

<b>Струка (назив):</b>		Све струке			
<b>Занимање (назив):</b>		Сва занимања			
<b>Предмет (назив):</b>		<b>ОСНОВИ ПРЕДУЗЕТНИШТВА</b>			
<b>Опис (предмета):</b>		Стручни предмет			
<b>Модул (наслов):</b>		<b>ПОЈАМ И РАЗВОЈ ПРЕДУЗЕТНИШТВА У ОДРЕЂЕНОМ ОКРУЖЕЊУ</b>			
<b>Датум:</b>	<b>2021. год.</b>	<b>Шифра:</b>		<b>Редни број:</b>	<b>01</b>
<b>Сврха</b>					
-Стицање теоријских знања о предузетништву у циљу јачања свијести о његовом значају за самозапошљавање, за развој економије и друштва у цјелини. -Развијање критичког начина размишљања и понашања у свакодневном животу и раду.					
<b>Специјални захтјеви / Предуслови</b>					
-Сарадња и повезивање са осталим стручним предметима. -Основна информатичка знања					
<b>Циљеви</b>					
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Усвајање основних теоријских знања о појму и значају предузетништва, као и мотивима предузетника</li> <li>- Развијање свијести о значају и улози иновација у предузетништву</li> <li>- Уочавање ризика у предузетништву и начина за њихово смањивање</li> <li>- Упознавање карактеристика успјешног предузетника</li> <li>- Схватање улоге и значаја окружења на предузетника</li> <li>- Препознавање и процјена предузетничке идеје</li> </ul>					
<b>Теме</b>					
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Појам, развој и значај предузетништва</li> <li>2. Основне одреднице предузетништва</li> <li>3. Профил успјешног предузетника</li> <li>4. Утицај окружења на предузетништво</li> <li>5. Предузетничка идеја</li> </ol>					

Тема	Исходи учења			Смјернице за наставнике
	Знања	Вјештине	Личне компетенције	
	Ученик је способан да:			
1. Појам, развој и значај предузетништва	<ul style="list-style-type: none"><li>- објасни појам предузетништва,</li><li>- опише историјски развој предузетничке мисли,</li><li>- објасни значај предузетништва из угла индивидуалног предузетника, као и у ширем друштвеном контексту,</li><li>- наведе и објасни мотиве за бављење предузетничким бизнисом.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- правилно тумачи појам предузетништва и предузетника,</li><li>- уочава примјере предузетништва у свом окружењу и анализира њихов значај,</li><li>- разликује материјалне и нематеријалне мотиве предузетника.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- испољи аналитичност, самокритичност и објективност при започињању и обављању посла,</li><li>- рјешава проблеме тако да у сваком проблему види пословну шансу,</li><li>- испољи иницијативу, предузимљивост и организационе способности,</li><li>- ефикасно планира и организује вријеме,</li><li>- истрајно, упорно и уз потпуну посвећеност обавља посао,</li><li>- испољи позитиван однос према значају спровођења прописа и стандарда који су важни за његов рад,</li><li>- испољава способност за разумијевање појава и процеса у оквиру предузетништва,</li><li>- користи информационе технологије,</li><li>- проналази и користи различите изворе информација и знања,</li><li>- прилагођава се промјенама у радном</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- методом „мождана олуја“ утврдити предзнање ученика о појму и развоју предузетништва,</li><li>- користити стручну литературу,</li><li>- кроз дискусију препознати и коментарисати значај предузетништва и мотиве предузетника,</li><li>- подстаћи ученике да пронађу примјере успјешних предузетника у свом окружењу и шире, користећи интернет, као извор информација.</li></ul>
2. Основне одреднице предузетништва	<ul style="list-style-type: none"><li>- наведе и објасни основне елементе предузетничког процеса,</li><li>- препозна кључну улогу предузетника за одвијање предузетничког процеса,</li><li>- објасни разлику између предузетништва у малим и великим предузећима,</li><li>- наведе врсте иновација и објасни њихову улогу у предузетништву,</li><li>- објасни однос између предузетништва и власништва,</li><li>- наброји врсте ризика у предузетништву,</li><li>- објасни улоге предузетника и менаџера у појединим фазама развоја предузећа.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- разликује основне елементе предузетничког процеса,</li><li>- уочи и анализира разлике између пословне идеје и пословне шансе,</li><li>- правилно тумачи зашто предузећа морају да се понашају на предузетнички начин,</li><li>- разликује врсте иновација и уочава њихову неопходност у предузетништву,</li><li>- анализира шта предузетнику омогућава власништво,</li><li>- утврђује разлоге због којих предузетници настоје елиминисати елементе ризика,</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- испољи позитиван однос према значају спровођења прописа и стандарда који су важни за његов рад,</li><li>- испољава способност за разумијевање појава и процеса у оквиру предузетништва,</li><li>- користи информационе технологије,</li><li>- проналази и користи различите изворе информација и знања,</li><li>- прилагођава се промјенама у радном</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- објаснити основне елементе предузетничког процеса,</li><li>- кроз дискусију и примјере навести ученике да уоче да пословна шанса постоји тамо гдје постоји проблем,</li><li>- указати на грешке које предузетници најчешће праве када је ријеч о пословним идејама,</li><li>- подстаћи ученике да закључе зашто предузетништво није искључиво везано за мала предузећа,</li><li>- шематски приказати врсте иновација,</li><li>- кроз дискусију и примјере навести ученике да закључе да иновација не значи пословни успјех док се не комерцијализује на тржишту,</li><li>- навести начине на које предузетник може да смањи ризик</li></ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>- анализира разлоге због којих предузетници у средњим и великим предузећима вођење послова препуштају менаџерима.</li> </ul>	<p>окужењу,</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- развија критички однос према стварности,</li> <li>- развија самосталност, али и склоност ка тимском раду,</li> <li>- посједује позитиван такмичарски дух,</li> <li>- развија способност преузимања ризика,</li> <li>- развија добру комуникацију са окупењем у циљу лакше реализације пословне идеје.</li> </ul>	<p>у пословању,</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- тражити да ученици закључе у којој је фази развоја предузећа предузетнику потребна помоћ менаџера,</li> <li>- састављати листу питања и одговора за понављање градива.</li> </ul>
<b>3. Профил успјешног предузетника</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- наведе основне карактеристике профила успјешног предузетника,</li> <li>- објасни улогу и значај искуства у вођењу бизниса,</li> <li>- идентификује основне вјештине у предузетништву,</li> <li>- наброји и објасни технике за оцјену предузетничких предиспозиција.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- рангира личне карактеристике предузетника према њиховом значају,</li> <li>- на конкретном примјеру предузетника из свог окупења анализира менаџерско искуство,</li> <li>- уочава значај и неопходност да се вјештине предузетника примијене у пракси ,</li> <li>- оцијени своје предузетничке предиспозиције.</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- методом „мождана олуја“ навести што већи број карактеристика профила успјешног предузетника, па тражити да их ђаци рангирају према њиховом значају,</li> <li>- разговарати о врстама искустава и вјештина које су веома битне за успјех предузетника,</li> <li>- заинтересовати ученике да оцијене своје предузетничке предиспозиције помоћу неког од тестова предузетничких квалитета (нпр. Харперов тест).</li> </ul>
<b>4. Утицај окупења на предузетништво</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- наведе основне карактеристике данашњег пословног окупења у глобалним размјерама,</li> <li>- наброји и објасни основне елементе пословног окупења,</li> <li>- објасни улогу и значај породице као најближег окупења предузетника,</li> <li>- препозна добре и лоше стране породичног бизниса.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- анализира основне карактеристике данашњег пословног окупења у свјетским размјерама,</li> <li>- уочава и процјењује утицај појединих елемената из окупења о којима предузетник треба да води рачуна када доноси одлуку о инвестирању,</li> <li>- анализира улогу породице у покретању</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- кроз излагање, дискусију и примјере указати на карактеристике данашњег пословног окупења у глобалним размјерама,</li> <li>- шематски приказати основне елементе пословног окупења,</li> <li>- подстицати ученике да закључе на који начин поједини елементи окупења дјелују на предузетништво,</li> <li>- подијелити ученике у групе, од којих ће једна анализирати и презентовати предности</li> </ul>

		бизниса.		породичног бизниса, а друга недостатке.
<b>5. Предузетничка идеја</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- наведе основне критеријуме за утврђивање предузетничких идеја,</li> <li>- препозна могуће изворе предузетничких идеја,</li> <li>- наброји и објасни методе прикупљања предузетничких идеја,</li> <li>- објасни факторе које предузетник мора да има у виду када анализира и филтрира идеје,</li> <li>- наведе и објасни предности и недостатке могућих начина реализације предузетничких идеја,</li> <li>- наведе и објасни предности и недостатке појединих облика власништва,</li> <li>- наброји изворе финансирања предузетничких идеја.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- уочава тржишне и финансијске потенцијале пословне идеје, као и личне интересе предузетника,</li> <li>- прикупља пословне идеје из разних извора (лични контакти, уочавање проблема које имају купци, одређене празнине на тржишту, посјете сајмовима, изложбама, коришћење интернета, читање новина....),</li> <li>- користи различите методе прикупљања предузетничких идеја,</li> <li>- процјењује и анализира све факторе и бира најбољу пословну идеју,</li> <li>- анализира предности и недостатке куповине постојећег бизниса, отпочињања новог бизниса и франшизинга,</li> <li>- анализира предности и недостатке соло бизниса, партнерства и корпоративног модела,</li> <li>- пронађе, анализира и користи различите изворе финансирања предузетничких идеја.</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- кроз дискусију доћи до закључка зашто предузетничка идеја мора да има тржишне потенцијале,</li> <li>- подстицати ученике на креативно истраживање и прикупљање пословних идеја из разних извора,</li> <li>- тражити од ученика да наведу примјере како предузетник у сваком проблему на тржишту види неку своју потенцијалну шансу,</li> <li>- кроз рад у групама обрадити методе прикупљања предузетничких идеја,</li> <li>- анализирати пословну идеју узимајући у обзир све факторе: вријеме, потребна финансијска средства, ниво ризика и очекивани финансијски резултат,</li> <li>- задати ученицима да препознају и објасне предности и недостатке могућих начина реализације предузетничких идеја,</li> <li>- кроз рад у групама анализирати могуће облике власништва, са нагласком на предности и недостатке,</li> <li>- кроз излагање и дискусију истакнути суштину бројних изворе финансирања предузетничких идеја,</li> <li>- подстакнути ученике да се информишу о средствима за подстицање предузетништва са циљем реализације своје пословне идеје,</li> </ul>

				- питања за квиз и систематизацију градива.
<b>Интеграција</b>				
- Интегрише се са модулима стручних предмета.				
<b>Извори</b>				
- Уџбеници које је одобрило Министарство просвјете и културе Републике Српске; - Друга стручна и теоријска литература (стручни часописи, приручници, збирке, видео и аудио записи, интернет и сл.).				
<b>Оцјењивање</b>				
Оцјењивање се врши у складу са Законом о средњем образовању и васпитању и Правилником о оцјењивању ученика у настави и полагању испита у средњој школи. Са начином и техникама оцјењивања ученици требају бити упознати прије почетка изучавања модула.				

<b>Струка (назив):</b>		Све струке			
<b>Занимање (назив):</b>		Сва занимања			
<b>Предмет (назив):</b>		<b>ОСНОВИ ПРЕДУЗЕТНИШТВА</b>			
<b>Опис (предмета):</b>		Стручни предмет			
<b>Модул (наслов):</b>		<b>БИЗНИС ПЛАН, ФИНАНСИЈСКИ, ОРГАНИЗАЦИОНИ И ПРАВНИ АСПЕКТИ ПОСЛОВАЊА</b>			
<b>Датум:</b>	2021. год.	<b>Шифра:</b>		<b>Редни број:</b>	02
<b>Сврха</b>					
- Стицање основних теоријских знања о предузетништву у циљу оспособљавања за израду бизнис плана за отпочињање сопственог посла, као и разумијевање финансијских, организационих и правних аспеката пословања.					
<b>Специјални захтјеви / Предуслови</b>					

<div>-Усвојена теоријска знања из претходног модула.</div> <div>-Основна информатичка знања.</div>				
Циљеви				
<div><div>- Схватање улоге и значаја израде бизнис плана</div><div>- Упознавање са суштинским значењем маркетинга</div><div>- Стицање реалне слике о исплативости инвестирања у своју пословну идеју</div><div>- Упознавање закона, прописа, могућих правних форми и одговарајућих процедура регистрације пословања</div><div>- Оспособљавање за самосталан рад</div></div>				
Теме				
<div><div>1. Бизнис план</div><div>2. Маркетинг у предузетничком бизнису</div><div>3. Финансијски аспекти пословања</div><div>4. Организациони аспекти предузетништва</div><div>5. Правни и институционални оквир и подршка развоју предузетништва</div></div>				
Тема	Исходи учења			Смјернице за наставнике
	Знања	Вјештине	Личне компетенције	
	Ученик је способан да:			
1. Бизнис план	<div><div>- објасни појам, основне разлоге и значај израде бизнис плана,</div><div>- наведе и објасни структуру бизнис плана,</div></div>	<div><div>- изради конкретан бизнис план за сопствену бизнис идеју,</div><div>- успјешно презентује бизнис план.</div></div>	<div><div>- испољи аналитичност, самокритичност и објективност при започињању и обављању посла,</div><div>- рјешава проблеме тако да у сваком проблему види пословну шансу,</div></div>	<div><div>- упутити ученика да користећи интернет и друге изворе пронађу пословну идеју, направе бизнис план према стандардној структури и презентују га,</div><div>- кроз дискусију подстаћи ученике да на основу бизнис плана оцијене да ли је оправдано реализовати одређену пословну идеју.</div></div>
2. Маркетинг у предузетничком бизнису	<div><div>- објасни суштину маркетинга,</div><div>- наведе и објасни елементе маркетинг микса,</div><div>- објасни појам и начин коришћења SWOT анализе,</div><div>- наведе основне кораке у</div></div>	<div><div>- уочава значај маркетинга као пословне филозофије,</div><div>- анализира утицај елемената маркетинг микса (производ/услуга, цијена, канали</div></div>	<div><div>- испољи иницијативу, предузимљивост и организационе способности,</div></div>	<div><div>- подстаћи ученике да закључе на који начин маркетинг обједињује захтјеве купаца и циљеве предузећа,</div><div>- кроз дискусију и примјере објаснити на који начин елементи маркетинг микса утичу на потребе,</div></div>

	<p>изради маркетинг плана,</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- протумачи информације о тржишту (купци и конкуренти),</li> <li>- дефинише маркетинг циљеве,</li> <li>- дефинише маркетинг стратегије.</li> </ul>	<p>дистрибуције, промоција) на потенцијалне купце,</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- користи SWOT анализу као једну од најпопуларнијих техника у маркетингу,</li> <li>- прикупља и анализира информације о стању тражње и понуде на тржишту,</li> <li>- израђује упитнике за анкетирање купаца,</li> <li>- одређује маркетинг циљеве показатељима обима продаје и тржишног учешћа,</li> <li>- користи различите маркетинг стратегије за постизање највећег ефекта у пословању,</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ефикасно планира и организује вријеме,</li> <li>- истрајно, упорно и уз потпуну посвећеност обавља посао,</li> <li>- испољи позитиван однос према значају спровођења прописа и стандарда који су важни за његов рад,</li> <li>- испољава способност за разумијевање појава и процеса у оквиру предузетништва,</li> <li>- користи информационе технологије,</li> <li>- проналази и користи различите изворе информација и знања,</li> <li>- прилагођава се промјенама у радном окружењу,</li> <li>- развија критички однос према стварности,</li> <li>- развија</li> </ul>	<p>ставове, мотивацију и пријем код потенцијалних купаца,</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- подстаћи ученике да наведу и анализирају што већи број интерних и екстерних фактора употребом матрице за SWOT анализу,</li> <li>- креирати упитник за истраживање тржишта,</li> <li>- задати ученицима да прикупе квантитативне и квалитативне, примарне и секундарне податке о стању на тржишту, према задатим тезама, на основу којих ће анализирати купце и конкуренте,</li> <li>- кроз примјер маркетинг плана дефинисати маркетинг циљеве,</li> <li>- организовати рад у групама са циљем да обраде и презентују маркетинг стратегије.</li> </ul>
<b>3. Финансијски аспекти пословања</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- објасни појам инвестиција,</li> <li>- наведе и објасни основне елементе активе и пасиве биланса стања,</li> <li>- објасни основне елементе биланса успјеха,</li> <li>- на основу биланса успјеха објасни да ли је предузеће успјело да оствари циљ пословања- добит,</li> <li>- наведе разлику између утrophка и трошка,</li> <li>- наброји и објасни врсте трошкова,</li> <li>- протумачи зашто је за предузетника битна цијена коштања по јединици</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- утврди обим потребних инвестиција и структуру финансирања предузетничке идеје,</li> <li>- састави биланс стања и биланс успјеха на једноставном примјеру,</li> <li>- израчуна пословни резултат,</li> <li>- уочи утицај обима производње на висину фиксних и варијабилних трошкова,</li> <li>- израчуна фиксне и варијабилне трошкове за одређени обим производње,</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- користи</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- користити стручну литературу,</li> <li>- кроз примјер анализирати обим и структуру инвестиција и извора финансирања,</li> <li>- примјери биланса стања и биланса успјеха,</li> <li>- графички приказ појединих врста трошкова,</li> <li>- на основу примјера дискутовати о кретању трошкова по јединици производа при различитим нивоима производње,</li> <li>- задати ученицима да израчунају цијену коштања по јединици производа,</li> <li>- подстакнути ученике да направе најједноставнији финансијски план</li> </ul>

	производа, - дефинише тачку рентабилности, - објасни основне финансијске показатеље ликвидности, - протумачи показатеље рентабилности.	- израчуна цијену коштања по јединици производа, - припреми финансијски план за своју бизнис идеју, - израчуна и анализира преломну тачку рентабилности да би утврдио обим производње при којем предузетник из зоне губитка прелази у зону добитка, - израчуна и анализира показатеље ликвидности и рентабилности.	самосталност, али и склоност ка тимском раду, - посједује позитиван такмичарски дух, - развија способност преузимања ризика, - развија добру комуникацију са окружењем у циљу лакше реализације пословне идеје.	за сопствену бизнис идеју, - задати ученицима да израчунају и протумаче преломну тачку рентабилности, - користећи информације из биланса стања и биланса успјеха тражити од ученика да израчунају и протумаче показатеље ликвидности и рентабилности.
<b>4. Организациони аспекти предузетништва</b>	- дефинише појам организације као активности и институције, - наброји ко (шта) чини организацију, - објасни различите моделе организовања, - објасни предузетничку и менаџерску организацију.	- уочава значај добре организације за функционисање било које институције или активности, - анализира разлике између предметног, функционалног и територијалног организовања, као и разлике између „ниске“ и „високе“ организационе структуре, - упоређује и утврђује основне разлике између предузетничке и менаџерске организације.		- кроз разговор са ученицима објаснити појам и значај организације, - шематски прикази разних облика организације, - организовати рад у групама са циљем да обраде и презентују одређени облик организовања, - тражити од ученика да уоче предности и недостатке појединих облика организовања и препознају најповољнији организациони облик за своју пословну активност, - кроз дискусију и примјере објаснити предузетничку и менаџерску организацију.
<b>5. Правни и институционални оквир и подршка</b>	- наведе основне правне форме за отпочињање пословне активности,	- анализира предности и недостатке појединих правних форми обављања пословне активности,		- користити стручну литературу, - упознати ученике са законским и подзаконским актима којима се



<p><b>развоју предузетништв а</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- објасни основне разлике између предузетника и привредног друштва,</li> <li>- наведе основне кораке у процесу регистрације привредних субјеката,</li> <li>- наведе институције које подржавају развој предузетништва,</li> <li>- идентификује облике финансијске и нефинансијске подршке развоју предузетништва.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- уочава опасност започињања бизниса без начелног познавања правних прописа,</li> <li>- истражи облике финансијске и нефинансијске подршке развоју предузетништва у циљу коришћења истих.</li> </ul>		<p>одређују услови за оснивање и обављање дјелатности из дате струке,</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- презентовати документацију која је потребна за регистрацију предузетника,</li> <li>- подстицати ђаке да прате информације о додјели бесповратних новчаних средстава за најбоље пословне идеје са циљем да учествују у такмичењу,</li> <li>- питања за квиз и систематизацију градива,</li> </ul>
<p><b>Интеграција</b></p>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Интегрише се са првим модулом и са модулима стручних предмета.</li> </ul>				
<p><b>Извори</b></p>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Уџбеници које је одобрило Министарство просвјете и културе Републике Српске;</li> <li>- Друга стручна и теоријска литература (стручни часописи, приручници, збирке, видео и аудио записи, интернет и сл.).</li> </ul>				
<p><b>Оцјењивање</b></p>				
<p>Оцјењивање се врши у складу са Законом о средњем образовању и васпитању и Правилником о оцјењивању ученика у настави и полагању испита у средњој школи. Са начином и техникама оцјењивања ученици требају бити упознати прије почетка изучавања модула.</p>				