



# MEĐIMURSKO VELEUČILIŠTE U ČAKOVCU

## MEĐIMURJE UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES IN ČAKOVEC

### SYLLABUS KOLEGIJA

AKADEMSKA GODINA: 2023./2024.

#### 1. OPĆE INFORMACIJE O KOLEGIJU

1.1. Naziv kolegija	Poduzetništvo			
1.2. Studijski program/i	Stručni prijediplomski studij Menadžment turizma i sporta			
1.3. Status kolegija (O, I)	O	1.6. Način izvođenja nastave (broj sati)	Predavanja	30
1.4. Šifra kolegija			Vježbe	30
1.5. Kratica kolegija	POD		Seminar	
1.6. Semestar	II.		E-učenje	
1.7. Bodovna vrijednost (ECTS)	6	1.7. Mjesto i vrijeme održavanja nastave	Prostorije Međimorskog veleučilišta u Čakovcu, prema rasporedu objavljenom na internetskim stranicama / nastave na daljinu prema potrebi i mogućnostima	

#### 2. NASTAVNO OSOBLJE

2.1. Nositelj/i-zvanje	dr.sc. Ivana Bujan Katanec, prof.struč.stud.	kontakt	ibujan@mev.hr
		kontakt	
2.2. Asistent/i-zvanje		kontakt	
		kontakt	
2.3. Izvođač/i-zvanje		kontakt	
		kontakt	

#### 3. OPIS KOLEGIJA

3.1. Ciljevi kolegija	Usvajanje znanja i vještina za samostalno pokretanje poduzetničkih poduhvata. Studenti bi po završetku kolegija trebali biti u mogućnosti izraditi poslovni plan za poduzetnički poduhvat te upotrijebiti usvojene alate za evaluaciju poduzetničkih poduhvata.								
3.2. Uvjeti za upis i polaganje kolegija	Nema.								
3.3. Ishodi učenja	11 Samostalno analizirati poduzetničko okruženje i poduzetničke osobine. 12 Ocijeniti mogućnosti kreiranja poslovnih modela, poslovnih kombinacija. 13 Ocijeniti najpovoljniji omjer prilika za pokretanje novog poduzeća i vrednovanja poduzetničkih poduhvata. 14 Analizirati različite vrste poduzetništva i načine pokretanja poduzetničkih poduhvata. 15 Izraditi poslovni plan i poslovni model za neko poduzeće.								
3.4. Sadržaj kolegija	Kolegij obuhvaća sadržaje vezane uz poduzetništvo i poduzetničko okruženje. Studente upoznaje sa svim alatima koji su potrebni poduzetniku za pokretanje i vođenje poduzetničkih poduhvata. Na predavanju se obrađuju tematske jedinice koje su detaljno opisane u dijelu pet ove tablice.								
3.5. Vrste izvođenja nastave	x	Predavanja	x	Vježbe	x	Mješovito e-učenje	x	Samostalni zadaci	Laboratorij
	x	Seminari i radionice		Obrazovanje na daljinu		Terenska nastava		Multimedija i mreža	Mentorski rad
		Ostalo:							
3.6. Jezik izvođenja	hrvatski, engleski								

<b>3.7. Praćenje rada studenata (upisati broj ECTS bodova za svaku aktivnost tako da ukupni broj ECTS bodova odgovara bodovnoj vrijednosti kolegija, 1 ECTS = 30 sati)</b>		Pohađanje nastave	1,5	Poslovni plan		Esej																																																															
	1,5	Aktivnost na nastavi		Projekt		Referat																																																															
	2	Kolokviji		Praktični rad	0,5	Kontinuirana provjera znanja																																																															
		Pisani ispit		Eksperimentalni rad																																																																	
		Usmeni ispit	0,5	Istraživanje																																																																	
<b>3.8. Ocjenjivanje i vrednovanje rada studenata tijekom nastave i na završnom ispitu</b>	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Specifikacija aktivnosti</th> <th>Postotak %</th> <th>Bodovi</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td colspan="3" style="text-align: center;">Vrednovanje tijekom nastave</td> </tr> <tr> <td>Aktivnost na nastavi</td> <td>6%</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>Kolokvij 1</td> <td>33%</td> <td>30</td> </tr> <tr> <td>Kolokvij 2</td> <td>33%</td> <td>30</td> </tr> <tr> <td>Istraživački rad i zadaće</td> <td>6%</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>Poslovni plan</td> <td>22%</td> <td>20</td> </tr> <tr> <td colspan="3" style="text-align: center;"><i>Vrednovanje rada na ispitu za studente koji nisu kolokvirali</i></td> </tr> <tr> <td><i>Pismeni ispit</i></td> <td><i>60%</i></td> <td><i>60</i></td> </tr> <tr> <td><b>Ukupno:</b></td> <td><b>100%</b></td> <td><b>90</b></td> </tr> </tbody> </table>						Specifikacija aktivnosti	Postotak %	Bodovi	Vrednovanje tijekom nastave			Aktivnost na nastavi	6%	5	Kolokvij 1	33%	30	Kolokvij 2	33%	30	Istraživački rad i zadaće	6%	5	Poslovni plan	22%	20	<i>Vrednovanje rada na ispitu za studente koji nisu kolokvirali</i>			<i>Pismeni ispit</i>	<i>60%</i>	<i>60</i>	<b>Ukupno:</b>	<b>100%</b>	<b>90</b>																																	
Specifikacija aktivnosti	Postotak %	Bodovi																																																																			
Vrednovanje tijekom nastave																																																																					
Aktivnost na nastavi	6%	5																																																																			
Kolokvij 1	33%	30																																																																			
Kolokvij 2	33%	30																																																																			
Istraživački rad i zadaće	6%	5																																																																			
Poslovni plan	22%	20																																																																			
<i>Vrednovanje rada na ispitu za studente koji nisu kolokvirali</i>																																																																					
<i>Pismeni ispit</i>	<i>60%</i>	<i>60</i>																																																																			
<b>Ukupno:</b>	<b>100%</b>	<b>90</b>																																																																			
<b>3.9. Kriteriji ocjenjivanja –razrada po ishodima</b>	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="7">Način polaganja ishoda</th> </tr> <tr> <th></th> <th>Istraživački rad i zadaće</th> <th>Aktivnost u nastavi</th> <th>Kolokvij 1</th> <th>Kolokvij 2</th> <th>Poslovni plan</th> <th>Ukupno</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Ishod 1</td> <td>2</td> <td>2</td> <td>15</td> <td></td> <td></td> <td>19</td> </tr> <tr> <td>Ishod 2</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>15</td> <td></td> <td></td> <td>17</td> </tr> <tr> <td>Ishod 3</td> <td>1</td> <td>1</td> <td></td> <td>15</td> <td></td> <td>17</td> </tr> <tr> <td>Ishod 4</td> <td>1</td> <td>1</td> <td></td> <td>15</td> <td></td> <td>17</td> </tr> <tr> <td>Ishod 5</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>20</td> <td>20</td> </tr> <tr> <td>Izvan ishoda</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td><b>Ukupno</b></td> <td><b>5</b></td> <td><b>5</b></td> <td><b>30</b></td> <td><b>30</b></td> <td><b>20</b></td> <td><b>90</b></td> </tr> </tbody> </table> <p>Bodovanje ishoda (da bi položio kolokvij/ispit student mora ostvariti najmanje 50% bodova za svaki ishod učenja)</p> <p>Bodovi Ocjena</p> <p>35 - 50 dovoljan (2)</p> <p>51 - 65 dobar (3)</p> <p>66 - 80 vrlo dobar (4)</p> <p>81 - 90 izvrstan (5)</p>						Način polaganja ishoda								Istraživački rad i zadaće	Aktivnost u nastavi	Kolokvij 1	Kolokvij 2	Poslovni plan	Ukupno	Ishod 1	2	2	15			19	Ishod 2	1	1	15			17	Ishod 3	1	1		15		17	Ishod 4	1	1		15		17	Ishod 5					20	20	Izvan ishoda							<b>Ukupno</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>30</b>	<b>30</b>	<b>20</b>	<b>90</b>
Način polaganja ishoda																																																																					
	Istraživački rad i zadaće	Aktivnost u nastavi	Kolokvij 1	Kolokvij 2	Poslovni plan	Ukupno																																																															
Ishod 1	2	2	15			19																																																															
Ishod 2	1	1	15			17																																																															
Ishod 3	1	1		15		17																																																															
Ishod 4	1	1		15		17																																																															
Ishod 5					20	20																																																															
Izvan ishoda																																																																					
<b>Ukupno</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>30</b>	<b>30</b>	<b>20</b>	<b>90</b>																																																															
<b>3.10. Specifičnosti vezane uz polaganje kolegija</b>	<p>Redovni studenti trebaju prisustvovati na barem 70% od ukupnog broja sati predavanja i na barem 70% od ukupnog broja sati vježbi da bi ostvarili pravo na polaganje kolegija. Uvjet za polaganje kolegija je izrađen poslovni plan, a za koji su sve upute na Merlin sustavu. Ukoliko student ne ostvari predviđene uvjete nema pravo na potpis i polaganje kolegija. Studenti su dužni nositi na nastavu materijale s predavanja (dostupne na Merlin) relevantne za predviđenu temu predavanja. Studenti su obvezni unaprijed se informirati iz obvezne literature o temi koja je predviđena za određeni termin predavanja. Ispit se polaže putem kolokvija (2 kolokvija) ili na redovnom ispitnom roku. Kolokviji se polažu isključivo pismenim putem. Nakon položena oba kolokvija i prezentiranog poslovnog plana student ima pravo upisa ocjene. Ukoliko student nije zadovoljan ocjenom može usmeno odgovarati za višu ocjenu samo ukoliko mu na pismenom dijelu ispita nedostaje 3 ili manje boda za višu ocjenu. Ukoliko student ne položi ispit preko kolokvija izlazi na pismeni ispit na redovnom ili izvanrednom ispitnom roku. Uvjet prolaska pismenog ispita je ostvarenih 50% točnih odgovora tj. 30 od ukupno 60 bodova koji obuhvaćaju</p>																																																																				

	<p>ishode kolegija (1-4).</p> <p>Bodovi ostvareni na vježbama i temeljem poslovnog plana se dodaju ukupnim bodovima ostvarenim na ispitima i kolokvijima. Svi studenti moraju izraditi i prezentirati poslovni plan što je ujedno i uvjet za dobivanje potpisa i polaganje kolegija.</p> <p>Izvanredni studenti pohađaju nastavu u koncentriranom obliku. Mogu ostvariti dodatne bodove putem izrade zadatka i obavezno moraju izraditi i prezentirati poslovni plan u timovima, a umjesto dva kolokvija na kraju održane nastave polažu predrok, što je svojevrsni kolokvij cjelokupnog gradiva prije ispita. Navedeni predrok nosi 60 bodova, a za prolaz je potrebno ostvariti 30 bodova tj. 50% (ishodi 1 – 4).</p>								
<b>3.11. Obveze studenata</b>	<p>Redovni studenti dužni su prisustvovati na najmanje 70% od ukupnog broja sati predavanja i vježbi kako bi ostvarili pravo izlaska na ispit.</p> <p>Izvanredni studenti dužni su prisustvovati na najmanje 30% od ukupnog broja sati predavanja i vježbi da bi ostvarili pravo izlaska na ispit.</p> <p>Ukoliko student nije ispunio sve obveze predviđene kolegijem, dužan je ponovno pohađati predavanja i ispuniti uvjete za pristupanje ispitu.</p> <p>Dolaznost se može nadoknaditi online konzultacijama, organiziranim webinarima te dodanim zadacima zadanim od strane nastavnika. Jedan nastavni sat traje 45 minuta, a više sati čine nastavnu cjelinu. Izostanak s jedne nastavne cjeline broji se kao jedan izostanak. Kašnjenja i ispričnice se bilježe zasebno. U tom slučaju da je student izostao s više od 50% nastave, a ima opravdan razlog/ispriku treba predati zahtjev Vijeću odjela koje potom odlučuje o opravdanosti studentskih izostanaka uz obvezno mišljenje nositelja kolegija.</p>								
<b>3.12. Pisani radovi</b>	<p>Poslovni plan.</p> <p>TEHNIČKE UPUTE ZA PISANJE POSLOVNOG PLANA:</p> <p>Font: veličine 12, Calibri ili Times New Roman</p> <p>Prored (Line spacing): Single</p> <p>Prva strana: Naziv poslovnog plana, broj tima, članovi tima, datum, mjesto, mentor, naziv institucije</p> <p>Margine: normal</p> <p>Druga strana: Sadržaj (povezan s brojem stranica)</p> <p>Obujam poslovnog plana: 10 - 15 stranica</p> <p>Kriteriji za ocjenu planova:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Sukladnost tehničkim uputama</li> <li>- Originalnost ideje</li> <li>- Kvaliteta obrade pojedine točke plana</li> <li>- Kvaliteta izlaganja</li> </ul>								
<b>3.13. Obvezna literatura</b>	<table border="1"> <tr> <td>1.</td> <td>Hirsch, R.D., Peters, M.P. &amp; Shepard, D.A.: Poduzetništvo, McGraw-Hill/Irvin, 7. izdanje, 2017.</td> </tr> <tr> <td>2.</td> <td>Škrtić, M., Mikić, M. (2011.) Poduzetništvo, Zagreb, Sinergija</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> </tr> </table>	1.	Hirsch, R.D., Peters, M.P. & Shepard, D.A.: Poduzetništvo, McGraw-Hill/Irvin, 7. izdanje, 2017.	2.	Škrtić, M., Mikić, M. (2011.) Poduzetništvo, Zagreb, Sinergija				
1.	Hirsch, R.D., Peters, M.P. & Shepard, D.A.: Poduzetništvo, McGraw-Hill/Irvin, 7. izdanje, 2017.								
2.	Škrtić, M., Mikić, M. (2011.) Poduzetništvo, Zagreb, Sinergija								
<b>3.14. Dopunska literatura</b>	<table border="1"> <tr> <td>1.</td> <td>Kolaković, M.: Poduzetništvo u ekonomiji znanja, Sinergija, Zagreb, 2006.</td> </tr> <tr> <td>2.</td> <td>Bujan, I.: Utjecaj poduzetničkih osobina i znanja vlasnika na uspješnost poslovanja malih obiteljskih poduzeća u turizmu, doktorska disertacija, Ekonomski fakultet u Rijeci, 2018.</td> </tr> <tr> <td>3.</td> <td>Horvat, Đ., i Kovačić M.: Menadžment u malom poduzetništvu. CERA PROM Zagreb 2004</td> </tr> <tr> <td>4.</td> <td>Bujan, I (2020): Entrepreneurial orientation and socioemotional dimensions in small family hotels: do they impact business</td> </tr> </table>	1.	Kolaković, M.: Poduzetništvo u ekonomiji znanja, Sinergija, Zagreb, 2006.	2.	Bujan, I.: Utjecaj poduzetničkih osobina i znanja vlasnika na uspješnost poslovanja malih obiteljskih poduzeća u turizmu, doktorska disertacija, Ekonomski fakultet u Rijeci, 2018.	3.	Horvat, Đ., i Kovačić M.: Menadžment u malom poduzetništvu. CERA PROM Zagreb 2004	4.	Bujan, I (2020): Entrepreneurial orientation and socioemotional dimensions in small family hotels: do they impact business
1.	Kolaković, M.: Poduzetništvo u ekonomiji znanja, Sinergija, Zagreb, 2006.								
2.	Bujan, I.: Utjecaj poduzetničkih osobina i znanja vlasnika na uspješnost poslovanja malih obiteljskih poduzeća u turizmu, doktorska disertacija, Ekonomski fakultet u Rijeci, 2018.								
3.	Horvat, Đ., i Kovačić M.: Menadžment u malom poduzetništvu. CERA PROM Zagreb 2004								
4.	Bujan, I (2020): Entrepreneurial orientation and socioemotional dimensions in small family hotels: do they impact business								

		performance?. Ekonomska istraživanja, Vol. 33, No.1., pp.1925-1942
	5.	Bujan, I. (2020). FAMILY BUSINESS IN TOURISM CHARACTERISTICS – THE OWNER’S PERSPECTIVE. Ekonomski pregled, 71 (1), 3-32. <a href="https://doi.org/10.32910/ep.71.1.1">https://doi.org/10.32910/ep.71.1.1</a>

#### 4. DODATNE INFORMACIJE O KOLEGIJU

<b>4.1. Provjera kvalitete</b>	Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pisane evaluacije temeljeno na upitnicima, te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Međimurskog veleučilišta u Čakovcu.
<b>4.2. Kontaktiranje s nastavnikom</b>	Studenti mogu kontaktirati s nastavnikom tijekom termina konzultacija i za vrijeme nastave, dok se za kratka pitanja i objašnjenja mogu obratiti bilo koji dan tijekom radnog vremena dolaskom osobno ili fiksnim telefonom. Moguće je postaviti pitanja i e-mailom. Poželjno je da studenti za sve nejasnoće dođu što češće na konzultacije.
<b>4.3. Informiranje o kolegiju</b>	Obveza je svakog studenta redovito se informirati o odvijanju nastave. Sve obavijesti o održavanju ili eventualnoj odgodi nastave bit će izvještene na oglasnoj ploči i na web stranici Veleučilišta minimalno 24 sati ranije.
<b>4.4. Doprinos kolegija studijskom programu</b>	Kreirati poslovni plan poduzetničke ideje.

#### 5. RAZRADA TEMATSKIH CJELINA (broj razrađenih sati istovjetan je broju predavanja i vježbi kolegija)

##### PREDAVANJA

Sati	Tema i opis predavanja	Metoda rada <ul style="list-style-type: none"> <li>• izravno poučavanje (izlaganje, instrukcija, pp prezentacija)</li> <li>• Učenje otkrivanjem (samostalno, vođeno, rasprava, debata)</li> <li>• Grupno/suradničko učenje <ul style="list-style-type: none"> <li>• studija slučaja</li> <li>• terenska nastava</li> </ul> </li> </ul>	Ishodi učenja tematskih cjelina	Ishod učenja kolegija
1.	Uvod u kolegij. Pojam i razvoj poduzetništva.	Izravno poučavanje, učenje otkrivanjem,	Valorizirati poduzetničku okolinu i utjecaj na poduzetništvo.	11
2.	Poduzetnička okolina.	Izravno poučavanje, učenje otkrivanjem, rasprava	Ocijeniti prednosti i nedostatke ulaska u poduzetništvo.	11
3.	Start-up.	Izravno poučavanje, grupno učenje	Objasniti start-up i start-up inkubator te analizirati primjere iz prakse.	11
4.	Poduzetničke osobine. Poduzetnički um.	Izravno poučavanje, učenje otkrivanjem, rasprava	Razumjeti poduzetnički način razmišljanja.	11
5.	Poslovni model.	Izravno poučavanje	Izraditi poslovni model, ocijeniti primjere poslovnih modela, valorizirati komponente	12

			poslovnog modela.	
6.	Poslovne kombinacije.	Izravno poučavanje, rasprava	Različiti različite vrste poslovnih kombinacija – prednosti i prepreke uz analizu primjera iz prakse.	12
7.	Priprema za kolokvij ishoda 1 i 2.			11, 12
8.	Analiza poslovnih prilika.	Izravno poučavanje, grupno učenje	Objasniti prilike u poduzetništvu i mjere za ocjenu prilike.	13
9.	Načini ulaska u poduzetništvo.	Izravno poučavanje, rasprava	Ocijeniti prednosti i nedostatke pojedinog oblika ulaska u poduzetništvo, valorizirati franšizu.	13
10.	Vrednovanje, struktura, pregovaranje.	Izravno poučavanje, rasprava	Objasniti metode ulagatelja rizičnog kapitala, navesti ključne aspekte pregovaranja.	13
11.	Poduzetničke financije.	Izravno poučavanje, rasprava	Objasniti načine financiranja poduzetničkog poduhvata, utvrditi i razumjeti smisao osnovnih financijskih izvještaja.	13
12.	Poduzetništvo i razvoj.	Izravno poučavanje, grupni rad	Navesti i primijeniti mjere države u razvoju poduzetništvo.	13
13.	Društveno poduzetništvo.	Izravno poučavanje, rasprava	Valorizirati društveno poduzetništvo i načine financiranja društvenog poduzetništva.	14
14.	Obiteljsko poduzetništvo.	Izravno poučavanje, rasprava	Preispitati obiteljsko poduzetništvo i načine financiranja.	14
15.	Priprema za kolokvij ishoda 3 i 4.			13, 14
<b>VJEŽBE</b>				
<b>Sati</b>	<b>Tema i opis predavanja</b>	<b>Metoda rada</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• izravno poučavanje (izlaganje, instrukcija, pp prezentacija)</li> <li>• Učenje otkrivanjem (samostalno, vođeno, rasprava, debata)</li> <li>• Grupno/suradničko učenje <ul style="list-style-type: none"> <li>• studija slučaja</li> <li>• terenska nastava</li> </ul> </li> </ul>	<b>Ishodi učenja tematskih cjelina</b>	<b>Ishod učenja kolegija</b>
1.	Kreiranje poduzetničke ideje.	učenje otkrivanjem, grupno učenje, studentsko izlaganje	Kreirati poduzetničku ideju.	11
2.	Poduzetnička okolina.	učenje otkrivanjem, grupno učenje, izlaganje studenata	Objasniti značenje poduzetničke okoline.	11
3.	Poslovni model.	učenje otkrivanjem, grupno učenje	Osmisliti i izraditi poslovni model.	11, 15
4.	Partnerstva u poduzetništvu.	učenje otkrivanjem,	Analizirati partnerstva.	11

		grupno učenje, prezentacije studenata		
5.	Segmentacija tržišta.	grupno učenje	Izraditi analizu tržišta na primjeru poduzetničke ideje.	12, 15
6.	SWOT analiza.	grupno učenje	Izraditi SWOT analizu na primjeru poduzetničke ideje.	12, 15
7.	Kolokvij – I1 i I2.			11, 12
8.	Analiza poslovnih prilika.	učenje otkrivanjem, grupno učenje	Prepoznati i vrednovati poslovnu priliku.	13
9.	Franšiza.	učenje otkrivanjem, grupno učenje, izlaganje studenata	Valorizirati franšizu i ugovor o franšizi na vlastitom primjeru.	13
10.	Promocija.	učenje otkrivanjem, grupno učenje	Izraditi bazični marketing plan na primjeru poduzetničke ideje.	13, 15
11.	Poduzetnički tim.	učenje otkrivanjem, grupno učenje	Raspodijeliti uloge tima na primjeru poduzetničke ideje.	13, 15
12.	Poduzetništvo i razvoj.	učenje otkrivanjem, grupno učenje	Analiza mjera poticaja za razvoj poduzetništva.	13
13.	Društveno i obiteljsko poduzetništvo.	učenje otkrivanjem, grupno učenje, izlaganje studenata	Valorizirati načine ustrojavanja i financiranja društvenog i obiteljskog poduzetništva.	14
14.	Kolokvij – I3 – I4.			13, 14
15.	Prezentiranje poslovnih planova.	Izlaganje studenata		15