Sveučilište u Zagrebu Agronomski fakultet
Svetošimunska cesta 25, 10000 Zagreb
Telefon: +385 (0)1 2393 777
E-mail: dekanat@agr.hr
Web: www.agr.unizg.hr

Menadžment malih i srednjih poduzeća u agrobiznisu (144068)

Nositelj kolegija

izv. prof. dr. sc. Josip Juračak

Opis kolegija

U gospodarstvu svake države mala i srednja poduzeća stvaraju velik dio novostvorene vrijednosti, a posebice inovativnih proizvoda i usluga. Polaznici će dobiti i temeljne informacije o značenju i ulozi malih i srednjih poduzeća za agrobizinis, zatim, o njihovom mjestu u gospodarstvu seoskih prostora, kao i u nacionalnom gospodarstvu. Modul daje studentu osnovna znanja i informacije potrebne za pokretanje i vođenje malog i srednjeg poduzeća. To uključuje znanja o poslovnom planiranju, zakonskim oblicima poslovnog organiziranja, te procjeni i namicanju financijskih sredstava za poslovanje. Student će također biti upoznat s temeljnim načelima i metodama marketinga, analize poslovanja, organizacije i kontrole poslovanja koje se primjenjuju u malim i srednjim poduzećima.

ECTS: **6.00**

Engleski jezik: **R1**

E-učenje: **R1**

Sati nastave: 60
Predavanja: 24
Auditorne vježbe: 20
Seminar: 16

Izvođač predavanja

- izv. prof. dr. sc. Josip Juračak
- prof. dr. sc. Zoran Grgić

Izvođač vježbi

- izv. prof. dr. sc. Josip Juračak
- prof. dr. sc. Zoran Grgić
- dr. sc. Jerko Markovina

Ocjenjivanje

Dovoljan (2): 60-70%
Dobar (3): 71-80%
Vrlo dobar (4): 81-90%
Izvrstan (5): 91-100%

Developed by Superfluo d.o.o. • www.superfluo.hr

Sveučilište u Zagrebu Agronomski fakultet
Svetošimunska cesta 25, 10000 Zagreb
Telefon: +385 (0)1 2393 777
E-mail: dekanat@agr.hr
Web: www.agr.unizg.hr

Vrsta kolegija

- Diplomski studij / Hortikultura / Voćarstvo (Izborni kolegij, 3. semestar, 2. godina)
- Diplomski studij / Biljne znanosti (Obvezni kolegij, 1. semestar, 1. godina)
- Diplomski studij / Agrobiznis i ruralni razvitak (Izborni kolegij, 1. semestar, 1. godina)
- Diplomski studij / Ekološka poljoprivreda i agroturizam (Izborni kolegij, 1. semestar, 1. godina)
- Diplomski studij / Fitomedicina (Izborni kolegij, 3. semestar, 2. godina)
- Diplomski studij / Hortikultura / Povrćarstvo (Izborni kolegij, 3. semestar, 2. godina)
- Diplomski studij / Hranidba životinja i hrana (Izborni kolegij, 3. semestar, 2. godina)
- Diplomski studij / Poljoprivredna tehnika / Melioracije (Izborni kolegij, 3. semestar, 2. godina)
- Diplomski studij / Hortikultura / Vinogradarstvo i vinarstvo (Izborni kolegij, 3. semestar, 2. godina)

Opće kompetencije

Uspješnim završetkom ovog modula student će:
- znati odrediti kojoj skupini prema veličini pripada pojedini poslovni subjekt,
- poznavati prednosti i slabosti pojedinih načina pokretanja i organizacije poslovnog poduhvata,
- biti u stanju protumačiti osnovne financijske pokazatelje poslovanja radi ocjene stanja poslovnog subjekta,
- primijeniti temeljna načela marketinga i organizacije u poslovanju.

Oblici nastave

- Predavanja
  Upoznavanje studenata s ulogom malih i srednjih poduzeća u gospodarstvu te temeljnim znanjima i alatima potrebnim za upravljanjem istima.
- Auditorne vježbe
  Primjena znanja o razvrstavanju poslovnih subjekata po veličini te stjecanje vještina poslovnog planiranja, organizacije i praćenja poslovanja u malim i srednjim poduzećima.
- Seminari
  Izrada poslovnog plana na temelju zadane poslovne ideje i istraživanja raspoloživih podataka.

Ishodi učenja i način provjere

Ishod učenja	Način provjere
Odabrati način pokretanja i vrstu organizacije poslovanja s obzirom na vrstu i obujam posla te uvjete za poslovanje.	Aktivnost na nastavi, pismeni ispit I.
Izraditi strukturirani poslovni plan.	Aktivnost na nastavi, seminarski rad (poslovni plan)
Odrediti razinu financijske uspješnosti poslovanja i druge pokazatelje bitne za kontrolu poslovanja.	Aktivnost na nastavi, seminarski rad (poslovni plan), pismeni ispit I.
Projektirati jednostavnu poslovnu organizacijsku strukturu.	Aktivnost na nastavi, seminarski rad (poslovni plan), pismeni ispit II.
Primijeniti marketinška načela u planiranju tržišta u prihoda.	Aktivnost na nastavi, seminarski rad (poslovni plan) pismeni ispit II.

Developed by Superfluo d.o.o. • www.superfluo.hr

Sveučilište u Zagrebu Agronomski fakultet
Svetošimunska cesta 25, 10000 Zagreb
Telefon: +385 (0)1 2393 777
E-mail: dekanat@agr.hr
Web: www.agr.unizg.hr

Način rada

Obveze nastavnika

Prenijeti studentima znanje iz područja vezanog uz cilj, ishode učenja i kompetencije ovog modula, putem predavanja, primjera za vježbu i vođenja izrade poslovnog plana (seminara). Nastavnik održava stalnu komunikaciju sa studentima te im stavlja na raspolaganje nastavne materijale i važne informacije u svezi modula korištenjem suvremenih metoda učenja, uključivo i e-učenje. Također provjerava nazočnost, vrednuje stupanj usvajanja znanja i ocjenjuje studente.

Obveze studenta

Studenti su obavezni nazočiti predavanjima, vježbama i seminarskim vježbama te raditi na izradi seminarskog rada u obliku poslovnog plana i pripremi za pisane provjere znanja (ispite). Studenti su također dužni redovito pratiti obavijesti vezane uz nastavu i prijaviti se na sustav e-učenja kao korisnici modula. Kod predaje seminarskih radova i prijavljivanja ispita dužni su se držati zadanih rokova.

Polaganje ispita

Elementi praćenja	Maksimalno bodova ili udio u ocjeni	Bodovna skala ocjena	Ocjena	Broj sati izravne nastave	Ukupni broj sati rada prosječnog studenta	ECTS bodovi
Pohađanje nastave				30	30	1
Priprema i prezentacija poslovnih planova (PP)	20%	20 40 60 80	Dovoljan (2) Dobar (3) Vrlo dobar (4) Izvrstan (5)	26	30	1
Parcijalni ispit I. (PI I.)	40%	0%-59% 60 - 70% 71 – 80% 81 – 90% 91 – 100%	Nedovoljan (1) Dovoljan (2) Dobar (3) Vrlo dobar (4) Izvrstan (5)	2	60	2
Parcijalni ispit II. (PI II.)	40%	0%-59% 60 - 70% 71 – 80% 81 – 90% 91 – 100%	Nedovoljan (1) Dovoljan (2) Dobar (3) Vrlo dobar (4) Izvrstan (5)	2	60	2
UKUPNO	100%	(PI I.x0,4+PI II.x0,4+PPx0,2)		60	180	6

Developed by Superfluo d.o.o. • www.superfluo.hr

Sveučilište u Zagrebu Agronomski fakultet
Svetošimunska cesta 25, 10000 Zagreb
Telefon: +385 (0)1 2393 777
E-mail: dekanat@agr.hr
Web: www.agr.unizg.hr

Tjedni plan nastave

1. Poduzetnik i poduzetništvo: definicija i osnovna obilježja poduzetnika i poduzetništva, usporedba poduzetništva i menadžmenta, pregled znanstvenih pristupa poduzetništvu, primjeri uspješnih poduzetnika i poduzetničkih poduhvata.
2. Menadžment: definicija menadžmenta, znanstvene teorije o menadžmentu, funkcije menadžmenta, menadžerske sposobnosti i stilovi, posebnosti menadžmenta na poljoprivrednim gospodarstvima.
3. Pojam i značaj malog i srednjeg poduzetništva u gospodarstvu: zakonski propisi i kriteriji za razvrstavanje poslovnih subjekata po veličini u RH i u EU, značaj malih i srednjih poduzeća za nacionalno gospodarstvo, posebnosti malih i srednjih poslovnih subjekata u odnosu na velike, česte poslovne pogreške pri pokretanju i upravljanju malim i srednjim poduzećima.
4. Planiranje poslovnog poduhvata: značaj poslovnog planiranja, vrste poslovnih planova, struktura poslovnog plana, upute za izradu jednostavnog poslovnog plana.
5. Pokretanje poslovnog poduhvata: prednosti i nedostaci pokretanja poslovnog poduhvata stvaranjem novog poslovnog subjekta, kupnjom postojećeg poslovnog subjekta i franšiznim ugovorom; analiza stanja i jednostavne metode vrednovanja poduzeća kod preuzimanja ili kupnje.
6. Metode situacijske analize: primjena SWOT analize za ocjenu stanja poslovnog subjekta; primjena analize Porterovih 5 sila za ocjenu stanja poslovnog subjekta u sektoru.
7. Metode kreativnog promišljanja: mogućnosti poticanja kreativnog promišljanja, tehnike kreativnog promišljanja, fokusne grupe i brainstorming kao tehnike kreativnog promišljanja, praktična primjena brainstorminga.
8. Istraživanje i planiranje tržišta: definicija i ključni faktori koji utječu na tržište, vrste tržišta, segmentacija tržišta, definiranje tržišnog segmenta.
9. 1. Međuispit: pismeni.
10. Marketinški splet: dijelovi marketinškog spleta, bitna obilježja i definiranje proizvoda ili usluge, cijena i metode određivanja cijene proizvoda ili usluge, kanali distribucije i odabir kanala distribucije proizvoda ili usluge, uloga promocije i načini promocije.
11. Financijsko planiranje: podjela i opis glavnih skupina poslovnih sredstava, planiranje potrebnih financijskih sredstava i izvora financiranja, određivanje troškova financiranja.
12. Financijska analiza i ocjena poslovanja: formiranje i glavni elementi bilance, računa dobiti i gubitka i novčanog toka; osnovni pokazatelji aktivnosti poslovanja, likvidnosti i profitabilnosti; pokazatelji isplativosti dugoročnih projekata.
13. Osnove poslovne organizacije: organizacijski procesi i organizacijska struktura, osnovne vrste organizacijskih struktura, organizacija radnih mjesta, organizacija poslovnih odjela i funkcija, vođenje poduzeća.
14. 2. Međuispit: pismeni.
15. Prezentacije poslovnih planova

Obvezna literatura

1. Siropolis, Nicholas, C. (1995). Menadžment malog poduzeća. Zagreb: Mate.
2. Buble, M. (2002). Management malog poduzeća. Split: Ekonomski fakultet.
3. Juračak, J. (1996). Menadžment kao čimbenik poslovanja na komercijalnim poljoprivrednim obiteljskim gospodarstvima: magistarski rad. Zagreb: Ekonomski fakultet.
4. Kovačić, D. (2005). Izravna prodaja seljačkih proizvoda. Zagreb: Agrarno savjetovanje.
5. Jelavić, A., Ravlić, P, ,Starčević, A., Šamanović, J. (1995). Ekonomika poduzeća. Split: Ekonomski fakultet.

Developed by Superfluo d.o.o. • www.superfluo.hr

Sveučilište u Zagrebu Agronomski fakultet
Svetošimunska cesta 25, 10000 Zagreb
Telefon: +385 (0)1 2393 777
E-mail: dekanat@agr.hr
Web: www.agr.unizg.hr

Preporučena literatura

1. Megginson, L. C., Byrd, M. J., Megginson, W. L. (2006). Small Business Management – An Entrepreneur's Guidebook. -5th ed., McGraw-Hill.
2. Olson, K. D. (2004). Farm management Principles and Strategies. Iowa State Press.
3. Zakon o trgovačkim društvima, Zakon o obrtu, Zakon o zadrugama, Zakon o poticanju razvoja malog gospodarstva.
4. Kolega, A., D. Kovačić (1995). Uspješna prodaja: priručnik za seljačka obiteljska gospodarstva. Zagreb: Tržništvo.

Sličan kolegij na srodnim sveučilištima

- Business Start-Ups and Entrepreneurship, Hohenheim University, Hohenheim.
- Start-up and corporate planning, BOKU, Vienna.

Developed by Superfluo d.o.o. • www.superfluo.hr