

Предметна програма	ПРЕТПРИЕМАШТВО				
Код	Тип на предметот	Циклус на студии	Семестар	Фонд на часови	ЕКТС
БАС-12ПРЕ	Изборен предмет	I (прв) циклус	/	2+2+1	7
Организатор на студиската програма:		Бизнис академија Смилевски - БАС			
Наставник/ Наставници:		Проф. д-р Таип Јакупи Виш пред. м-р Горазд Смилевски Проф. д-р Лидија Стефановска			
1. Цели на предметот и резултати согласно Националната рамка за квалификации					
1.1. Цели на предметот	<ul style="list-style-type: none"> • Разбирање на суштината на претприемаштвото; • Способност за проценка на бизнис идеи; • Разбирање на суштината за организирање, менаџирање и развивање на сопствен бизнис; • Способност за идентификување на извори за финансирање; • Разбирање на типовите водство и нивното значење во претприемаштвото; • Разбирање на предизвиците на семејните бизниси • Способност за креирање на претприемачка организациска стратегија; • Разбирање на кариерните можности во претприемаштвото; • Развивање на способност за проценка на алтернативните можности за бизнис (купување на постоечки бизнис, франшиза и сл.) • Разбирање на улогите на претприемачот; • Развивање на способност за креирање на претприемачки идеи; • Разбирање на процесот на планирање како составен дел од претприемачките потфати; • Разбирање на бизнис планот како основа за реализација на одредена претприемачка идеја. 				
1.2. Резултати согласно Националната рамка за квалификации	<ul style="list-style-type: none"> • Ја објаснува суштината на претприемаштвото; • Толкува проактивност и соочување со ризик; • Го аргументира претприемаштвото како реалност и митови; • Ги идентификува улогите на претприемачот и дефинира што е потребно за да се биде успешен претприемач; • Развива свест и претпазливост кон неличните потреби како основа за развој на деловен потфат; • Продуцира креативни бизнис идеи; • Проценува можности како значаен чекор во трансформирање на истата во бизнис идеја; • Ги разгледува и разбира оперативните суштински претпоставки за секој потфат; • Го согледува бизнис-планот како суштински за лансирање на новиот потфат; • Го перципира бизнис-планот како алатка и инструмент за развивање на идеата; 				

	<ul style="list-style-type: none"> • Го разбира обемот и вредноста на планот за различните интересенти (инвеститори, кредитори, вработени, набавувачи); • Ги идентификува потребните информации и извори за секој дел од планот; • Го разбира значењето на добрата промоција на бизнис – идејата; • Ја објаснува природата на формите на сопственост; • Ги набројува предностите и недостатоците на трите видови на сопственост; • Го согледува влијанието на семејството во бизнисот; • Ги максимизира можностите од семејните бизниси; • Го проектира бизнис процесот; • Ги вреднува бизнис моделите; • Ги идентификува на локални франшизи; • Ја развива свеста за општествената одговорност на претприемачите;
<p>2. Детална содржина на предметот по поглавја и единици</p>	
<ol style="list-style-type: none"> 1. М-1 Природа и значење на претприемаштвото <ul style="list-style-type: none"> • Запознавање со целите и вовед во предметот • Историски развој на претприемаштвото • Дефинирање на претприемаштвото • Аспекти/фази на претприемачкиот процес • Реалности на претприемаштвото • Митови за претприемаштвото 2. М-2: Претприемачот - неговите улоги и карактеристики во успехот на претприемачкиот потфат <ul style="list-style-type: none"> • Кој е претприемач? • Димензии на личноста на претприемачот • Карактеристики на претприемачот • Како размислуваат претприемачите 3. М-3: Сонувачот и сонот (Генерирање на претприемачки идеи) <ul style="list-style-type: none"> • Видови на соншта: Личен vs. Неличен сон • Каков сон сонуваат претприемачите? • Извори на нови идеи (потрошувачи, постојни производи и услуги, дистрибутери, владини прописи) • Иновација 4. М-4: Мислителот и визијата (Осмыслување на претприемачкиот потфат) 	<ol style="list-style-type: none"> 5. М-5 Раскажувачот и намерата <ul style="list-style-type: none"> • Дефинирање на намерата • Финансирање на претприемачкиот потфат • Финансирање со долг • Финансирање со удел во сопственоста 6. М-6 Семејни бизниси и нивна сукцесија на наредната генерација <ul style="list-style-type: none"> • Зошто семејните бизниси се различни и како се разликуваат од несемејните бизниси • Влијанието на семејната компонента врз бизнисот • Бенефити и предизвици на семејните бизниси 7. М-7 Водачот и мисијата: <ul style="list-style-type: none"> • Задачи и активности на претприемачот според Гербер, • Вештини на водачот • Компанијата како три-степен хиерахија • Визија, мисија, стратегија 8. М- 7 Водачот и мисијата: <ul style="list-style-type: none"> • Разоткривање на златната пирамида - Гербер • Претприемачка стратегија • Создавање и искористување нови влезови 9. М-8 Кариерни можности во претприемаштвото <ul style="list-style-type: none"> • Купување на постоечки бизнис • Купување на франшиза

<ul style="list-style-type: none"> Разложување на сонот 10 столба на најуспешните мали бизниси Планирањето како дел од бизнис операцијата Бизнис план 	<ul style="list-style-type: none"> Што после успехот во бизнисот? 		
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	12 часа	
	Самостојни задачи	0 часа	
	Домашно учење	130 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 кој ги задоволува условите утврдени со правилник за студирање и реализирана студентска практична настава согласно програмата	50 бодови
	4.1.2. Проектен извештај	Минимум 50% освоени поени од изработката (макс. 15 поени) и презентирањето (макс. 5 поени)на проектните извештаи според тековниот правилник	15 + 5 бодови
	4.1.3. Присуство и активност	Минимум 50% присуство и активност во наставата и за првиот колоквиум и за вториот колоквиум и за испит.	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	Основи на менаџментот и Вовед во бизнис		
5. Јазик на кој се изведува наставата			
<ul style="list-style-type: none"> Македонски јазик 			
6. Метод на следење на квалитетот на наставата			
Квалитетот на наставата се следи преку неколку механизми:			
<ul style="list-style-type: none"> Редовна семестрална и вонредна (по потреба) евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на студентите; 			

- Редовна семестрална и вонредна (по потреба) 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 во наставата од страна на менаџментот;

7. Литература

7.1. Основна литература	<ol style="list-style-type: none"> 1. Мајкл Е. Гербер, Будење на претприемачот во себе: Како обичните луѓе можат да создадат извонредни компании, 2009 година 2. Секстон Д., Претприемаштво, Детра Центар, Скопје, 1998 година.
7.2. Дополнителна литература	<ol style="list-style-type: none"> 1. Кралев Т. Менаџмент на претприемачкиот бизнис , 2003, Скопје 2. Шуклев Б. Менаџмент на мал бизнис Економски факултет Скопје 2003