

Предметна програма	ОСНОВИ НА Е-БИЗНИС				
Код	Тип на предметот	Циклус на студии	Семестар	Фонд на часови	ЕКТС
БАС-12ОЕБ	Изборен предмет	I (прв) циклус	/	2+2+1	7
Организатор на студиската програма:		Бизнис академија Смилевски - БАС			
Наставник/ Наставници:		Пред. м-р Стеван Поповски Виш пред. м-р Јосиф Петровски			
<b>1. Цели на предметот и резултати согласно Националната рамка за квалификации</b>					
1.1. Цели на предметот	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Стекнување на клучни и релевантни знаења за историскиот развој, теориите и видовите на е-Бизнис;</li> <li>• Согледување на поврзаноста со е-Commerce и дигиталниот маркетинг;</li> <li>• Стекнување на потребни знаења и вештини за креативен пристап кон развој на нови е-бизнис идеи;</li> <li>• Разбирање на важноста и улогата на информатичката технологија во развојот на е-Бизнис;</li> <li>• Развивање на способност за систематско и критичко анализирање, дискутирање и евалуирање на главните теми поврзани со е-бизнис;</li> <li>• Развивање на способност за анализирање на податоци;</li> <li>• Развивање на критички став за различни видови на постоечки и идни е-бизниси;</li> <li>• Анализирање на е-опкружувањето;</li> <li>• Креирање на стратегија за е-бизнис;</li> <li>• Согледување на корисноста и ризиците од е-набавување;</li> <li>• Развивање на вештини за дигитален маркетинг;</li> <li>• Согледување на улогата и пристапите на однесување на купувачот во е-бизнисот;</li> </ul>				
1.2. Резултати согласно Националната рамка за квалификации	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ја објаснува суштината на е-бизнис;</li> <li>• Ги идентификува факторите кои влијаат врз појавата на е-бизнис;</li> <li>• Ја објаснува природата на е-бизнис;</li> <li>• Го аргументира е-бизнисот и неговото влијание врз животот и работата на човекот;</li> <li>• Ја развива свеста и претпазливоста за негативните појави кои се појавуваат при развојот на е-бизнисот;</li> <li>• Го перципира е-бизнисот во интернационални рамки;</li> <li>• Ги набројува предностите и недостатоците на е-бизнисот;</li> <li>• Ги оценува можностите за нови креативни идеи за е-бизнис;</li> <li>• Го согледува е-бизнисот како дел од информатичкото општество;</li> <li>• Го разбира влијанието на идниот развој на информатичките и комуникациски технологии врз идниот развој на е-бизнис;</li> <li>• Ги согледува можностите за појава и развој на нови видови е-бизнис;</li> </ul>				

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Анализира податоци;</li> <li>• Го анализира е-опкружувањето;</li> <li>• Умее да направи стратешка анализа, да дефинира цели и да се погрижи за нивна имплементација во рамките на е-бизнисот;</li> <li>• Ги познава основите и ризиците на е-набавките;</li> <li>• Планира е-маркетинг;</li> <li>• Управува со односите со клиентите во е-бизнисот;</li> </ul>	
<b>2. Детална содржина на предметот по поглавја и единици</b>		
<p>1. Вовед во е-бизнис</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Историски развој и основни концепти на е-бизнис</li> <li>• Влијание на е-комуникацијата на традиционалниот бизнис</li> <li>• Дефинирање на е-бизнис</li> <li>• Можности на е-бизнис</li> </ul> <p>2. Основи на е-бизнис</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Е-бизнис опкружување</li> <li>• Локација на пазар</li> <li>• Бизнис модели</li> </ul> <p>3. Инфраструктура на е-бизнис</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Компоненти на инфраструктурата на е-бизнис</li> <li>• Интернет и веб сервиси</li> <li>• Менаџмент на инфраструктура</li> <li>• Мобилна трговија</li> </ul> <p>4. Е-опкружување</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Правни и социјални аспекти</li> <li>• Еколошки стандарди при користење на интернет</li> <li>• Глобализација на е-бизнисот</li> <li>• Е-влада и политички фактори</li> </ul> <p>5. Стратегија на е-бизнисот</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Стратешки анализи</li> <li>• Стратешки цели</li> <li>• Имплементација на стратегија</li> </ul> <p>6. Синџир на снабдување</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Основни поими</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Синџир на вредности</li> <li>• Управување со синџирот на снабдување</li> </ul> <p>7. Електронски набавки</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Основи на е-набавки</li> <li>• Ризици при електронско набавување</li> <li>• Цена на е-набавки</li> <li>• Имплементација на е-набавки</li> <li>• Фокус на Б2Б пазар за е-набавки</li> </ul> <p>8. Е-маркетинг</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Основи на дигитален маркетинг</li> <li>• Планирање на е-маркетинг</li> <li>• Цели и стратегии</li> <li>• Медиуми за маркетинг</li> </ul> <p>9. Управување на односи со клиенти</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Улогата на купувачот во е-Бизнис</li> <li>• Управување на односи со клиенти</li> <li>• Привлекување нови клиенти</li> <li>• Задржување на клиенти</li> <li>• Технолошки решенија за подобра контрола на клиенти</li> </ul> <p>10. Имплементација на е-бизнис</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Анализа и дизајн</li> <li>• Моделирање на процеси</li> <li>• Имплементација</li> <li>• Тестирање</li> <li>• Одржување</li> </ul>	
<b>3. Детален опис на наставните и работните методи и распределба на расположливото време</b>		
3.1. Форми на наставните активности	3.1. Форми на наставните активности	24 часа
	Вежби, семинари, тимска работа	24 часа
3.2. Други форми на активности	3.2. Други форми на активности	12 часа
	Самостојни задачи	0 часа
	Домашно учење	130 часа
<b>ВКУПНО РАСПОЛОЖЛИВ ФОНД НА ВРЕМЕ</b>		<b>190 часа</b>
<b>4. Неопходни предуслови за слушање и полагање на предметот</b>		

4.1. Начин на оценување	4.1.1. Испит/ колоквиум	Минимум 50% присуство и активност во наставата; Предаден проект 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	/		/
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	Основи на е-општество			
<b>5. Јазик на кој се изведува наставата</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Македонски јазик</li> </ul>				
<b>6. Метод на следење на квалитетот на наставата</b>				
<p>Квалитетот на наставата се следи преку неколку механизми:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Редовна или вонредна (по потреба) семестрална евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на студентите;</li> <li>• Редовна или вонредна (по потреба) семестрална евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на менаџментот;</li> <li>• Семестрална само-евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на наставникот;</li> <li>• Редовен и вонреден увид (по потреба) во наставата од страна на менаџментот;</li> </ul>				
<b>7. Литература</b>				
7.1. Основна литература	1. Богданоска Јовановска, М. 2018. Е-Бизнис. Скрипта.			
7.2. Дополнителна литература	1. C.Combe, 2006, Introduction to E-business, BH Oxford. 2. Jackson, P., Harris, L., and Eckersley, M. P. 2003. E-Business Fundamentals. Edited by. Routledge. Taylor and Francis Group. London and New York			