake za predmet		-				
Napomena		-				
Ocjena:	F	E	D	C	B	A
Broj poena	manje od 50 poena	više ili jednako 50 poena i manje od 60 poena	više ili jednako 60 poena i manje od 70 poena	više ili jednako 70 poena i manje od 80 poena	više ili jednako 80 poena i manje od 90 poena	više ili jednako 90 poena