

Изборни наставни предмети

Предметна програма	СТАРТИРАЊЕ НА НОВ БИЗНИС				
Код	Тип на предметот	Циклус на студии	Семестар	Фонд на часови	ЕКТС
БАС-12СНБ	Изборен предмет	I (прв) циклус	/	2+2+1	7
Организатор на студиската програма:		Бизнис академија Смилевски - БАС			
Наставник/ Наставници:		Проф. д-р Лидија Стефановска Виш пред. м-р Горазд Смилевски Проф. д-р Таип Јакупи			
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 бизнисот; • Знаење на начините на започнување на бизнис; • Разбирање на постапката за регистрирање на фирма; • Познавање на факторите на локација; • Умешност во анализа на потребните финансиски средства з обезбедување на основни и обртни средства за бизнисот; • Знаење за формите за организирање на трговските друштва; • Знаења за замките и проблемите во бизнисот; • Стекнување на способност за справување со конкуренцијата; • Развива способност за пронаоѓање на добавувачи; • Развива способност за задржување на клиентите; • Способност за справување со кризни ситуации; • Разбирање на поддршката која ја даваат одредени институции за поддршка на претприемништвото; • Изготвување на бизнис план. 				
1.2. Резултати согласно Националната рамка за квалификации	<ul style="list-style-type: none"> • Примена на знаењата во самостојно креирање на бизнис план; • Умее да анализира бизнис идеи; • Показува знаење за формите на организирање на бизнисите и самостојно одредува која форма да ја избере за неговата бизнис идеја; • Решавање на ситуација со пронаоѓање на соодветна локација за бизнисот; • Умее да состави финансиска конструкција за обезбедување на основни и обртни средства за бизнисот; • Ја детектира конкуренцијата и покажува способност да се справи со истата; • Демонстрира знаење за искористување на поволностите кои ги нудат институциите за поддршка на претприемништвото; • Просудува кој добавувач е поволен за реализација на неговата бизнис идеја; • Показува умешност во процесот на обезбедување на човечките ресурси и механизми за нивно задржување; • Показува умешност во процесот на задржување на клиентите; 				

<ul style="list-style-type: none"> • Показува знаење за справување со бизнис проблеми. 			
2. Детална содржина на предметот по поглавја и единици			
<p>1. АКЦИОНО ПЛАНИРАЊЕ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Вовед во акцино планирање • Подготовки за акцино планирање: Глобални активности и одредишта • Развој на акциониот план <p>2. ИЗБОР И ОБЕЗБЕДУВАЊЕ НА ЛОКАЦИЈА ЗА БИЗНИСОТ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Значењето на локацијата за бизнисот • Откривање на факторите кои влијаат врз изборот на локацијата • Согледување на односот бизнис-локација <p>3. ИЗБОР И ДЕФИНИРАЊЕ НА ОДНОСИТЕ ВО ПРАВНИОТ ОБЛИК НА БИЗНИСОТ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Поим за трговско друштво • Видови трговски друштва • Поделба на организациите на микро, мали, средни и големи организации <p>4. ПОСТАПКА ЗА РЕГИСТРАЦИЈА НА ФИРМА</p> <ul style="list-style-type: none"> • Документи потребни за регистрација • Институции кои имаат улога и значење во процесот на регистрација <p>5. ОБЕЗБЕДУВАЊЕ ОСНОВНИ И ОБРТНИ СРЕДСТВА</p> <ul style="list-style-type: none"> • Извори, постапка, проблеми при обезбедување на основни и обртни средства во организацијата <p>6. ДООАЃАЊЕ ДО И ЗАДРЖУВАЊЕ НА ЧОВЕЧКИТЕ РЕСУРСИ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Определување на потребен број на вработени • Регрутирање на човечките ресурси • Механизми за мотивирање и задржување на човечките ресурси 	<p>7. ПРИВЛЕКУВАЊЕ И ЗАДРЖУВАЊЕ НА КЛИЕНТИ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Поим за клиент; • Грижа за клиентите; • Видливо и невидливо однесување на потрошувачите; • Купување и животен стил (фактори кои влијаат врз купувањето) • Формирање на долгорочни односи со клиентите • Основни пазарни законитости <p>8. ИНСТИТУЦИИ ЗА ПОДДРШКА НА МАЛИОТ БИЗНИС И ПРЕТПРИЕМНИШТВОТО;</p> <ul style="list-style-type: none"> • Претприемачки инкубатори • Видови претприемачки инкубатори • Агенција за поддршка на претприемништвото • Агенција за вработување (АВРМ) • Технолошки паркови <p>9. НООАЃАЊЕ ДОБАВУВАЧИ И СПРАВУВАЊЕ СО КОНКУРЕНЦИЈАТА;</p> <ul style="list-style-type: none"> • Дефинирање на поимот добавувач • Добавувачите можност или закана за една организација • Етички постапки за анализа на конкуренцијата • Начини за справување со конкуренцијата <p>10. КРИЗЕН МЕНАЏМЕНТ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Кризата како составен дел од постоењето на организацијата • Начини на справување со кризни ситуации во организацијата 		
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 изработен според барањата на предметниот наставник и	50 (25+25) бодови

		реализирана студентска практична настава согласно програмата.	
	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	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			
<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. Група автори (2015), Стартирање на нов бизнис – компендиум, Бизнис Академија Смилевски БАС Скопје;		
7.2. Дополнителна литература	<ol style="list-style-type: none"> 1. Johnson S., Who Moved My Cheese? 2. Маркман М., (2013), Започнете сопствен бизнис, Арс Ламина, Скопје; 3. Sotkin J., (1993) “Starting your own business” an easy to follow guide for the new entrepreneur, Prosperity Place, Santa Fe, New Mexico 4. Кралев Т., Кралева Н., (2014) „Како да основам и управувам сопствен бизнис“, Тримакс, Скопје, Македонија 		