

<b>Šifra predmeta: BUS328</b>	<b>Naziv predmeta: MENADŽMENT MIKRO, MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA</b>																
<b>Nivo: Prvi ciklus studija</b>	<b>Godina: III</b>	<b>Semestar: V</b>	<b>Broj ECTS kredita: 6</b>														
<b>Status: obavezni smjerski</b>	<b>Broj sati sedmično: 6</b>		<b>Ukupan broj sati: 90</b>														
<b>1. CILJ PREDMETA</b>	Menadžment mikro, malih i srednjih preduzeća (3MSP), ima za cilj, svrhu, da ospozobjava studente da vode, uslovno rečeno, manje, a ne velike korporativno ustrojene biznise. Potrebno je da se povuče linija demarkacije između predmeta Preduzetništvo kojeg studenti slušaju na prvoj godini studija i ovog predmeta kojeg slušaju na završnoj godini prvog ciklusa na Visokoj poslovnoj školi, iako je gotovo nemoguće razdvojiti preduzetništvo i mali biznis. Fokus predmeta 3MSP je na poslovnom vođenju već ustrojenih, već porođenih biznisa. Nerijetko ljudi koji utemeljuju biznise ujedno i menadžerski vode biznise koje su ustrojili, i to je upravo zajednička linija između preduzetništva i „malog“ biznisa: čovjek koji ustrojava biznis (preduzetnik) je vrlo, vrlo često i čovjek koji menadžerski vodi biznis kojeg je ustrojio. Razdvajanjem ovih predmeta želimo fokusirati činjenicu da su ustroj biznis (preduzetništvo) i vođenje ustrojenog biznisa (3MSP) potpuno različite „stvari“. Po logici stvari, naš fokus je na: kako uspješno voditi biznise koji se nalaze u embrionalnoj razvojnoj fazi?																
<b>1.1. Osnovne tematske jedinice</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. uvod u menadžment mikro, malih i srednjih preduzeća – mikro, mala i srednja preduzeća generator ekonomskog razvoja</li> <li>2. strategijski menadžment mikro, malih i srednjih preduzeća (+ osnove biznis planiranja)</li> <li>3. balanced scorecard koncept i primjena u mikro, malim i srednjim preduzećima</li> <li>4. marketing u mikro, malim i srednjim preduzećima</li> <li>5. organizovanje mikro, malih i srednjih preduzeća</li> <li>6. vođenje</li> <li>7. izvori finansiranja</li> <li>8. evropska povjela o malim i srednjim preduzećima</li> <li>9. strategija razvoja malih i srednjih preduzeća u bh</li> <li>10. institucionalna podrška mikro, malim i srednjim preduzećima u svijetu</li> <li>11. institucionalna podrška mikro, malim i srednjim preduzećima u bh</li> </ol>																
<b>1.2. Rezultati učenja</b>	Rezultati učenja – znanje: razumijevanje značaja preduzetništva i sektora „malog“ biznisa za ekonomsko-društveni razvoj zemlje, upoznavanje sa sadržajem bazičnih menadžerskih funkcija „malih“ biznisa posmatranih sa stanovišta top-menadžera, nerijetko samog preduzetnika, kako osigurati, iz kojih izvora, nedostajuća finansijska sredstva, kako napraviti biznis plan – metodologija izrade biznis plana, identifikacija mogućih oblika i načina potpore preduzetništvu i „malom“ biznisu u razvijenim tržišnim ekonomijama, identifikacija mogućih oblika i načina potpore preduzetništvu i „malom“ biznisu u Bosni i Hercegovini, Rezultati učenja – kompetencije: sopstveni razvoj i unapređenje pojedinih kompetencija emocionalne inteligencije koje posjeduju preduzetnici, odnosno top-menadžeri „malih“ biznisa, sposobnost analitičkog promišljanja i sposobnost rješavanja problema iz domena menadžmenta na kreativan način, timski rad, usmena prezentacija i komunikacione vještine, unapređenje vještina usmene prezentacije pisana prezentacija, unapređenje vještine pisano prezentirana																
<b>2. NAČIN ORGANIZACIJE NASTAVE</b>																	
	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="text-align: left;"><b>Opis aktivnosti</b></th><th style="text-align: right;"><b>(%)</b></th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. ex katedra</td><td style="text-align: right;">40%</td></tr> <tr> <td>2. projekti i prezentacije projekata</td><td style="text-align: right;">30%</td></tr> <tr> <td>3. gosti predavači</td><td style="text-align: right;">20%</td></tr> <tr> <td>4. interakcija sa studentima</td><td style="text-align: right;">10%</td></tr> </tbody> </table>			<b>Opis aktivnosti</b>	<b>(%)</b>	1. ex katedra	40%	2. projekti i prezentacije projekata	30%	3. gosti predavači	20%	4. interakcija sa studentima	10%				
<b>Opis aktivnosti</b>	<b>(%)</b>																
1. ex katedra	40%																
2. projekti i prezentacije projekata	30%																
3. gosti predavači	20%																
4. interakcija sa studentima	10%																
	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="text-align: left;"><b>Učešće u ocjeni</b></th><th style="text-align: right;"><b>(%)</b></th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. parcialni</td><td style="text-align: right;">30%</td></tr> <tr> <td>2. sazetak clanaka</td><td style="text-align: right;">10%</td></tr> <tr> <td>3. izrada biznis plana</td><td style="text-align: right;">20%</td></tr> <tr> <td>4. prezentacija biznis plana</td><td style="text-align: right;">10%</td></tr> <tr> <td>5. In-class kvizovi</td><td style="text-align: right;">5%</td></tr> <tr> <td>6. finalni ispit</td><td style="text-align: right;">25%</td></tr> </tbody> </table>			<b>Učešće u ocjeni</b>	<b>(%)</b>	1. parcialni	30%	2. sazetak clanaka	10%	3. izrada biznis plana	20%	4. prezentacija biznis plana	10%	5. In-class kvizovi	5%	6. finalni ispit	25%
<b>Učešće u ocjeni</b>	<b>(%)</b>																
1. parcialni	30%																
2. sazetak clanaka	10%																
3. izrada biznis plana	20%																
4. prezentacija biznis plana	10%																
5. In-class kvizovi	5%																
6. finalni ispit	25%																
<b>3. LITERATURA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• „A special report on entrepreneurship“ (2009.), <u>The Economist</u></li> <li>• Goleman D. (1998.), <u>What Makes a Leader</u>, <u>Harvard Business Review</u></li> <li>• Goleman D., Boyatzis R. (2008.), <u>Social Intelligence and the Biology of Leadership</u>, <u>Harvard Business Review</u></li> <li>• Šunje A. (2008.), <u>Top-menadžer: vizionar i strateg</u> (45-136), treće neizmijenjeno izdanje, <u>Tirada, Sarajevo</u></li> <li>• Mintzberg H. (1983.), <u>Structures in Fives: Designing effective organizations</u> (157-162, 189-214, 253-282), <u>Prentice-Hall, New Jersey</u></li> <li>• Dostić M. (2002.), <u>Menadžment malih i srednjih preduzeća</u>, <u>Ekonomski fakultet Univerziteta u Sarajevu – Izdavačka djelatnost, Sarajevo</u></li> <li>• Collins J. C., Porras J. I. (1996.), <u>Building Your Company's Vision</u>, <u>Harvard Business Review</u></li> <li>• Drucker P. F. (1999.), <u>Managing Oneself</u>, <u>Harvard Business Review</u></li> </ul>																