

Nastavni program za predmet:	BIZNIS PLAN MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA
Odsek – smer:	Menadžment
Ciljevi predmeta:	<p><i>Da studentima obezbedi elementarna znanja preduzetničkog procesa u kome su sadržani: ekonomski, odnosno: tržišni, finansijski, organizacioni, proizvodno-tehnološki, markentiški, menadžerski i razvojni elementi radi maksimalizacije profita i održavanja likvidnosti malih, srednjih i drugih preduzeća. Biznis plan se prezentira potencijalnim investitorima (eksterno), menadžmentu i zaposlenim (interno) da kontinualno prate, koriguju i unapređuju celokupno uspešno poslovanje preduzeća u sadašnjosti i budućnosti.</i></p>
<p>Programski sadržaj:</p> <p>Biznis plan za mala i srednja preduzeća (<i>uvod, rezime i sadržaj biznis plana</i>). Uvod u biznis plan, priprema, namena i biznis plan kao <i>ja</i> (misija, vizija, ciljevi i plan prodaje). <i>Vrste i snaga konkurencije na tržištu</i> (koncentracija, buduća strategija, snaga kupaca, snaga dobavljača, mogućnost ulaska/izlaska i iskorišćenost kapaciteta). <i>Potencijalni kupci</i> (koje koristi imaju kupci, alternativne kupovine, ko odlučuje o kupovini, u kom dobu kupuju vaše proizvode, ko su alternativni kupci, a ko su konkurenti). <i>Prodajne cene proizvoda/usluga</i>: tržišni udeo proizvoda ili usluga, potencijalni kupci, obim i značaj konkurencije, proces prodaje, kanali distribucije, načini promocije proizvoda i stalno reklamiranje proizvoda, praćenje i analiziranje mišljenja kupaca o proizvodu u cilju poboljšanja strategije prodaje i promocije i promotivni mix. Okruženje (sociološko, tehnološko, ekonomsko i političko). <i>Plan proizvodnje/pružanja usluga</i>: proizvodne mogućnosti i potrebe za realizaciju planiranog proizvoda. <i>Lokacija</i> (makro lokacija, mikro lokacija, pozitivni i negativni faktori, poslovni prostor i dr). <i>Raspoloživi fizički resursi</i> (oprema, mašine, uređaji, instalacije, sirovine, reprodukcijski materijali, polufabrikti, informacije i dr., dobavljači opreme, sirovine i drugi inputi, transport i dr). <i>Ljudski resursi</i> (proces, poslovi, zadaci, funkcije i organizaciona struktura, menadžment: obrazovanje, iskustvo, poslovni dometi i sl., izvršioци, obuka, motivacija, timovi, nakade i obaveze). <i>Troškovi proizvodnje</i> (cene inputa, utrošci, upravljanje troškovima po vrstama i mestima nastanka, oportunitetni trošak, menadžment troškova i dr.). <i>Tehnologija</i> (stručni ugled ponuđača, reference, savremenost, normativni utrošaka, fleksibilnost tehnologije i dr). <i>Ekologija i zaštita na radu</i> (uticaj mogućih investicija na okolinu, mere za smanjenje zagađenosti, vrste otpada i zaštita na radu). <i>Plan prodaje</i>: proizvod/usluga, tržišta, kupci, prodavci, distribucija, marketinški aspekti – načini korišćenja, čuvanja i sl.; godišnji nivo, kvartalni, mesečni, nedeljni, dnevni, izrada od 3-5 godina unapred. <i>Menadžment plan</i> organizacije i upravljanja preduzećem kao prezentacija poslovnom partneru ili potencijalnom investitoru, koliko je efikasno organizovana firma i da li predviđeni menadžerski tim može uspešno upravljati preduzećem. <i>Istorija direktora</i> (prednosti i slabosti), radno iskustvo, obaveze i odgovornosti, zarade. <i>Organizaciona šema</i> (broj i klasifikaciona struktura ključno zaposlenih, potrebne sposobnosti, rad za stalno ili na određeno vreme, obučavanje ljudi po potrebi tehnologije i po kojoj ceni i sl. definisanje proizvodnog i administrativnog osoblja). <i>Menadžerska struktura preduzeća</i> sa aspekta efikasnog upravljanja preduzećem u budućnosti i rentabilnog povratka uložених или pozajmljenih sredstava; organizacijsko-pravni oblik i prava vlasnika; <i>Angažovanje spoljnih konsultanata i eksperata</i> (iz marketinga, informatike, menadžmenta, finansija i slično). <i>Finansijski plan</i> prezentira potrebna finansijska sredstva – ulaganja: struktura, veličina i dinamika, a pri oformljenom preduzeću procenjuju se poslovni rezultati – očekivani u cilju povraćaja uložених sredstava. <i>Izvori sredstava</i> (sopstvena, ulaganje drugih partnera, krediti domaći i inostrani). <i>Bilans uspeha</i> (ukupna prodaja, bruto marža, odnosno break-even analiza u odnosu na kapacitet i tržište, operativni rezultat, neto rezultat, amortizacija i otpisi, kontrola troškova). <i>Bilans stanja</i> (obaveze: dobavljači, banke, porezi i ostalo, kapital: osnovni, profit tekuće godine, profit prethodne godine, rezerve i drugo). <i>Bilans uspeha i tokovi gotovine – cash flows</i> (prijem gotovine, odliv gotovine i neto promena gotovine). <i>Kreditna analiza</i> (likvidnost, profitabilnost, povraćaj kapitala i finansijski rezultat); cost benefit analiza i likvidnost. <i>Analiza rizika</i> (snage, slabosti, prilike i pretnje - SWOT matrica, ograničavajući faktori, kritični faktori uspeha,</p>	

