



Академија струковних студија косовско метохијска,
Одсек Пећ – Лепосавић

АКРЕДИТАЦИЈА СТУДИЈСКОГ ПРОГРАМА

Студијски програм: Пословна економија			
Назив предмета: ПОСЛОВНО ПЛАНИРАЊЕ И КОНКУРЕНТНОСТ ПРЕДУЗЕЋА			
Наставник/наставници: др Милан Веселиновић, др Јелена Димитријевић			
Статус предмета: Изборни			
Тип предмета: Стручно-апликативни			
Година и семестар студија: ДРУГА година, ЧЕТВРТИ семестар			
Број ЕСПБ: 5			
Услов: –			
Циљ предмета			
Циљ предмета је развијање способности пословног планирања и надоградња знања и вештина студената стечених на основним студијама о значају и примени бизнис плана у пословању предузећа у циљу стицања конкурентске предности на тржишту. Исто тако, циљ је и оспособљавање студената за праћење ефеката примене пословног плана, као и подстицање да на конкретним примерима предлажу мере и стратегије за унапређење пословне конкурентности.			
Исход предмета			
Након усвајања и савладавања програма предмета студенти ће научити како функционише пословни подухват, како треба испланирати и спровести предузетнички процес, пронаћи оптимално решење у организационом и кадровском смислу и сагледати утицај пројекта на животну средину. Посебан исход огледаће се у томе што ће студенти овладати знањем потребним за припрему детаљне стратешке анализе и израду бизнис плана ради стицања конкурентске предности и повећања вредности предузећа.			
Садржај предмета			
Теоријска настава			
Иновације и предузетништво. Информације и предузетнички процес. Појам и релевантни аспекти пословног плана. Формално незаобилазни делови пословног плана. Оперативни план. Техничко-технолошка анализа. Анализа организационих и кадровских аспеката. Анализа локације. Анализа заштите животне средине и заштите на раду. Маркетинг план. План набавке. План производње. План продаје. Финансијски план. Извори финансирања. Инвестициона улагања. Обрачун резултата пословања. Синтетички финансијски извештаји. Финансијска анализа. Конкурентске предности. Портерова теорија конкурентске предности. Инструменти и средства конкурентске предности. Генеричке стратегије конкурентске предности.			
Практична настава			
Практичан пример израде оперативног плана. Практичан пример израде маркетинг плана. Практичан пример израде финансијског плана. Практичан пример израде пословног плана.			
Литература			
1. Пауновић, Б., Зиповски, Д. (2018). <i>Пословни план-водич за израду</i> . Београд: ЦИД Економски факултет, ISBN: 978-86-403-1475-6.			
2. Милићевић, В. (2014). <i>Стратегијско пословно планирање-менаџмент приступ</i> . Београд: ФОН у Београду, ISBN: 978-86-7680-103-9			
3. Портер, Е. М. (2007). <i>Конкурентска предност</i> . Нови Сад: Аsee, ISBN: 978-86-7668-029-9.			
Број часова активне наставе		Теоријска настава: 30	Практична настава: 30
Методе извођења наставе			
Усмено излагање, презентације наставних садржаја, практични радови, анализа случајева из праксе.			
Оцена знања (максимални број поена 100)			
Предиспитне обавезе	поена	Завршни испит	поена
активност у току предавања	5	писмени испит	–
практична настава	5	усмени испит	60
колоквијум-и	20		
семинар-и	10		