

16. Предметни програми

Задолжителни наставни предмети

Предметна програма	ВОВЕД ВО БИЗНИС				
Код	Тип на предметот	Циклус на студии	Семестар	Фонд на часови	ЕКТС
БАС-11ВВБ	Задолжителен предмет	I (прв) циклус	I (прв) семестар	2+2+2	7
Организатор на студиската програма:		Бизнис академија Смилевски - БАС			
Наставник/ Наставници:		Проф. д-р Маја Кочоска Виш пред. д-р Дијана Ивановска Пржо			
1. Цели на предметот и резултати согласно Националната рамка за квалификации					
1.1. Цели на предметот	<ul style="list-style-type: none"> • Разбирање на системот на пазарното стопанство; • Здобивање со знаења за пазарот на стоки и услуги, труд и капитал; • Анализирање на факторите на окружување; • Осознавање на значењето на слободното претприемање и форми на конкуренција; • Развивање на способност за поставување јасни цели и бизнис стратегија; • Разбирање на соодносот помеѓу факторите на производство; • Стекнување со знаењата за влијанието на микроекономските одлуки врз успешноста на функционирање на микро ниво; • Разбирање на значењето на трошоците и нивната улога во бизнисот; 				
1.2. Резултати согласно Националната рамка за квалификации	<ul style="list-style-type: none"> • Дефинира бизнис и негови суштински карактеристики; • Идентификува фактори на производство; • Вреднува концепт на додадена вредност; • Објаснува поделба на бизнисот според критериуми; • Селектира алтернативни начини за започнување бизнис; • Креира остварливи бизнис цели ; • Идентификува јасна конкурентска предност на пазарот; • Критички анализира и врши проценка на факторите во окружувањето; • Составува бизнис модел; • Развива маркетинг функција на бизнисот; 				
2. Детална содржина на предметот по поглавја и единици					
1. Вовед во бизнисот <ul style="list-style-type: none"> • Дефинирање • Суштински карактеристики • Фактори на производство 2. Суштински елементи на бизнисот <ul style="list-style-type: none"> • Концепт на додадена вредност 			6. Стратегиско планирање во бизнисот <ul style="list-style-type: none"> • Временска рамка на планирањето • Визија и мисија • SWOT анализа на окружувањето • Поставување стратегиски бизнис цели • Дефинирање на бизнис стратегија 		

<ul style="list-style-type: none"> • Ефективност и ефикасност • Економичност, рентабилност и продуктивност <p>3. Пазарни законитости</p> <ul style="list-style-type: none"> • Дефинирање на економијата • Пазарни структури • Понуда, побарувачка и рамнотежна цена <p>4. Поделба на бизнисот</p> <ul style="list-style-type: none"> • Големина на бизнис • Дејност • Форми на организирање на бизнисот <p>5. Фактори на окружување</p> <ul style="list-style-type: none"> • Фактори на микроокружување • Фактори на макроокружување 	<p>7. Алтернативни начини за започнување на бизнис</p> <ul style="list-style-type: none"> • Canvas бизнис модел • Купување на постоечки бизнис • Франшиза <p>8. Маркетинг функција на бизнисот</p> <ul style="list-style-type: none"> • Дефинирање на маркетинг концепција • Управување на односите со потрошувачите <p>9. Бизнисот и финансиите</p> <ul style="list-style-type: none"> • Извори на финансирање • Улогата на трошоците и нивно управување 		
3. Детален опис на наставните и работните методи и распределба на расположливото време			
3.1. Форми на наставните активности	Предавања – теоретска настава	24 часа	
	Вежби, семинари, тимска работа	24 часа	
3.2. Други форми на активности	Проектни извештаи	24 часа	
	Самостојни задачи	0 часа	
	Домашно учење	118 часа	
ВКУПНО РАСПОЛОЖЛИВ ФОНД НА ВРЕМЕ		190 часа	
4. Неопходни предуслови за слушање и полагање на предметот			
4.1. Начин на оценување	4.1.1. Испит/ колоквиум	Минимум 50% присуство и активност во наставата; Предаден проектен извештај изработен според барањата на предметниот наставник и реализирана студентска практична настава согласно програмата.	50 (25+25) бодови
	4.1.2. Проектен извештај	Минимум 11 освоени поени од изработката (макс. 15 поени) и презентирањето (макс. 5 поени) на проектните извештаи	20 (15+5) бодови
	4.1.3. Присуство и активност	Минимум 50% присуство и активност во наставата и за првиот колоквиум, за вториот колоквиум, односно за испит.	30 (15 + 15) бодови
	4.1.4. Друго	Студентот може да добие дополнителна задача за која, доколку успешно ја изврши може да добие дополнителни поени на оценката за присуство и активност	1 - 5 бодови
4.2. Формирање на оценка (бодови/ нумеричка оценка/ описна оценка)	0 - 40	5	F
	41 – 50	5	Fx
	51 – 59	6	E
	60 – 69	7	D
	70 – 79	8	C
	80 – 89	9	B
	90 – 100	10	A
4.3. Услов за слушање и полагање на предметот	Успешно завршени обврски во точка 4.1.2. и 4.1.3., успешно реализирана теренска студентска практика и регулирана школарина согласно Договорот за школување.		

4.4. Взаемна поврзаност на предметите	Нема
5. Јазик на кој се изведува наставата	
<ul style="list-style-type: none"> • Македонски јазик 	
6. Метод на следење на квалитетот на наставата	
<p>Квалитетот на наставата се следи преку неколку механизми:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Редовна или вонредна (по потреба) семестрална евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на студентите; • Редовна или вонредна (по потреба) семестрална евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на менаџментот; • Семестрална само-евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на наставникот; • Редовен и вонреден увид (по потреба) во наставата од страна на менаџментот; 	
7. Литература	
7.1. Основна литература	1. Смилевски Ц., Соклевски Т., Андреев И., Стефковски В. (2010) Вовед во бизнис, АППРМ, Скопје
7.2. Дополнителна литература	<ol style="list-style-type: none"> 1. Македонски успешни приказни, студии на случај, Бизнис академија Смилевски БАС, Скопје 2. Cleveland P. (2001) 50 steps to business success – entrepreneurial leadership in manageable bites, ECW PRESS 3. Мариоти С., Глакин К., (2012) Претприемаштво и управување со мали бизниси, Арс Ламина, Скопје 4. Paunovic B., Zipovski D. (2013) Poslovni plan, CID Ekonomskog fakulteta u Beogradu, Beograd