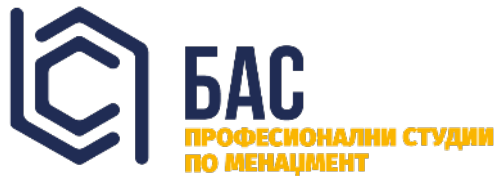


Приватна непрофитна високообразовна установа
самостојна висока стручна школа
Бизнис академија Смилевски – БАС
Скопје



ЕЛАБОРАТ ЗА АКРЕДИТАЦИЈА НА СТУДИСКА ПРОГРАМА

НАСЛОВ НА СТУДИСКАТА ПРОГРАМА: **МАРКЕТИНГ МЕНАЏМЕНТ**

ПРВ ЦИКЛУС НА СТУДИИ

ТРИГОДИШНИ СТУДИИ

ИНСТИТУЦИЈА ПРЕДЛАГАЧ:

ПНВОУСВШ Бизнис академија Смилевски – БАС, Скопје

Март, 2022 год.

X	Прва акредитација
	Реакредитација

1 ОПШТИ ПОДАТОЦИ ЗА ПОДНОСИТЕЛОТ НА БАРАЊЕТО**1.1 НАЗИВ НА ВИСОКООБРАЗОВНАТА УСТАНОВА**

Приватна непрофитна високообразовна установа самостојна висока стручна школа
Бизнис академија Смилевски – БАС, Скопје

Адреса, седиште

Бул. Јане Сандански бр. 111/2, 1000 Скопје

ЕМС

6372546

Матичен број

050979455094

Телефон

02 2455 754

Факс

/

Електронска пошта

info@bas.edu.mk

Веб страница на установата

www.bas.edu.mk**2 ОСНОВАЊЕ НА ВИСОКООБРАЗОВНАТА УСТАНОВА – ЗА САМОСТОЈНА СТРУЧНА ШКОЛА**

Назив на основачите	Цена Смилевска Цветко Смилевски Горазд Смилевски
Назив на актот за основање	Одлука за основање на Бизнис академија Смилевски - БАС
Број и датум на актот за основање	0101/50 од 01.10.2007 година
Промени во оснивачки права (назив на првиот основач и правните следбеници на оснивачот)	/
Промени во оснивачки права (назив на првиот основач и правните следбеници на оснивачот)	/
Број и датум на Решението за исполнетоста на условите за почеток со работа и дејноста издадено од Министерството за образование и наука на РСМ	Бр. 12-4564/1 од 25.06.2009 година
Број и датум Решението за акредитација на високообразовната установа издадено од Одборот за акредитација и евалуација на високото образование на РСМ.	Бр. сл.12 од 29.05.2007 година
Број и датум на Решение за упис на високообразовната установа во Централниот регистар	30120180015917 од 31.01.2019

3 СОПСТВЕНИЧКА СТРУКТУРА НА ВИСОКООБРАЗОВНАТА УСТАНОВА

	Државна	X	Приватна		Мешовита
--	---------	---	----------	--	----------

**4 ДЕЈНОСТ НА ВИСОКООБРАЗОВНАТА УСТАНОВА СПОРЕД ФРАСКАТИЕВА
КЛАСИФИКАЦИЈА**

а) Научно подрачје – прво ниво	5 – Општествени науки
б) Научно поле - второ ниво	506 – Организациони науки и управување (менаџмент)
в) Научна област	50603 – Бизнис менаџмент, 50605 – Стратешки менаџмент, 50608 - Маркетинг менаџмент

5 ОРГАН НА ЗАСТАПУВАЊЕ НА ВИСОКООБРАЗОВНАТА УСТАНОВА

Име и презиме, функција (Ректор, Декан, Директор)

Проф. д-р Маја Кузмановска, Директор

Датум и акт на именување

0205-264/4 од 14.12.2020 г.

Контакт телефон

070 343 603

Е-маил

maja.kuzmanovska@bas.edu.mk

Лице за контакт

Име и презиме

Наташа Коцевска

телефон

022455754

Е-маил

deloven.sekretar@bas.edu.mk

Овластено лице

Датум: _____

М.П

СОДРЖИНА

1	ОПШТИ ПОДАТОЦИ ЗА ПОДНОСИТЕЛОТ НА БАРАЊЕТО	2
1.1	НАЗИВ НА ВИСОКООБРАЗОВНАТА УСТАНОВА.....	2
2	ОСНОВАЊЕ НА ВИСОКООБРАЗОВНАТА УСТАНОВА – ЗА САМОСТОЈНА СТРУЧНА ШКОЛА.....	2
3	СОПСТВЕНИЧКА СТРУКТУРА НА ВИСОКООБРАЗОВНАТА УСТАНОВА.....	2
4	ДЕЈНОСТ НА ВИСОКООБРАЗОВНАТА УСТАНОВА СПОРЕД ФРАСКАТИЕВА КЛАСИФИКАЦИЈА	3
5	ОРГАН НА ЗАСТАПУВАЊЕ НА ВИСОКООБРАЗОВНАТА УСТАНОВА.....	3
	СОДРЖИНА	4
	ПРАВНА РАМКА:	6
1	КАРТА НА ВИСОКООБРАЗОВНАТА УСТАНОВА.....	7
2	ОСНОВНИ ПОДАТОЦИ ЗА СТУДИСКАТА ПРОГРАМА ЗА КОЈА СЕ БАРА АКРЕДИТАЦИЈА.....	11
2.1	ЦЕЛ И ОПРАВДАНОСТ ЗА ВОВЕДУВАЊЕ НА СТУДИСКАТА ПРОГРАМА.....	14
2.2	УСОГЛАСЕНОСТ НА СТУДИСКАТА ПРОГРАМА СО ПОТРЕБИТЕ НА ОПШТЕСТВОТО ЗА ДАДЕНИОТ ПРОФИЛ НА КАДРИ...	17
3	А) ОПШТИ ДЕСКРИПТОРИ НА КВАЛИФИКАЦИИ ЗА ПРВ ЦИКЛУС НА ТРИ ГОДИШНИ СТУДИИ СО 180 ЕКТС, СТУДИСКА ПРОГРАМА МАРКЕТИНГ МЕНАЏМЕНТ, САМОСТОЈНА ВИСОКО СТУЧНА ШКОЛА БИЗНИС АКАДЕМИЈА СМИЛЕВСКИ БАС, СОГЛАСНО СО УРЕДБАТА ЗА НАЦИОНАЛНАТА РАМКА НА ВИСОКООБРАЗОВНИТЕ КВАЛИФИКАЦИИ	20
3	Б) СПЕЦИФИЧНИ ДЕСКРИПТОРИ НА КВАЛИФИКАЦИИ ЗА ПРВ ЦИКЛУС НА ТРИГОДИШНИ СТУДИИ СО 180 ЕКТС, СТУДИСКА ПРОГРАМА МАРКЕТИНГ МЕНАЏМЕНТ, НА САМОСТОЈНА ВИСОКО СТУЧНА ШКОЛА БИЗНИС АКАДЕМИЈА СМИЛЕВСКИ БАС, СОГЛАСНО СО УРЕДБАТА ЗА НАЦИОНАЛНАТА РАМКА НА ВИСОКООБРАЗОВНИТЕ КВАЛИФИКАЦИИ	22
4	УТВРДЕН СООДНОС ПОМЕЃУ ЗАДОЛЖИТЕЛНИТЕ И ИЗБОРНИТЕ ПРЕДМЕТИ, СО ЛИСТА НА ЗАДОЛЖИТЕЛНИ ПРЕДМЕТИ, ЛИСТА НА ИЗБОРНИ ФАКУЛТЕТСКИ И УНИВЕРЗИТЕТСКИ ПРЕДМЕТИ И ДЕФИНИРАН НАЧИН НА ИЗБОР НА ПРЕДМЕТИТЕ.	24
4.1	СТРУКТУРА НА СТУДИСКА ПРОГРАМА.....	24
5	СПИСОК НА НАСТАВЕН КАДАР СО ПОДАТОЦИ НАВЕДЕНИ ВО ЧЛЕНОТ 5 (ПРИЛОГ БР.4) ОД ПРАВИЛНИКОТ ЗА ЗАДОЛЖИТЕЛНИТЕ КОМПОНЕНТИ КОИ ТРЕБА ДА ГИ ПОСЕДУВААТ СТУДИСКИТЕ ПРОГРАМИ ОД ПРВИОТ,ВТОРИОТ И ТРЕТИОТ ЦИКЛУС НА СТУДИИ (“СЛУЖБЕН ВЕСНИК НА РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА”, БР.25/2011 И БР.154/2011) И ЧЛЕН 61 СТАВ 3 ОД ЗАКОН ЗА ВИСОКО ОБРАЗОВАНИЕ (“СЛУЖБЕН ВЕСНИК НА РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА”, БР.82/2018)	27
6	ПОДАТОЦИ ЗА ПРОСТОРОТ ПРЕДВИДЕН ЗА РЕАЛИЗАЦИЈА НА СТУДИСКАТА ПРОГРАМА МАРКЕТИНГ МЕНАЏМЕНТ, ОРГАНИЗИРАНА НА БИЗНИС АКАДЕМИЈА СМИЛЕВСКИ, СКОПЈЕ	33
7	ЛИСТА НА ОПРЕМА ПРЕДВИДЕНА ЗА РЕАЛИЗАЦИЈА НА СТУДИСКАТА ПРОГРАМА МАРКЕТИНГ МЕНАЏМЕНТ НА БИЗНИС АКАДЕМИЈА СМИЛЕВСКИ – БАС, СКОПЈЕ	34
8	ИНФОРМАЦИЈА ЗА БРОЈОТ НА СТУДЕНТИ (ПРВ ПАТ ЗАПИШАНИ) НА СТУДИСКАТА ПРОГРАМА ВО ПЕРИОДОТ ОД ПОСЛЕДНАТА АКРЕДИТАЦИЈА	35
9	ИНФОРМАЦИЈА ЗА ОБЕЗБЕДЕНА ЗАДОЛЖИТЕЛНА И ДОПОЛНИТЕЛНА ЛИТЕРАТУРА.....	36
10	ИНФОРМАЦИЈА ЗА ВЕБ СТРАНИЦА	36
11	АКТИВНОСТИ И МЕХАНИЗМИ ПРЕКУ КОИ СЕ РАЗВИВА И СЕ ОДРЖУВА КВАЛИТЕТОТ НА НАСТАВАТА	37
12	РЕЗУЛТАТИ ОД ИЗВЕДЕНАТА САМОЕВАЛУАЦИЈА СОГЛАСНО УПАТСТВОТО ЗА ЕДИНСТВЕНИТЕ ОСНОВИ НА ЕВАЛУАЦИЈАТА И ЕВАЛУАЦИОНИТЕ ПОСТАПКИ НА УНИВЕРЗИТЕТИТЕ ДОНЕСЕНО ОД АГЕНЦИЈА ЗА ЕВАЛУАЦИЈА НА ВИСОКОТО ОБРАЗОВАНИЕ ВО РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА И ОД	

ИНТЕРУНИВЕРЗИТЕТСКА КОНФЕРЕНЦИЈА НА РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА (СКОПЈЕ -БИТОЛА, СЕПТЕМВРИ 2002).....	40
13 ДАЛИ ФОРМАЛНОТО ОБРАЗОВАНИЕ И ИСТРАЖУВАЧКОТО ИСКУСТВО НА НАСТАВНИЦИТЕ КОРЕСПОНДИРА СО СПЕЦИФИЧНОСТА НА СТУДИСКАТА ПРОГРАМА, ОДНОСНО ПРОФИЛОТ И КВАЛИФИКАЦИЈАТА НА НАСТАВНО-НАУЧНИОТ КАДАР.	42
14 СООДВЕТНОСТА НА СТРУКТУРАТА И СОДРЖИНАТА НА ЦИКЛУСОТ НА СТУДИИ СО ОПШТИТЕ И СПЕЦИФИЧНИТЕ ДЕСКРИПТОРИ	43
15 УСОГЛАСЕНОСТА НА ТЕОРЕТСКАТА И ПРАКТИЧНАТА НАСТАВА СО ЦЕЛИТЕ НА СТУДИСКАТА ПРОГРАМА	47
16 УСОГЛАСЕНОСТ НА СТУДИСКАТА ПРОГРАМА СО ЕДИНСТВЕНИОТ ЕВРОПСКИ ПРОСТОР ЗА ВИСОКО ОБРАЗОВАНИЕ И СПОРЕДЛИВОСТ СО ПРОГРАМИТЕ НА ЕВРОПСКИ ВИСОКООБРАЗОВНИ ИНСТИТУЦИИ	51
17 ДОКУМЕНТИ И ПРИЛОЗИ.....	52
17.1 Одлука за усвојување на студиската програма од наставничкиот совет на високата стручна школа согласно член 112 и член 145 од Законот за високо образование (Службен весник на РМ, бр.82/2018)	53
17.2 Одлука за усвојување на студиската програма од Органот на основачи; член 94 и член 145 од Законот за високото образование (Службен весник на РМ, бр.82/2018).....	54
17.3 Мислење од Одборот за соработка и доверба со јавноста.....	55
17.4 Изјава од наставникот за давање согласност за учество во изведување на настава по одредени предмети од студиската програма.....	56
17.5 Согласност на Универзитетскиот сенат, односно Советот на научната установа за учество на наставникот во реализација на студиската програма во друга високообразовна установа (член 179 од Законот за високо образование, Службен весник на Република Македонија, бр.82/2018)	78
18 ПРИЛОГ БР. 3 ПРЕДМЕТНИ ПРОГРАМИ СО ИНФОРМАЦИИ СОГЛАСНО СО ЧЛЕНОТ 4 ОД ПРАВИЛНИКОТ ЗА ЗАДОЛЖИТЕЛНИТЕ КОМПОНЕНТИ КОИ ТРЕБА ДА ГИ ПОСЕДУВААТ СТУДИСКИТЕ ПРОГРАМИ ОД ВТОРИОТ ЦИКЛУС НА СТУДИИ (“СЛУЖБЕН ВЕСНИК НА РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА”, БР.25/2011 И БР.154/2011).....	80
19 ПРИЛОГ БР. 4 ПОДАТОЦИ ЗА НАСТАВНИЦИТЕ КОИ ИЗВЕДУВААТ НАСТАВА НА СТУДИСКАТА ПРОГРАМА ОД ПРВ, ВТОР И ТРЕТ ЦИКЛУС НА СТУДИИ И ЗА МЕНТОРИ НА ДОКТОРСКИ ТРУДОВИ	191
20 ПРИЛОГ БР. 5 ДОДАТОК НА ДИПЛОМА.....	230
21 ПРИЛОГ БР. 6 СТАТУТ НА ВОУ И ИЗВЕШТАЈ ОД ПОСЛЕДНАТА САМОЕВАЛУАЦИЈА	234
22 ПРИЛОГ БР. 7 КОПИЈА ОД РЕШЕНИЕТО ЗА АКРЕДИТАЦИЈА НА ВИСОКООБРАЗОВНАТА УСТАНОВА ИЗДАДЕНО ОД ОДБОРОТ ЗА АКРЕДИТАЦИЈА И ЕВАЛУАЦИЈА НА ВИСОКОТО ОБРАЗОВАНИЕ НА РМ	235
23 ПРИЛОГ БР. 8 ИМОТНИ ЛИСТОВИ, ДОГОВОР И АНЕКС ЗА ЗАКУП.....	239
24 ПРИЛОГ БР. 9 БАНКАРСКА ГАРАНЦИЈА – ЗА ПРИВАТНИТЕ ВИСОКООБРАЗОВНИ УСТАНОВИ	245
25 ПРИЛОГ БР. 10 М1/М2– ЗА ПРИВАТНИТЕ ВИСОКООБРАЗОВНИ УСТАНОВИ	247

ПРАВНА РАМКА:

Правна основа за подготвување на Елаборатот	
1	Закон за високото образование (Службен весник на Република Македонија, бр.82/2018);
2	Уредба за нормативи и стандарди за основање на високообразовни установи и за вршење на високообразовна дејност (Службен весник на Република Македонија, бр. 103/10); Класификација на научните подрачја, полиња и области според Меѓународната франкфуртска класификација;
3	Правилник за организацијата, работата, начинот на одлучување, методологијата за акредитација и евалуација, стандардите за акредитација и евалуација, како и други прашања во врска со работата на Одборот за акредитација и евалуација на високото образование (Службен весник на Република Македонија, бр. 151/12);
4	Правилник за задолжителните компоненти кои треба да ги поседуваат студиските програми од првиот, вториот и третиот циклус на студии (Службен весник на Република Македонија, бр.25/11);
5	Упатство за критериумите за начинот на обезбедување и оценување на квалитетот на високообразовните установи и на академскиот кадар во Република Македонија (Службен весник на Република Македонија, бр. 67/13);
6	Уредбата за националната рамка на високообразовните квалификации („Службен весник на РМ “ бр.154/2010),
7	Правилник за содржината и формата на дипломата, упатството за подготовка на додаток на дипломата и на другите јавни исправи („Службен весник на РМ “ бр.84/09)
8	Закон за воената академија („Службен весник на РМ“ бр.83/2009)
9	Правилник за поблиските критериуми и надлежноста на одборите за соработка и доверба со јавноста („Службен весник на РМ “ бр.148/13)
10	Правилник за начинот и условите за организирање на практичната настава за студентите („Службен весник на Република Македонија“ бр.71/09 и 120/10)
11	Правилник за условите кои треба да ги исполнува истакнатиот стручњак од практиката од соодветната област за изведување на клиничка настава („Сл. РМ “ бр.71/09 и 120/10)
12	Закон за медицинските студии и континуираното стручно усовршување на докторите на медицина („Службен весник на РМ “ бр.16/13)
13	Закон за признавање на професионалните квалификации („Сл. РМ“ бр.171/10)
14	Правилник за начинот и постапката за водење на базата на податоци за високообразовната дејност („Службен весник на РМ “ бр.65/13)
15	Закон за научно-истражувачката дејност („Сл. РМ “ бр.46/08, 103/08, 24/11 и 80/12)
16	Закон за високообразовните установи за образование на наставен кадар во предучилишното воспитание, основното и средното образование („Службен весник на РМ“ бр.10/15)
17	Статут на БАС
18	Решението за акредитација на БАС издадено од Одборот за акредитација и евалуација на високото образование на РМ.
19	

1 КАРТА НА ВИСОКООБРАЗОВНАТА УСТАНОВА

Назив на високообразовната установа	Приватна непрофитна високообразовна установа самостојна висока стручна школа Бизнис академија Смилевски – БАС, Скопје
Седиште	Бул. Јане Сандански бр. 111/2, 1000 Скопје (Реализација на студиската програма надвор од седиштето на БАС: Ул. Херцег Нови бр. 6, Битола)
WEB страница	www.bas.edu.mk
Вид на високообразовната установа (јавна, приватна, приватно-јавна)	Приватна, ЕМБ: 6372564, шифра на дејност 85.42
Податоци за последната акредитација	Студиска програма: Бизнис Менаџмент (прв циклус) Решение за акредитација бр. 1409-395/3 од 22.03.2019 година; Студиска програма: Стратегиски Менаџмент (втор циклус) Решение за акредитација: бр.1409-396/3 од 22.03.2019
Студиски и научно-истражувачки подрачја за кои е добиена акредитација	- Студиска програма на прв циклус на студии по Бизнис менаџмент - Решение за акредитација на студиската програма по Бизнис менаџмент на прв циклус на студии на БАС – бр. 1409-395/3 од 22.03.2019 година; - Научно поле, област и подрачје: 5 – Општествени науки, 506 – Организациони науки и управување (менаџмент), 50603 – Бизнис менаџмент; - Студиска програма на втор циклус на студии по Стратегиски менаџмент - Решение за акредитација на студиската програма по Стратегиски менаџмент на втор циклус на студии на БАС – бр.1409-396/3 од 22.03.2019 година; - Научно поле, област и подрачје: 5 – Општествени науки, 506 – Организациони науки и управување (менаџмент), 50605 – Стратешки менаџмент;
Податоци за меѓународна соработка на планот на наставата, истражувањето и мобилноста на студентите	Бизнис академија Смилевски - БАС, Скопје има склучено договори за меѓународна соработка со повеќе високообразовни установи од земјава и од странство, компании и организации. Студентите и наставниот кадар остваруваат мобилност во рамките на Еразмус+ програмата како резултат на потпишаните интеринституционални договори за мобилности со повеќе странски високообразовни установи. Подетални информации за меѓународната соработка на БАС и Еразмус + достапни се на: https://bas.edu.mk/erazmus/
Податоци за просторот наменет за изведување на наставната и истражувачката дејност	Скопје: 448,83 m² Предавални (2): 84,35 m ² Конференциска сала (1): 45,49 m ² Компјутерска лабораторија (1): 42,27 m ²

	Простории за наставен кадар (3): 65,22 m² Заеднички простории (1): 69,51 m² Битола: 730,20 m² Предавални (3): 136,80 m² Конференциска сала (1): 183,00 m² Компјутерска лабораторија (1): 45,60 m² Простории за наставен кадар (1): 91,20 m² Заеднички простории (1): 91,20 m² Повеќе информации за просторот се дадени во точка 6:
Податоци за опремата за изведување на наставната и истражувачката дејност	Листата на податоци за опремата за изведување на наставната и истражувачката дејност е дадена во точка 7;
Вкупен број на студенти за кои е добиена акредитација	Вкупен број на студенти: 127 85 студенти на прв циклус на студии (Бизнис менаџмент); 42 студенти на втор циклус на студии (Стратегиски менаџмент);
Број на студенти (прв пат запишани)	2019/2020 – прв циклус/60 студенти 2020/2021 – прв циклус/64 студенти 2019/2020 – втор циклус/32 студенти 2020/2021 – втор циклус/42 студенти
Планиран број на студенти кои ќе се запишат на студиската програма	85 студенти
Број на лица во наставно-научни, научни и наставни звања	13 лица избрани во наставни звања
Број на лица во соработнички звања	/
Однос наставник: студенти (број на студенти на еден наставник)	1:6.5
Внатрешни механизми за обезбедување и контрола на квалитетот на студиите	1) На БАС се спроведува систем за самоевалуација. 2) Самоевалуација на БАС врши Комисија за самоевалуација на начин и услови утврдени со Упатството за евалуација на БАС кој го донесува Наставничкиот совет, а го усвојува Органот на основачи на БАС. 3) Членовите на Комисијата за самоевалуација се избираат со тајно гласање од страна на Наставничкиот совет на БАС, од редот на наставниците со мандат од 4 (четири) години и од претставниците на студентите со мандат од 1 (една) година.

	4) Комисијата за самоевалуација на БАС, самоевалуацијата ја врши според Упатството за евалуација на БАС и согласно законот за високо образование и подзаконските акти на Агенцијата за квалитет на високото образование и Одбор за евалуација на високото образование, Национален совет за високо образование и научно – истражувачка дејност. 5) Самоевалуацијата се спроведува во интервал од најмногу 3 (три) години. 6) Составен дел на самоевалуацијата е анкета на студентите за квалитетот на наставниот кадар, која се спроведува во втората половина од семестарот, за секој предмет одделно. 7) Резултатите од самоевалуацијата се објавуваат на веб страницата на БАС https://bas.edu.mk или https://bas.edu.mk/informacii-od-javen-karakter а. Извештај од последната самоевалуација https://bas.edu.mk/dl/vaznidokumenti/lzvestajSamoevaluacija4.pdf
Фреквенција на самоевалуациониот процес (секоја година, на две години, на три години)	На секои три години согласно член 55, став 4 од ЗВО 82/18
Податоци за последната спроведена надворешна евалуација на установата	/
Други податоци кои Установата сака да ги наведе како аргумент за нејзината успешност	- Студиските програми на БАС се признати и нострифицирани во странство (Шведска, Австралија, САД, Малта, Бугарија, ОАЕ, Швајцарија, Германија). - Со цел БАС да ја развива својата научно-истражувачка дејност и со цел да прибира современи научни сознанија со кои ќе ја збогати високообразовната дејност, БАС организира стручен симпозиум од својата област и учествува како главен соорганизатор во организирање на меѓународна научна конференција. БАС има организирано 7 симпозиуми и како главен соорганизатор се јавува на 7 меѓународни научни конференции. - БАС својата применувачка дејност ја остварува преку програми за обука од својата област и консалтинг активности. На овој начин ја шири и применува својата дејност, од една страна, а од друга страна собира практични искуства кои во вид на студии на случај ги применува во секојдневното реализирање на студиските програми.

	• БАС обезбедува финансиска поддршка и за партнерските организации каде стипендира вработени со цел стекнување на практични и применливи компетенции и нивно активно учество во реализација на студиските програми. • Со цел да обезбеди современа и квалитетна настава, БАС гради, развива и јакне свој стил на настава преку постојано професионално усовршување на наставниот кадар. • БАС вложува и во својата издавачка дејност со издавање на стручни дела, учебници и учебни помагала од соодветната област. • БАС имплементира повеќе проекти од МОН и Светската банка во средните стручни училишта во РСМ за подобрување на компетенциите на учениците во процесот на нивно вработување. • БАС финансира макро проекти за потребата на бизнис секторот од областа на Иновативниот менаџмент, дигитализацијата и во тек е макропроектот за организациско учење. • Остварува висок процент на вработливост на дипломантите и нивен кариерен развој.
--	--

2 ОСНОВНИ ПОДАТОЦИ ЗА СТУДИСКАТА ПРОГРАМА ЗА КОЈА СЕ БАРА АКРЕДИТАЦИЈА

1	Назив на студиската програма	Маркетинг менаџмент
2	Единица на универзитетот	/
3	Научно подрачје (Фраскатијева класификација)	5 – Општествени науки;
4	Научно поле и научна, стручна или уметничка област (Фраскатијева класификација)	506 – Организациони науки и управување (менаџмент) 50608 – Маркетинг менаџмент
5	Вид на студии	Прв циклус на студии – стручни студии
6	Оптовареност на студиската програма изразена во ЕКТС кредити	180 ЕКТС
7	Степен или ниво на квалификација што се стекнува со завршување на студиите според НРК	VI Б Прв циклус на стручни студии Ниво на европска рамка на високообразовни квалификации - 6
8	Академски или стручен назив со кој што студентот се стекнува по завршувањето на студиската програма	Дипломиран маркетинг менаџер
9	Академски или стручен назив на англиски јазик што студентот го добива по завршувањето на студиската програма	Bachelor или baccalaureus, односно baccalaurea of Marketing management
10	Времетраење на студиите (во години)	3 (три) години
11	Учебна година во којашто ќе започне реализацијата на студиската програма	2022/2023
12	Број на студенти што се планира да се запишат на студиската програма	85 студенти
13	Јазик на којшто ќе се изведува наставата	Македонски
14	Дали студиската програма се поднесува за акредитација или за повторна акредитација	За акредитација
15	Начин на финансирање на предложената студиска програма	- Финансирање од школарината на студентите запишани на студиската програма; - Банкарска гаранција (дадена во прилог 9 на овој Елаборат); - Вкупна школарина: 3900ЕУР, одредена согласно вредноста на 1ЕКТС кој изнесува

		21,7ЕУР за целосната студиска програма од 180ЕКТС.
16	Услови за запишување на студиската програма посебно за редовни, вонредни и странски студенти	На студиската програма по Маркетинг менаџмент на прв циклус на студии на Бизнис академија Смилевски – БАС, согласно член 137 став 2 од Законот за високото образование (Службен весник на Р. Македонија бр. 82/18) може да се запише лице кое положило државна матура или меѓународна матура или кое завршило четиригодишно средно образование според прописите кои важеле пред воведувањето на државната матура. На студиската програма по Маркетинг менаџмент на прв циклус на студии на БАС може да се запишат кандидати кои се државјани на Р. Македонија и своето образование го завршиле во Р. Македонија; кандидати кои се државјани на Р. Македонија и своето образование го завршиле во странство; кандидати странски државјани со завршено средно, вишо или високо образование на високообразовните установи во Р. Македонија или во странство. Државјанин на Р. Македонија или странски државјанин кој го завршил претходното образование или дел од претходното образование во странство, може да се запише на студиската програма по Маркетинг менаџмент на прв циклус на студии на БАС доколку му се признае образовната квалификација стекната во странство согласно Законот за високото образование. На студиската програма по Маркетинг менаџмент на прв циклус на студии на БАС може да се запише кандидат странски државјанин со примена на начелото на заемност. На студиската програма по Маркетинг менаџмент на прв циклус на студии на БАС може да се запише и кандидат без државјанство под исти услови како и државјаните на Р. Македонија. Право на запишување на студиската програма по Маркетинг менаџмент на прв циклус на студии на БАС имаат и студенти од други високообразовни установи, како и дипломирани лица со посебна постапка за трансфер на кредити, односно признавање на претходно положени испити. Право на запишување на студиската програма по Маркетинг менаџмент прв циклус на студии на БАС имаат и кандидати - студенти кои преминуваат од една на друга високообразовна установа, односно од едни на други студиски програми во истата или од друга високообразовна

		установа со постапка за трансфер на кредити, односно признавање на претходно положени испити. Право на запишување на студиската програма по Маркетинг менаџмент на прв циклус на студии на БАС имаат и кандидатите – студенти кои преминуваат од една во друга високообразовна установа, односно од едни на други студиски програми во истата или од друга високообразовна установа од првото затворање на матичната книга до нејзино второ затворање и при тоа да ги користи предностите на кредит трансфер системот, како и под други услови предвидени со Закон, Статут и другите подзаконски акти. На студиската програма по Маркетинг менаџмент на прв циклус на студии на БАС може да се запишат студенти со статус на редовен или со статус на вонреден студент. Условите, критериумите, постапката и правилата за запишување и студирање на прв циклус на студии на Бизнис академија Смилевски – БАС се уредени со Правилникот за условите, критериумите, постапката и правилата за запишување и студирање на прв циклус на студии на Бизнис академија Смилевски – БАС. Согласно член 142 од Законот за високото образование (Службен весник на Р. Македонија бр.82/18), делови од студиската програма по Маркетинг менаџмент на прв циклус на студии на БАС може да реализираат кандидати чие знаење и обука изразено во кредити може да му се признае како дел од високообразовна студиска програма. Стегнатите кредити се забележуваат во сертификат. Лицето кое се стекнало со стручно знаење и со кредити и има знаење од други форми на учење кое ќе биде соодветно евалуирано од страна на БАС, може да ги продолжи студиите според студиската програма соодветна на стекнатите кредити и евалуираното знаење, според условите утврдени на БАС или на друга високообразовна установа.
17	Информација за продолжување на образованието	По завршувањето на првиот циклус на стручни студии на Бизнис академија Смилевски – БАС, студентите имаат право и можност студиите да ги продолжат на втор циклус на студии на БАС или на другите високообразовни установи во земјата и странство.

2.1 Цел и оправданост за воведување на студиската програма

Имајќи во предвид дека Маркетингот особено Дигиталниот маркетинг постепено станува составен дел на секоја компанија овозможувајќи максимизирање на профитот преку целосно задоволување на потрошувачите ја наметнува потребата за целосно истражување на пазарот, особено потребите на потрошувачите кои постепено се оддалечуваат од стандардните производи и бараат микросегментирање и приспособување на понудата на индивидуалните и уникатни барања.

Од друга страна пак, ова време на промени бара брзи реакции од страна на менаџерите во насока на усогласување на целите, способностите и ресурсите на компаниите, со потребите и можностите на пазарот. Целокупниот спектар на маркетингот: производите, услугите, луѓето, местата, информациите, идеите, потрошувачите и пазарите бара сериозна анализа и стратески пристап со што оправдано се наметнува **потребата** од воведување на студиската програма по Маркетинг Менаџмент на БАС.

Основна цел на оваа програма е да понуди комбинација од теоретски и практични знаења за студентите кои ќе им овозможат нивно вклучување во било кој производствен или продажен систем и решавање на сите менаџерски предизвици. На ваков начин тие се оспособуваат за идентификување на современите проблеми во општеството, можностите и заканите, наоѓање на алтернативни решенија, нивна примена во процесот на решавање на потребите како на потрошувачите така и на компанијата вклучувајќи ги сите етички, правни и политички аспекти.

Современите концепти од оваа област ќе им помогнат на студентите на студиската програма по Маркетинг менаџмент да:

- Ги следат промените и трендовите од областа на маркетингот;
- Да знаат да ги инкорпорираат елементите од традиционалниот и дигиталниот маркетинг;
- Да стекнат вештини за користење на најновите маркетинг алатки;
- Да ги научат процесите на управување со брендот, маркетинг стратегиите и маркетинг кампањите
- Да создадат препознатлив бренд.

Програмата за маркетинг менаџмент има за цел и да им ги пренесе на учесниците потребните знаења и вештини за сите најрелевантни теми за маркетинг. Програмата ќе ги покрие областите на традиционален маркетинг и дигитален маркетинг - што треба да ги бара секој модерен маркетинг професионалец.

Врз основа на долгогодишното практично искуство на предавачите, најновите маркетинг трендови, истражувањата од локални и меѓународни пазари и практични вежби во кои ќе се користат модерни маркетинг алатки, учесниците ќе можат да ги совладаат процесите на управување со брендот, маркетинг алатките, креирањето маркетинг стратегии, креирањето традиционални и дигитални кампањи итн., се со цел да се обезбеди успешен бизнис и силна пазарна позиција на компаниите.

Преку добро избалансиран сооднос на задолжителните и изборните предмети, се очекува дипломантите да се стекнат со следите компетенции:

Стручни компетенции:

- Поддржување и практикување на методите на истражување од областа на маркетинг менаџментот со цел поставување на остварливи цели во стратемскиот план на организацијата;
- Здобивање со стручно знаење, способности и вештини од областа на маркетинг менаџментот во целина како предуслов за организациско позиционирање на пазарот.
- Креирање на сеопфатна анализа на окружувањето и способност за проценка на потребите на потрошувачите со цел добро да се имплементира процесот на планирање и спроведување на комплексни маркетинг активности во организацијата кои од друга страна ќе придонесат за остварување подобра конкурентност на пазарот;
- Критичко анализирање и вршење проценка на новите идеи во сите сегменти на работењето во компанијата;
- Донесување на одлуки и менаџирање со маркетинг секторот;
- Поседување на способност да создаде база на податоци, воспоставување и менаџирање со односот со потрошувачите и сите останати партнери преку интегрирани маркетинг комуникации;
- Применување на алатки во насока на разбирање на желбите и потребите на потрошувачите кои ќе овозможат континуирано следење на сите промени во нивните навики и однесување;
- Учествување во иновативни и креативни проекти кои овозможуваат развој на нови производи преку балансирање на профитабилноста и пазарната побарувачка овозможувајќи и на компанијата постојан раст и развој;
- Креирање на промотивна порака преку која ќе комуницира со моменталните и потенцијалните купувачи и во исто време ќе го следи нивното задоволство и лојалност;
- Вршење на статистичка обработка на добиените резултати и следствено на тоа изведува заклучоци од истите;
- Применување на конкретни маркетинг стратегии и тактики на институционално и проектно ниво;
- Врз основа на стекнатата стручна компетенција умее да се однесува во конкретни професионални ситуации и е спремен за ангажман.
- Применување на дигитални маркетинг алатки и стратегии;
- Поседување способност успешно да води социјални медиуми.

Социјални компетенции

- Умее да креира добри односи помеѓу вработените и во исто време сите да ги мотивира;
- Негување на организациската клима;
- Поседување на општествена одговорност, етичко однесување, проактивност и спремност за соработка со сите вработени.

Персонални компетенции

- Планирање и извршување на поставените задачи, одговорност, самодоверба, сигурност, грижа кон вработените и капиталните средства во организацијата.

Комуникациски компетенции

- Анализирање на проблеми, донесување на решенија и предвидување на ефектот од избраното решение со сите негови позитивни и негативни елементи преку употреба на соодветни интерперсонални комуникации и информациски технологии;
- Следење на сите новитети во областа и остварување соработка како со локалното така и со поширокото меѓународно окружување.

Оправданоста на постоењето на оваа студиска програма се согледува и преку анализата на ставовите и мислењата на студентите и наставниците на Бизнис академија Смилевски – БАС (направена во периодот септември 2020 – октомври 2021 година). При анализата е констатирано дека постои евидентна потреба од студиска програма од оваа научна област. Таквиот заклучок дополнително се утврдува преку искуствата на студентите на БАС при нивното вработување по завршувањето на студиите, но и преку искуствата при изведбата на студентската практична настава. Опишана во детали во понатамошните делови од овој елаборат, овде накратко, практичната настава на БАС претставува интегрален елемент паралелен со теоретскиот дел на самите студии. Студентите на БАС, во текот на тригодишните студии изведуваат практична настава во најразлични фирми и дејности, а нивниот развој и стекнувањето на вештини внимателно е следен и менториран од кадарот и соработниците на БАС. На тој начин значително се зголемува нивното вклучување во пазарот на труд како солидни и високо потребни професионални Маркетинг менаџери кои се подготвени за работа уште од првиот ден по дипломирањето. Ваквиот постепен развој на конкретни, модерни и професионални вештини за време на самите студии овозможува исполнување на главните цели на студиската програма наведени во овој поднаслов.

Исто така, земени се предвид и согледувањата на завршените студенти при процесот на вработување, воочено е дека самиот пазар на труд има барање од дипломирани маркетинг менаџери кои ќе бидат професионални во својата област и во своето работење.

Имено програмата е **наменета** за сите студенти кои сакаат да станат професионалци во областа на маркетингот и брендингот како во мали и средни така и во големи корпорации, кои треба да го стекнат и подобрат своето знаење во областа на маркетинг менаџментот, да ги совладаат маркетинг вештините со цел да ја подобрат пазарната позиција на брендовите и генерално на компаниите во кои ќе работат.

Предавањата се придружени со мноштво практични вежби и избрани примери од практиката, кои на јасен и сликовит начин, користејќи студии на случај од домашен и меѓународен маркетинг, претставуваат модерни техники и алатки за успешен маркетинг на брендови и компании на пазарот.

На овој начин, оваа студиска програма ќе обезбеди да се исполнат моменталните и идните барања на пазарот на труд од оваа област. Анализирајќи ги огласите за работа, како во РС Македонија, така и надвор од неа, побарувачката од специјализирана работна сила во оваа област е доста актуелна.

Бизнис академија Смилевски БАС Скопје преку оваа студиска програма ќе придонесе кон решавање на клучното прашање во земјава кое се однесуваат на подигнување на степенот на вработливост преку понуда на високо квалитетна работна сила со изразито висок интелектуален потенцијал.

Согласно Класификацијата на научно-истражувачките подрачја, полиња и области според Меѓународната Фраскатиева класификација, студиската програма по Маркетинг менаџмент припаѓа на научното подрачје – општествени науки, научното поле – Организациони науки и управување (менаџмент) и научната област – Маркетинг менаџмент. Како студиска програма, своја актуелност бележи и на високообразовните установи во повеќе Европски и други земји во светот. Со цел да се обезбеди следење на менаџерските трендови во оваа област, од

оваа научна област и поле се организираат бројни научни и стручни собири каде се споделуваат најновите домашни и странски актуелни сознанија, се компарираат искуствата и се врши прифаќање и адаптирање на современите практики во секојдневното работење на организациите. Бизнис академија Смилевски – БАС се јавува како организатор и со-организатор на 7 (седум) стручни и 6 (шест) меѓународни научни собири во чии програми задолжително се третираат теми од областа на маркетинг менаџментот. На следниот линк може да се најдат зборниците од организираниите симпозиуми: <http://simpozium.bas.edu.mk/objaveni-zbornici/>, (или на <http://bas.edu.mk>) додека пак на следниот линк може да се најдат зборниците од организираниите конференции: <http://bas.edu.mk/zbornicikonferencija.php>, (или на <http://bas.edu.mk>)

2.2 Усогласеност на студиската програма со потребите на општеството за дадениот профил на кадри

Турбулентното окружување во 21 век бара примена од современа софистицирана маркетинг филозофија прилагодена на новите современи барања предизвикани од ерата на дигитализација. Имено, информацијата стана главен и незаменлив ресурс за донесување одлуки, а интернетот глобално прифатен медиум и незаменлив дел од животот на секој поединец, со што се идентификува општествената потреба за профилот маркетинг менаџер.

Студиската програма по Маркетинг менаџмент претставува сплет од научни сознанија од повеќе области: Маркетинг, Интегрирани маркетинг комуникации, Е-маркетинг, Бренд менаџмент, Промотивен маркетинг, Внатрешен маркетинг, Социјален маркетинг. Сите овие области третираат современи пристапи и трендови и овозможуваат студентите да се стекнат со вештини и компетенции кои ќе ги донесат до конкретни резултати, и тоа: развој на флексибилна маркетинг стратегија за полесно позиционирање на пазарот; успешно спроведување на процесот на маркетинг истражување во компаниите заради согледување на уникатноста и специфичноста на преференциите кај потрошувачите; креирање на применлива маркетинг програма соодветна на моменталните потреби.

Профилот на кадри кои ќе излегуваат од оваа програма се професионални маркетинг менаџери, кои преку вешто и компетентно користење на стекнатите знаења и вештини ќе можат да се најдат во менаџерските редови на било која компанија во било која дејност, да ја зголемат конкурентноста на компанијата, да го развиваат бизнисот и да создаваат препознатлив бренд.

Студиската програма по Маркетинг менаџмент има за цел едуцирање на кадар кој ќе биде компетентен и способен за:

- Формулирање на конкретни маркетинг стратегии и тактики со цел полесно прилагодување на организациите на промените на пазарот и постигнување на поголема конкурентност;
- Следење на најновите достигнувања кои претставуваат значајна база за спроведување на оригинални и конкретни маркетинг идеи;
- Проценка на менаџерските предизвици во мали, средни и големи, јавни или приватни, производни или услужни организации;
- Креирање на критичка анализа на нови идеи, технологии и развојни проекти преку кои се стекнува со ново знаење и вештини кои може да ги примени во идни истражувачки проекти во полето на маркетинг менаџментот;
- Развој и комерцијализација на нови конкурентни брендови како резултат на синтеза на заклучоците добиени со претходно направена статистичка анализа;

- Индивидуално и тимско решавање на претходно дефинирани маркетинг менаџерски проблеми и предизвици преку преземање на заедничка одговорност;
- Управување со активностите на маркетингот;
- Планирање, организирање, водење и контрола на продажбата и маркетингот;
- планирање и организирање на посебни програми за продажба и маркетинг базирани на извештаи од продажбата и маркетинг за процена;
- Одредување на цени, услови на испорака и рабат, трошоци за активности за унапредување на продажбата, методите на продажба и посебни стимулации;
- Контрола на трошоците и осигурување на рентабилното користење на материјалните и финансиските средства и на вработените;
- Организација на работењето, настани, активности, кампањи;
- Работа во тимови;
- Водство и менторство;
- Ефективно и ефикасно маркетиншко комуницирање;
- Јавно говорење;
- Ефективно презентирање
- Управување со социјални медиуми и сл.

Студиската програма по Маркетинг менаџмент на прв циклус на студии на БАС содржи општи и специфични дескриптори кои претставуваат мерлив показател на резултатите од учењето и постигнувањата за кои се оценува студентите и кои за доделената квалификација, студентот треба да биде способен да ги покаже.

Општите дескриптори ги опфаќаат вообичаените вештини и постигнувања на студентот и се однесуваат на квалификациите кои означуваат завршување на прв циклус на студии.

Специфичните дескриптори ги опфаќаат резултатите од учењето од студиската програма по Маркетинг менаџмент на прв циклус на студии на БАС.

Студиската програма по Маркетинг менаџмент на прв циклус на студии на БАС соодветствува на приложените општи и специфични дескриптори. Студиската програма овозможува стекнување на знаења, примена на стекнатите знања, развивање на способности за проценка, развивање на соодветни комуникациски вештини, како и вештини за учење од соодветната област, односно од областа на Маркетинг менаџментот.

Според Националната класификација на занимања, студентите по завршувањето на студиската програма можат да се вработат како:

- Менаџер за производство и продажба
- Економист за маркетинг,
- Маркетинг агент,
- Советник за маркетинг,
- 122. Директори на претпријатија за продажба, маркетинг и развој
- 1221. Директори на претпријатија за продажба и маркетинг
- 1221.01 Директор на маркетинг
- 1221.02 Директор на продажба
- 1221.03 Директор на комерцијална служба
- 1222. Директори на претпријатија за реклама и односи со јавноста
- 1222.01 Директор за реклама
- 1223. Директори на претпријатија за истражување и развој

- 2.4.3 Стручњаци за продажба, маркетинг и односи со јавноста,
- 2431. Стручњаци за маркетинг и реклама
- 2432. Стручњаци за односи со јавноста
- 2433. Стручњаци за продажба на техника и медицински препарати
- 2434. Стручњаци за продажба на информатичка и комуникациска технологија

3 А) Општи дескриптори на квалификации за прв циклус на три годишни студии со 180 ЕКТС, студиска програма Маркетинг менаџмент, Самостојна високо стучна школа Бизнис академија Смилевски БАС, согласно со уредбата за националната рамка на високообразовните квалификации

Ниво во Националната рамка на високообразовните квалификации		Високо образование	Ниво во Европската рамка на високообразовни квалификации
VI	VI Б	Прв циклус на стручни студии Додипломски стручни студии	6

Квалификации кои означуваат успешно завршување на првиот циклус на студии (180 ЕКТС) се доделуваат на лице кое ги исполнува следните дескриптори на квалификациите:

Општи дескриптори на квалификации за прв циклус на три годишни студии со 180 ЕКТС, студиска програма **Маркетинг менаџмент** на **Самостојна високо стучна школа Бизнис академија Смилевски БАС**, согласно со Уредбата за националната рамка на високообразовните квалификации:

Тип на дескриптор	Опис
Знаење и разбирање	- Покажува знаење и разбирање во научното поле на студирање кое се надградува врз основа на претходното образование вклучувајќи поддржување и практикување на соодветни методи за истражување од ова поле, практични, концептуални и компаративни анализи според соодветна методологија; - Разбирање на тековните проблеми и нивно решавање на оригинален начин. - Разбирање и познавање на тековни прашања кои се поврзани со најнови научни достигнувања; - Покажува високо ниво на професионалност во повеќе специфични научни подрачја; - Знаење и разбирање од една или повеќе предметни области во даденото научно поле на студирање;
Примена на знаењето и разбирањето	- Способност да го примени знаењето во пракса на начин кој покажува високо ниво на професионалност во рамките на научното поле на студирање. Способност за примена на компетенциите при анализа и решавање на проблематичните ситуации на креативен и оригинален начин; - Способност за надминување на проблемите по пат на аргументирање; - Практикување на соодветни методи за истражување од оваа област.

Способност за проценка	• Способност за проценка на информации, идеи и концепти од соодветни извори, нивна анализа и трансформација во релевантни податоци; • Способност да изврши проценка врз база на повеќе критериуми, земајќи ги во предвид личните, општествените, научните и етичките аспекти, и да донесе соодветна одлука; • Способност аргументирано да приоѓа при оценување на теоретските и практичните ситуации од научното поле на студирање.
Комуникациски вештини	• Способност аргументирано да комуницира со јавноста од стручен и нестручен карактер за идеи, информации, проблеми и решенија врз база на јасно поставени критериуми за одлучување; • Способност за преземање заедничка одговорност при остварување заеднички резултати; • Способност да настапува на научни и интердисциплинарни настапи и дискусии.
Вештини на учење	• Презема иницијатива за идентификување на потребите за понатамошни проширување на знаењето заради понатамошен професионален развој со чувство на висок степен на независност.

3 Б) Специфични дескриптори на квалификации за прв циклус на тригодишни студии со 180 ЕКТС, студиска програма Маркетинг менаџмент, на Самостојна високо стучна школа Бизнис академија Смилевски БАС, согласно со Уредбата за националната рамка на високообразовните квалификации

Тип на дескриптор	Опис
Знаење и разбирање	• Покажува продлабочено знаење и разбирање во областа Маркетинг менаџмент, како и развивање на експертиза од областите кои студентот ги избрал: интегрираното маркетинг комуницирање, бренд менаџментот, стратегиски маркетинг, дигиталниот маркетинг, маркетингот на услуги, грижа и однесување со корисниците, надополнети со предзнаења од областа на стратегискиот и менаџментот на квалитет, се со цел подобро да се позиционираат компаниите на пазарот; • Знаење и разбирање при формулирање на конкретни маркетинг стратегии и тактики, надополнети со компоненти на дигиталниот маркетинг со цел полесно прилагодување на промените на пазарот и постигнување на поголема конкурентност на компаниите; • Систематски и креативно расправа за сите тековни и идни случувања во избраната област на специјализација преку континуирано следење и прифаќање на новите достигнувања во оваа област кои му помагаат на студентот да развие автентични идеи и решенија.
Примена на знаењето и разбирањето	• Може да го примени знаењето стекнато од областа на маркетинг менаџментот во сите производни и услужни дејности. • Способност за спроведување детална анализа за маркетинг истражување на пазарот и имплементирање на интегрирани маркетинг комуникации, воспоставување на контакти со сите партнери и заинтересирани страни, управување со веригата на набавка како и создавање иновативни решенија преку користење на традиционални и дигитални алатки кои ќе обезбедат континуиран раст и развој; • Предлага оригинални решенија врз основа на стекнати стручни компетенции со доследна примена на интердисциплинарен пристап

Способност за проценка	• Способност за проценка на промените во потребите кај потрошувачите, промените во трендовите во окружувањето, промените во вредностите кои треба да бидат испорачани, како и проценка за потребата од нови производи и услуги; • Способност за проценка на нови идеи, проекти и решенија преку користење на најновите достигнувања во областа на современиот маркетингот со посебен осврт на дигиталниот маркетинг; • Способност критички да донесува заклучоци при анализа на пазарот; • Истражува нови технологии во областа на маркетинг менаџментот и наоѓа нивна адекватна примена.
Комуникациски вештини	• Користи јасни и недвосмислени комуникациски вештини при креирање и презентирање на маркетинг план и стратегија, пред стручна и нестручна публика приспособувајќи го стилот и начинот на изразување. • Користи комуникациски вештини и соодветна стручна терминологија при убедување и преговарање, индивидуално или тимски како дел од тимот, лидер или експерт; • Презема одговорност за постигнатите индивидуални и заеднички резултати, поттикнува преземање активности од областа на Маркетинг менаџментот и континуирано се усовршува.
Вештини на учење	• Умее да ги идентификува најновите достигнувања од областа на маркетинг менаџментот и истите да ги пренесе на научни и стручни собири; • Презема иницијатива за совладување на најновите достигнувања од областа на маркетинг менаџмент која студентот ја избрал и во која ја развива својата експертиза преку континуирано индивидуално учење.

4 Утврден сооднос помеѓу задолжителните и изборните предмети, со листа на задолжителни предмети, листа на изборни факултетски и универзитетски предмети и дефиниран начин на избор на предметите.

4.1 СТРУКТУРА НА СТУДИСКА ПРОГРАМА

ТАБЕЛА 4.1 Распоред на предмети по семестри и години на студии за стручни студии (сс)

Ред. бр.	Код на предметот	Назив на наставен предмет	Семестар	Неделен фонд на часови		ЕКТС
				П	В	
ПРВА ГОДИНА						
Задолжителни наставни предмети						
1.	БАС-11ВВБ	Вовед во бизнис	прв	2	2	7
2.	БАС-11ОНМ	Основи на менаџмент	прв	2	2	7
3.	БАС-11ЛИМ	Личен менаџмент	прв	2	2	7
4.	БАС-11АНГ	Англиски јазик	прв	1	2	4
5.	БАС-11МИС	Маркетинг – менаџмент информациона системи	прв	1	2	4
Практична настава						
БАС-ПН1		Практична настава	прв	/	2	1
Вкупно часови (предавања/вежби) и ЕКТС за прв семестар				8	12	30

Задолжителни наставни предмети						
1.	БАС-11МАР	Маркетинг	втор	3	2	8
2.	БАС-11ГОК	Грижа и однесување со корисници	втор	2	2	7
3.	БАС-11ОРК	Организациско комуницирање	втор	2	2	7
Изборен наставен предмет (табела 4.2)						
4.	БАС-12____	Изборен предмет	втор	2	3	7
Практична настава						
БАС-ПН2		Практична настава	втор	/	2	1
Вкупно часови (предавања/вежби) и ЕКТС за втор семестар				9	11	30
Вкупно часови (предавања/вежби) и ЕКТС за прва година				17	23	60

Ред. бр.	Код на предметот	Назив на наставен предмет	Семестар	Неделен фонд на часови		ЕКТС
				П	В	
ВТОРА ГОДИНА						
Задолжителни наставни предмети						
1.	БАС-11ОММ	Основи на маркетинг менаџмент	трет	3	2	8
2.	БАС-11ОНН	Организирање на настани	трет	2	2	7
3.	БАС-11МЗБ	Математика за бизнис	трет	2	2	7
Изборен наставен предмет (табела 4.2)						
4.	БАС-12____	Изборен предмет	трет	2	3	7
Практична настава						
БАС-ПНЗ		Практична настава	трет	/	2	1
Вкупно часови (предавања/вежби) и ЕКТС за трет семестар				9	11	30

Задолжителни наставни предмети						
1.	БАС-11ДМА	Дигитален маркетинг	четврти	3	2	8
2.	БАС-11МАИ	Маркетинг истражување	четврти	2	2	7
3.	БАС-11ОСЈ	Односи со јавност	четврти	2	2	7
Изборен наставен предмет (табела 4.2)						
4.	БАС-12____	Изборен предмет	четврти	2	3	7

Практична настава					
БАС-ПН4	Практична настава	четврти	/	2	1
Вкупно часови (предавања/вежби) и ЕКТС за четврти семестар			9	11	30
Вкупно часови (предавања/вежби) и ЕКТС за втора година			18	22	60

Ред. бр.	Код на предметот	Назив на наставен предмет	Семестар	Неделен фонд на часови		ЕКТС
				П	В	
ТРЕТА ГОДИНА						
Задолжителни наставни предмети						
1.	БАС-11БМЕ	Бренд менаџмент	петти	3	2	8
2.	БАС-11ДБМ	Дигитални бизнис модели	петти	2	2	7
3.	БАС-11СМЕ	Социјални медиуми	петти	2	2	7
Изборен наставен предмет (табела 4.2)						
4.	БАС-12__	Изборен предмет	петти	2	3	7
Практична настава						
БАС-ПН5		Практична настава	петти	/	2	1
Вкупно часови (предавања/вежби) и ЕКТС за петти семестар				9	11	30

Задолжителни наставни предмети						
1.	БАС-11ПММ	Практикум по маркетинг менаџмент	шести	3	2	8
Изборни наставни предмети (табела 4.2)						
2.	БАС-12___	Изборен предмет	шести	2	3	7
3.	БАС-12___	Изборен предмет	шести	2	3	7
4.	БАС-12___	Изборен предмет	шести	2	3	7
Практична настава						
БАС-ПН6	Практична настава	шести	/	2	1	
Вкупно часови (предавања/вежби) и ЕКТС за шести семестар				9	13	30
Вкупно часови (предавања/вежби) и ЕКТС за трета година				18	24	60

ТАБЕЛА 4.2 Изборни наставни предмети на студиската програма

Вид на изборен наставен предмет	Број
Изборни наставни предмети од Листата на изборни предмети предложена од единицата	19
Изборни наставни предмети кои единицата ги обезбедува од Универзитетска листа на изборни предмети	/

Ред. бр.	Код	Назив на предметот	Семестар	Неделен фонд на часови		ЕКТС	Од која единица
				П	В		
1.	БАС-12СНБ	Стартирање на нов бизнис	/	2	3	7	/
2.	БАС-12ПРЕ	Претприемаштво	/	2	3	7	/
3.	БАС-12ИИП	Иновации и интра-претприемаштво	/	2	3	7	/
4.	БАС-12МНУ	Маркетинг на услуги	/	2	3	7	/
5.	БАС-12МЕП	Менаџерска етика и протокол	/	2	3	7	/
6.	БАС-12МВН	Менаџирање со верига на набавки	/	2	3	7	/
7.	БАС-12ОПМ	Основи на проектен менаџмент	/	2	3	7	/
8.	БАС-12ПРО	Промоција	/	2	3	7	/
9.	БАС-12ОСМ	Основи на стратешки менаџмент	/	2	3	7	/
10.	БАС-12ОМА	Основи на стратешки маркетинг	/	2	3	7	/
11.	БАС-12ИМК	Интегрирани маркетинг комуникации	/	2	3	7	/
12.	БАС-12НЛП	Неуролингвистичко програмирање во маркетингот	/	2	3	7	/
13.	БАС-12МНК	Менаџмент на квалитет	/	2	3	7	/

14.	БАС-12МПС	Маркетинг планирање и сегментирање на пазарот	/	2	3	7	/
15.	БАС-12БЕП	Веб платформи	/	2	3	7	/
16.	БАС-12МЧР	Менаџмент на човечки ресурси	/	2	3	7	/
17.	БАС-12ПРМ	Продажбен менаџмент	/	2	3	7	/
18.	БАС-12ЕЧР	Основи на е-менаџмент на човечки ресурси	/	2	3	7	/
19.	БАС-12ФИМ	Финансиски менаџмент	/	2	3	7	/
Вкупно:				38	57	133	

ТАБЕЛА 4.3 Преглед на застапеност на задолжителните предмети и изборните предмети на студиската програма.

Семестар	Број на задолжителни предмети	Број на изборни предмети	Вкупно предмети
I	5	0	5
II	3	1	4
III	3	1	4
IV	3	1	4
V	3	1	4
VI	1	3	4
Вкупно	18	7	25
% застапеност	69,44%	27.22%	100%

ТАБЕЛА 4.4 Преглед на процентуалната застапеност на задолжителните предмети и изборните предмети.

Ред бр	Траење на студиите (години)/ вкупен број на ЕКТС на студиската програма	Вкупна оптовареност изразена преку ЕКТС		Оптоварност за задолжителни предмети изразена преку ЕКТС		Оптоварност за изборни предмети изразена преку ЕКТС	
		А Вкупен број на ЕКТС од наставните предмети	А1 Процентуална застапеност на ЕКТС од наставните предмети на студиската програма	Б Вкупен број на ЕКТС од задолжителните наставни предмети	Б1 Процентуална застапеност на ЕКТС од задолжителните наставни предмети во однос на вкупниот број на ЕКТС на студиската програма	В Вкупен број на ЕКТС од изборни наставни предмети	В1 Процентуална застапеност на ЕКТС од изборните наставни предмети во однос на вкупниот број на ЕКТС на студиската програма
1.	3 години 180 ЕКТС	180	100%	131	72,78%	49	27,22%

- 5** Список на наставен кадар со податоци наведени во членот 5 (Прилог бр.4) од Правилникот за задолжителните компоненти кои треба да ги поседуваат студиските програми од ПРВИОТ, вториот и третиот циклус на студии (“Службен весник на Република Македонија”, бр.25/2011 и бр.154/2011) и член 61 став 3 од Закон за високо образование (“Службен весник на Република Македонија”, бр.82/2018)

ТАБЕЛА 5.1 Список на лица избрани во наставно-научни, научни и наставни звања во редовен работен однос со полно работно време на единицата каде што се реализира студиската програма

	Име и презиме на наставникот	да се наведе			Предмети што ги предава наставникот	Вкупен број на предмети	
		звaњето во кое е избран и во која научна област	Областа во која што е докториран	институцијата каде работи во редовен работен однос		зимски	летен
1	Проф. д-р Маја Кузмановска	Професор во наставната област економија и маркетинг	Доктор по економски науки	Бизнис академија Смилевски – БАС, Скопје	Задолжителни предмети на прв циклус: - Вовед во бизнисот; - Маркетинг; - Менаџерска економија; - Финансиски менаџмент; - Социјални медиуми; Грижа и однесување со корисници; - Основи на маркетинг менаџмент; - Практикум по менаџмент (по избор на студентот); Изборни предмети на прв циклус: - Маркетинг на услуги; - Основи на маркетинг менаџмент; - Менаџерско сметководство; - Грижа и однесување со корисници; - Продажен менаџмент; - Промоција; - Финансиски менаџмент;	4 задолжителни предмети на прв циклус	3 задолжителни предмети на прв циклус (со можност за 1 изборен)

2	Виш пред. д-р Дијана Ивановска Пржо	Виш предавач во наставната област Економија и маркетинг	Доктор по економски науки	Бизнис академија Смилевски – БАС, Скопје	Задолжителни предмети на прв циклус: - Вовед во бизнисот; - Маркетинг; - Дигитален маркетинг; - Бренд менаџмент; - Менаџерска економија; - Финансиски менаџмент; - Практикум по менаџмент (по избор на студентот); - Практикум по маркетинг менаџмент (по избор на студентот); Изборни предмети на прв циклус: - Маркетинг на услуги; - Основи на маркетинг менаџмент; - Менаџерско сметководство; - Грижа и однесување со корисници; - Продажбен менаџмент; - Основи на стратешки маркетинг; - Интегрирани маркетинг комуникации; - Финансиски менаџмент;	3 задолжителни предмети на прв циклус (со можност за 1 изборен)	3 задолжителни предмети на прв циклус (со можност за 1 изборен)
3	Проф. д-р Лидија Стефановска	Професор во наставната област Стратешки менаџмент	Доктор на науки по јавна администрација	Бизнис академија Смилевски – БАС, Скопје	Задолжителни предмети на прв циклус: - Основи на стратешки менаџмент; - Организациони промени; - Математика за бизнис; - Маркетинг истражување; - Дигитални бизнис модели; - Практикум по менаџмент; - Практикум по маркетинг менаџмент (по избор на студентот); Изборни предмети на прв циклус: - Статирање на нов бизнис; - Деловно планирање; - Менаџмент на јавен сектор; - Претприемаштво; - Основи на стратешки менаџмент;	2 задолжителни предмети на прв циклус на студии (со можност за 2 изборни)	2 задолжителни предмети на прв циклус на студии (со можност за 2 изборни)

					-Маркетинг планирање и сегментирање на пазарот;		
4	Проф. д-р Гордана Тасевска	Професор во наставна област Менаџмент на човечки ресурси	Доктор по менаџмент во образование	Бизнис академија Смилевски – БАС, Скопје	Задолжителни предмети на прв циклус: - Личен менаџмент; - Организациско комуницирање; - Менаџмент на човечки ресурси; - Интерперсонални деловни вештини; - Основи на организациско однесување; - Организирање настани; - Практикум по менаџмент (по избор на студентот); - Практикум по маркетинг менаџмент (по избор на студентот); Изборни предмети на прв циклус: - Менаџерска етика и протокол; - Канцелариски менаџмент; - Организирање на настани; - Основи на Е-Менаџмент на човечки ресурси	4 задолжителни предмети на прв циклус	2 предмети на прв циклус (можност за 2 изборни предмети на прв циклус)
5	Проф. д-р Тони Соклевски	Професор во наставната област Оперативен менаџмент	Доктор по менаџмент	Бизнис академија Смилевски – БАС, Скопје	Задолжителни предмети на прв циклус: - Основи на менаџмент; - Надзорнички менаџмент; - Основи на оперативен менаџмент; - Практикум по менаџмент (по избор на студентите); - Практикум по маркетинг менаџмент (по избор на студентите); Изборни предмети на прв циклус: - Менаџирање со верига на набавки; - Основи на проектен менаџмент; - Менаџмент на квалитет; - Бизнис симулации;	2 задолжителни предмети на прв циклус (со можност за 2 изборни);	1 задолжителен предмет на прв циклус (со можност за 3 изборни)
6	Проф. д-р Таип Јакупи	Професор во наставната	Доктор по менаџмент	Бизнис академија Смилевски – БАС, Скопје	Изборни предмети на прв циклус: - Претприемаштво; - Иновации и интрапредприемаштво;	Можност за 4 изборни предмети на	/

		област Претприемаштво			- Деловно планирање;	прв циклус на студии;	
7	Проф. д-р Даниела Карадаков	Професор во наставна област Менаџмент на човечки ресурси	Доктор по менаџмент во образование	Бизнис академија Смилевски – БАС, Скопје	Задолжителни предмети на прв циклус: - Личен менаџмент; - Организациско комуницирање; - Менаџмент на човечки ресурси; - Интерперсонални деловни вештини; - Основи на организациско однесување; - Организирање настани; - Практикум по менаџмент (по избор на студентот); - Практикум по маркетинг менаџмент (по избор на студентот); Изборни предмети на прв циклус: - Канцелариски менаџмент; - Организирање на настани; - Основи на Е-Менаџмент на човечки ресурси	4 задолжителни предмети на прв циклус	2 предмети на прв циклус (можност за 2 изборни предмети на прв циклус)
8	Виш пред. м-р Горазд Смилевски	Виш предавач во наставната област претприемаштво	Магистер по менаџмент на човечки ресурси	Бизнис академија Смилевски – БАС, Скопје	Задолжителни предмети на прв циклус: - Организациски промени; - Основи на стратески менаџмент; - Дигитални бизнис модели; - Практикум по маркетинг менаџмент (по избор на студентот); Изборни предмети на прв циклус: - Стартирање на нов бизнис; - Претприемаштво; - Иновации и интрапретприемаштво; - Бизнис симулации;	2 задолжителен предмет на прв циклус (со можност за 1 изборен)	1 задолжителен предмет на прв циклус (со можност за 3 изборни) и можност за 2 изборни предмети на втор циклус
9	Пред. м-р Иван Ѓорѓиевски	Предавач во наставната област Оперативен менаџмент	Магистер по менаџмент на човечки ресурси	Бизнис академија Смилевски – БАС, Скопје	Задолжителни предмети на прв циклус: - Основи на менаџмент; - Надзорнички менаџмент; - Основи на оперативен менаџмент; - Практикум по менаџмент (по избор на студентите);	2 задолжителни предмети на прв циклус (со можност за 2 изборни);	1 задолжителен предмет на прв циклус (со можност за 3 изборни)

					- Практикум по маркетинг менаџмент (по избор на студентите); Изборни предмети на прв циклус: - Менаџирање со верига на набавки; - Менаџмент на квалитет; - Бизнис симулации; - Менаџмент на граѓански организации; - Веб платформи;		
10	Пред. м-р Билјана Галовска	Предавач во наставната област Организациско однесување и комуницирање	Магистер по менаџмент во образование	Бизнис академија Смилевски – БАС, Скопје	Задолжителни предмети на прв циклус: - Основи на организациско однесување; - Интерперсонални деловни вештини; - Организациско комуницирање; - Практикум по менаџмент (по избор на студентите); - Практикум по маркетинг менаџмент (по избор на студентите); Изборни предмети на прв циклус: - Деловно преговарање; - Односи со јавност; - Менаџерска етика и протокол; - Неуролингвистичко програмирање во маркетингот;	1 задолжителен предмет на прв циклус (со можност за 3 изборни предмети)	2 задолжителни предмети со можност за 2 изборни предмети на прв циклус

ТАБЕЛА 5.2 Список на лица избрани во наставно-научни, научни и наставни звања во работен однос во друга високообразовната установа или интитуција ангажирани на единицата каде што се реализира студиската програма

	Име и презиме на наставникот	да се наведе			Предмети што ги предава наставникот	Вкупен број на предмети		Работен однос
		<i>звањето во кое е избран и во која научна област</i>	<i>Областа во која што е докториран</i>	<i>институцијата каде работи во редовен работен однос</i>		зимски	летен	
1.	Анка Веселинова	Виш лектор Англиски јазик	Методика	МИТ Универзитет, Скопје	Англиски јазик	x		

6 Податоци за просторот предвиден за реализација на Студиската програма Маркетинг менаџмент, организирана на Бизнис Академија Смилевски, Скопје

ТАБЕЛА 6.1 Список на простории со површина во високообразовната установа што ќе се користат за реализација на студиската програма во седиштето на бас во скопје:

Р.Б.	Вид и намена на простор	Број	Број на места	Површина m ²
1.	Предавални Предавална 1 – 45,13 Предавална 2 – 39,22	2	42	84,35
2.	Конференциска сала	1		45,49
3.	Компјутерска лабораторија	1	18	42,27
4.	Наставнички простор Наставнички простор 1 – 10,67 Наставнички простор 2 – 25,84 Наставнички простор 3 – 28,71	3	4	65,22
5.	Директорска канцеларија	1	1	38,52
6.	Деловен секретар	1	1	10,89
7	Заеднички простор за студенти	1	18	69,51
8	Студентски прашања	1	2	24
9	Кујна	1	12	17,86
10	Магацински простории Магацин 1 – 5,57 Магацин 2 – 6,61 Архива – 5,72 Остава 1 – 4,13 Остава 2 – 6,99	5	/	29,02
11.	Санитарни јазли	2	2	21,7
Вкупно				448,83

ТАБЕЛА 6.2 Список на простории со површина во високообразовната установа што ќе се користат за реализација на студиската програма во дисперзираното одделение во битола:

Р.Б.	Вид и намена на простор	Број	Број на места	Површина m ²
1.	Предавални (3 x 45,6)	3	63	136,8
2.	Конференциска сала	1	100	183
3.	Компјутерска лабораторија	1	21	45,6
4.	Наставнички простор	1	3	45,6
5.	Директорска канцеларија	1	2	45,6
6.	Заеднички простор за студенти	1	21	91,2
7	Студентски прашања	1	2	45,6
8	Просторија за истражувачи	1	3	45,6
9	Магацински простор	1		45,6
10	Санитарни јазли	7	7	45,6
Вкупно				730,2

7 Листа на опрема предвидена за реализација на студиската програма Маркетинг менаџмент на Бизнис академија Смилевски – БАС, Скопје

ТАБЕЛА 7.1 Список на опрема и наставни средства за вршење на високообразовната дејност во седиштето на БАС во Скопје:

Ред.Бр.	Опрема и наставни средства	Вид	Намена	Број
1.	Лаптоп компјутери	ИТ Опрема	Настава, Компјутерска лабораторија	20
2.	Проектори	ИТ Опрема	Настава	6
3.	Рутери за интернет	ИТ Опрема	Мрежна и интернет конекција	3
4.	Десктоп компјутери со монитор	ИТ Опрема	Студентска служба	1
5.	Телефони	Телекомуникациска опрема	Комуникации	2
6.	Мрежен преклопник	ИТ Опрема	Мрежна конекција	1
7.	Расклопиви работни маси	Канцелариска опрема	Настава, за употреба од студенти	18
8.	Канцелариски и работни бироа	Канцелариска опрема	Наставници, административна служба	8
9.	Подвижни канцелариски столчиња	Канцелариска опрема	Наставници, административна служба	24
10.	Столчиња за предавални	Канцелариска опрема	За студенти во настава	53
11.	Работни маси во предавални–шестоаголни	Канцелариска опрема	За настава, вежби	4
12.	Клима уреди	Системи за греење и ладење	За греење и ладење	5
13.	Флипчарт табли	Наставна опрема	За употреба во настава	3
14.	Бели табли за пишување	Наставна опрема	За употреба во настава	4
15.	Мултифункционален печатач – Xerox 3325	ИТ Опрема	За печатење и скенирање	1
16.	Канцелариски печатач – HP 1050	ИТ Опрема	За печатење	1
17.	Паметна табла	Наставна / ИТ опрема	За употреба во настава	1

ТАБЕЛА 7.2 Список на опрема и наставни средства за вршење на високообразовната дејност во одделението за дисперзирани студии на БАС во Битола:

Ред.Бр.	Опрема и наставни средства	Вид	Намена	Број
1.	Лаптоп компјутери	ИТ Опрема	Настава, Компјутерска лабораторија	20
2.	Проектори	ИТ Опрема	Настава	2
3.	Рутер за интернет	ИТ Опрема	Компјутерска мрежа	1
4.	Десктоп компјутери со монитор	ИТ Опрема	Настава	6

5.	Мрежен преклопник	ИТ Опрема	Компјутерска мрежа	1
6.	Расклопиви работни маси	Канцелариска опрема	За употреба во настава	41
7.	Канцелариски и работни бироа	Канцелариска опрема	За употреба во настава	10
8.	Флипчарт табли	Наставна опрема	За употреба во настава	4
9.	Бели табли за пишување по предавални	Наставна опрема	За употреба во настава	2
10.	Столици за студенти	Канцелариска опрема	За употреба во настава	124
11.	Подвижни столици	Канцелариска опрема	За употреба во настава, компјутерска лабораторија	32
12.	Компјутерски масички со дел за тастатура	Канцелариска опрема	За употреба во настава, компјутерска лабораторија	18
13.	Работни маси во предавални—шестоаголни	Наставна опрема	За употреба во настава	12
14.	Проекционо платно	ИТ Опрема	За употреба во настава	1
15.	Мултифункционален печатач – Xerox 3325	ИТ Опрема	/	1
16.	Телефони	Телекомуникациска опрема	ТК Опрема	2
17.	Централен клима уред	Разладна опрема	/	1
18.	Клима уреди	Разладна опрема	/	2
19.	Систем за аларм, видео и аудио надзор и контрола на пристап	Опрема за видео/аудиор надзор и контрола на пристап	/	1

8 Информација за бројот на студенти (прв пат запишани) на студиската програма во периодот од последната акредитација

ТАБЕЛА 8.1 Преглед на бројот на студенти кои се запишани (по прв пат) на студиската програма во периодот на последната акредитација и бројот на студенти за кои се бара акредитација

Академска година		Број на студенти запишани во прва година
1.	2021/2022	85
2.	2020/2021	64
3.	2019/2020	60
Вкупно запишани студенти		209
Бројот на студенти за кои е добиена акредитација		85
Бројот на студенти за кои се бара нова ре/акредитација		85

9 Информација за обезбедена задолжителна и дополнителна литература

За реализирање на студиската програма по Маркетинг менаџмент на прв циклус на студии на БАС секој предметен настаник има обезбедено задолжителна и дополнителна литература во која се опфатени содржините што ќе се изучуваат по соодветниот предмет. Литературата која што е понудена е од најсовремени извори за учење и ги следи светските трендови во секоја наставна област.

Задолжителната и дополнителната литературата која е обезбедена опфаќа рецензирани учебници како изданија на БАС, компендиуми и авторски предавања изработени конкретно за предметната програма и потребите на БАС, изданија од македонски автори, преводи на литература преведени од Владата на Р. Македонија и значајна странска литература.

Библиотечниот фонд на БАС располага со над 1000 книги од следниве области: маркетинг, менаџмент, бизнис, грижа и однесување со корисници, продажбен менаџмент, финансии, општа култура и методологија на истражувањето. На студентите им е овозможен пристап и до електронски списанија и дополнителен библиотечен фонд објавен на образовниот портал на БАС.

10 Информација за веб страница

10.1 Студиски програми и предметни програми:

- Студиска програма по Бизнис менаџмент: <https://bas.edu.mk/biznis-menadzment/>
- Студиска програма по Стратегиски менаџмент: <https://bas.edu.mk/pds-strategiski-menadzment/>
- Предметни програми во студиската програма по Бизнис менаџмент: <https://bas.edu.mk/biznis-menadzment/#predmetni-programi>
- Предметни програми во студиската програма по Стратегиски менаџмент: <https://bas.edu.mk/pds-strategiski-menadzment/#predmetni-programi>
- Наставен и административен кадар на БАС: <https://bas.edu.mk/za-bas/bas-kadar/>

10.2 Решенија за акредитација и решенија за почеток со работа по студиски програми: <https://bas.edu.mk/informacii-od-javen-karakter/>

- Акредитација за студиска програма – Бизнис менаџмент: https://bas.edu.mk/dl/vaznidokumenti/Akreditacija_PrviCiklus_BiznisMenadzment.pdf
 - Решение за почеток на работа на студиска програма – Бизнис менаџмент (Локација Скопје): https://bas.edu.mk/dl/vaznidokumenti/BM_ResenieZaPocetokSoRabota_Skopje.pdf
 - Решение за почеток на работа на студиска програма – Бизнис менаџмент (Локација Битола): https://bas.edu.mk/dl/vaznidokumenti/BM_ResenieZaPocetokSoRabota_Bitola.pdf
- Акредитација за студиска програма – Стратегиски менаџмент: https://bas.edu.mk/dl/vaznidokumenti/Akreditacija_VtoriCiklus_StrategiskiMenadzment.pdf

- Решение за почеток на работа на студиска програма – Стратегиски менаџмент (Локација Скопје):
https://bas.edu.mk/dl/vaznidokumenti/SM_ResenieZaPocetokSoRabota_Skopje.pdf
- Решение за почеток на работа на студиска програма – Стратегиски менаџмент (Локација Битола):
https://bas.edu.mk/dl/vaznidokumenti/SM_ResenieZaPocetokSoRabota_Bitola.pdf
- 10.3 Акт за систематизација: <https://bas.edu.mk/informacii-od-javen-karakter/> (Директен линк: <https://bas.edu.mk/dl/vaznidokumenti/PravilnikZaSistematizacija.pdf>)
- 10.4 Деловник за работа на наставнички совет: <https://bas.edu.mk/informacii-od-javen-karakter/> (Директен линк: <https://bas.edu.mk/dl/vaznidokumenti/DelovnikNastavnickiSovet.pdf>)
- 10.5 Правилник за плати и надоместоци: <https://bas.edu.mk/informacii-od-javen-karakter/> (Директен линк: <https://bas.edu.mk/dl/vaznidokumenti/PravilnikZaPlati.pdf>)
- 10.6 Извештај и одлука за последен избор во звање за секој наставник и соработник објавен во билтенот: <https://bas.edu.mk/old.site/bilten.php> (деактивиран јануари 2022), <https://bas.edu.mk/novosti-i-soopshtenija/bas-bilten/> (активен од јануари 2022)
- 10.7 Распоред на работни задачи за тековната учебна година:
<https://bas.edu.mk/informacii-od-javen-karakter/> (Директен линк: <https://bas.edu.mk/dl/vaznidokumenti/PravilnikZaSistematizacija.pdf>)
- 10.8 Прифатени теми за изработка на специјалистички трудови:
<https://bas.edu.mk/old.site/bilten.php> (деактивиран јануари 2022),
<https://bas.edu.mk/novosti-i-soopshtenija/bas-bilten/> (активен од јануари 2022)
- 10.9 Акти кои ги носи единцата согласно други закони: <https://bas.edu.mk/informacii-od-javen-karakter/>
- 10.10 Етички кодекс: <https://bas.edu.mk/informacii-od-javen-karakter/> (Директен линк: https://bas.edu.mk/dl/vaznidokumenti/BAS_Etichkikodeks.pdf)
- 10.11 Официјална веб страница на БАС: <https://www.bas.edu.mk/>

11 Активности и механизми преку кои се развива и се одржува квалитетот на наставата

Активностите за развивање и одржување на квалитетот на наставата на студиската програма „Маркетинг менаџмент“ на БАС ќе се одвиваат врз основа на Системот за обезбедување на квалитет во БАС како и согласно со одредбите од Законот за високо образование, член 73 и член 77.

- БАС има изготвено двегодишна програма и план за развој во кој се вклучени постојаниот наставен и ненаставен кадар, основачите, поранешните и сегашните студенти. Во самата програма е дефинирана **стратегијата на БАС** во која се утврдени визијата и мисијата, стратешките цели, како и релевантните планови и активности за секоја цел. Спроведена е и SWOT анализа со која се утврдени јасните цели и препораки за подобрување на работата на БАС како и насоки за подобрување на своето стратешко управување.
- БАС има ефикасна организациска и управувачка структура. Дејствува според принципот на **академска автономија**, каде академските функции се јасно изделени од управувачките функции. Академските прашања ги третира Наставничкиот совет на БАС, додека останатите прашања ги третира Менаџерот за развој, Директорот на БАС,

Управата на БАС и основачите на БАС. Со Статутот на БАС јасно се дефинирани надлежностите на сите органи и тела на БАС.

- **Политиката на квалитет** на БАС е целосно и навремено исполнување на нашата мисија, почитување на пропишаните стандарди, преземање на обврска на нашите вработени да ги остваруваат своите ветувања за квалитет, креирање на кооперативна конкурентност за квалитет каде ние им помагаме на другите во постигнувањето на врвен квалитет во наставата кој води кон многу важна цел – вработливост на студентите и нивен континуиран професионален и кариерен развој. Политиката на квалитет на БАС се заснова и на задоволството од наставата од страна на нашите студенти и задоволството на работодавците од компетентноста на нашите дипломанти. Политиката на квалитет ја остваруваме и преку посебниот стил на настава кој обезбедува кооперативно и искуствено учење и сл.
- БАС промовира и развива сеопфатен и ефикасен систем за внатрешно обезбедување на квалитет со цел подобрување на наставата, научно-истражувачката работа, како и процесот на управување и администрација. Преку **етичкиот кодекс** воспоставува правила за највисоко ниво на етичко однесување за приближување на моралните принципи и норми до академската заедница, останатите вработени, ментори и студентите на БАС.
- БАС има **лице за обезбедување на квалитет** со јасно утврдена улога, одговорности и активности. Лицето дизајнира, развива и спроведува политики стратегии, системи и процедури за обезбедување и подобрување на квалитетот на настава, како и почитува стандарди за остварување на квалитет на високообразовната, научно-истражувачката и применувачката дејност на БАС.
- Преку **студентското собрание**, БАС редовно организира избори за да ја обезбеди демократската застапеност на студентите во управните тела. На студентите им се овозможува влијание на постапката за носење на одлуки и решавање на проблеми кои нив ги засегаат. БАС редовно и на организиран начин ги собира мислењата на студентите за квалитетот на наставниот процес при што на студентите им е овозможено слободно и анонимно да го искажат своето мислење за наставниот процес.
- БАС обезбедува доволен број **квалификуван академски кадар** кој е во постојан работен однос со полно работно време за да ги постигне образовните цели, да воспостави и да контролира академски правила и да обезбеди одржливост на своите студиски програми. Изборот на наставниците се врши преку посебна хабилитациона постапка која вклучува проверка на предавачките способности на наставниците. БАС обезбедува и серија од методички работилници каде наставниците стекнуваат компетенции за реализирање на ефективна академска настава.
- БАС постојано ја следи, контролира и унапредува **изведбата на наставникот во наставата** преку давање на 360 степени фидбек. Овој процес се одвива преку евалвација од страна на студентите, менаџментот, самиот наставник и колега од истата област. Во текот на наставниот процес, како дел од системот за обезбедување на квалитет на БАС, е и увидот во наставата од страна на менаџментот.
- БАС постојано води **грижа за развојот и напредокот на наставниот кадар** и развива свои критериуми за оценка на квалитетот на наставниот кадар за изведување на наставата. Грижата се состои во давање на можност за континуирано добивање на фидбек за начинот и квалитетот на работењето на наставниците и реализирањето на наставата, со тоа што врз основа на фидбекот наставникот постојано може да се подобрува.

- БАС **организира** научни настани конференции, симпозиуми, собири, семинари, работилници и сл., а воедно води евиденција на стручните и научните трудови, научните проекти и објавените книги што ги објавува наставниот кадар на БАС. Базата на податоци се води на ниво на БАС.
- БАС постојано го планира **вложувањето на финансиски средства** така што дел од годишните приходи влегуваат во подобрување на инфраструктурните ресурси, при што БАС секоја година издвојува финансиски средства за вложување во објекти, опрема-софтвер, учебници и сл.
- На БАС постојат јасни процедури за подготовка, предлагање и усвојување на **студиските програми** кои се уредени со Статутот на БАС. БАС континуирано се грижи за обновување и осовременување на своите студиски програми врз основа на претходна анализа или законско барање.
- БАС има развиено **стручна и административна служба** која го води, формира и одржува архивското и канцелариското работење на БАС. За обезбедување на квалитетот на работа, БАС се грижи за континуираната едукација на оваа служба со цел да биде во тек со промените во таа област.
- БАС користи свој **образовен портал** како информациски систем преку кој овозможува процес на користење на учебници, дополнителни материјали, евиденции, електронски индекс, библиотека и сл.
- БАС има креирано соодветни процедури за **оценување на студентите** кои овозможуваат фер, транспарентно и конзистентно оценување на студентите и се утврдени со Правилникот за начинот на проверување, следење, оценување, полагање и чување на испити на студентите на БАС на прв и на втор циклус на студии. Наставниците водат евиденција за активностите на студентите во текот на и истите имаат влијание на конечната оценка.
- БАС континуирано **собира податоци** и го анализира успехот на студентите и прави анализа на проодноста на ниво на студиска програма и презема активности за унапредување на успехот на студентите.
- БАС секоја година обезбедува печатен **Водич низ студиите** одделно за прв и за втор циклус на студии, со цел квалитетно да ги информира студентите за студиската програма, предметните програми, начин на оценување, поважни документи и информации, финансиски обврски на студентите.
- БАС обезбедува **ресурси** (училници, лаборатории, опрема, библиотечни ресурси, компјутери, поединечни и групни простори за учење и сл.) за целиот персонал и запишаните студенти, со што се обезбедува унапредување на амбиентот, нивно ефикасно користење и успешно и квалитетно реализирање на студиската програма.
- БАС поседува **информатичка опрема** која обезбедува квалитетно изведување на наставата и пристап до интернет достапен за студентите. БАС има адекватен хардвер и лиценциран софтвер по глава студент, потребен за квалитетно постигнување на целите на учењето на студиските програми.
- Меѓународните и домашните активности на БАС се во согласност со мисијата, визијата и приоритетите на БАС. БАС има склучено **договори за соработка** со други високообразовни установи, договорите се активни и на нивна основа се остваруваат заеднички активности во насока на јакнење и унапредување на квалитетот на високото образование (мобилности на студенти и кадар, организирање на стручни и научни собири, размена на литература, учество и организирање на настани, реализирање на проекти и сл).

- БАС има добиено чартер за размена на студенти преку програмата “**ERAZMUS +**” со што развива соработка со други високообразовни установи.
- БАС ангажира наставници од странство во својство на **визитинг професори** и овозможува престои на својот наставан кадар на други универзитети во земјата и во странство во својство на визитинг професори.
- БАС остварува квалитетна соработка и со голем број на организации во Р.С. Македонија кои се **партнери** на БАС во реализирањето на практичната настава. БАС има развиено посебни програми за практична настава која ја реализира во и вон рамките на студиската година со цел јакнење на практичната компонента од студиската програма и практично стекнување на знаења и вештини директно во реални организации.
- БАС, иако со закон како висока стручна школа не е условена да врши **научно-истражувачка дејност**, таа во рамките на својата работа учествува во работата и поддржува научно-истражувачки проекти, со цел да ја јакне и научната компонента и стекнатите современи сознанија да им ги пренесе на студентите преку наставата.
- БАС редовно објавува непристрасни, објективни и јавно проверливи **информации** за своите студиски програми и звањата што ги нуди, на својата веб страна на македонски и англиски јазик. На веб страната на БАС се објавуваат сите податоци од интерес за идните студенти, студентите кои студираат, за академскиот и неакадемскиот персонал, како и за пошироката општествена заедница и се ажурира тековно од страна на ИТ администраторот на БАС.
- БАС спроведува квалитетна **политика на комуникација** со јавноста и развива комуникациска стратегија во која се дефинирани целните групи (студенти, завршени студенти, окружување, државни органи, невладин сектор, стопански сектор, социјален сектор), формите и облиците на комуницирање.
- БАС активно учествува во квалитетен развој на кариерата на своите студенти преку **Кариерниот центар** и активно потпомага во организирање на алумни-асоцијации на бивши студенти.
- БАС има развиено стратегија за **доживотно учење** и во рамките на истата креира програми за стручно и професионално усовршување и стручни програми со пократко времетраење. БАС во рамките на својата работа врши и нуди обучувачки и консултантски услуги за организациите во и вон Р.С. Македонија.
- БАС има развиено квалитетна **програма за учење** со цел да одговори на потребите за високо образование и доусовршување на различните категории на население.
- БАС врши и **други активности** кои влијаат врз обезбедувањето и одржувањето на квалитетот во БАС.

12 Резултати од изведената самоевалуација согласно Упатството за единствените основи на евалуацијата и евалуационите постапки на универзитетите донесено од агенција за евалуација на високото образование во Република Македонија и од Интеруниверзитетска конференција на Република Македонија (Скопје - Битола, септември 2002).

Бизнис академија Смилевски- БАС врши високообразовна дејност која е од јавен интерес и има посебно значење за Република Северна Македонија како дел од меѓународниот и од единствениот европски образовен простор.

Дејноста на БАС се заснова на следниве начела: автономија и академска слобода; единство на наставата и на научно-истражувачката работа; отвореност кон јавноста и граѓаните;

уважување на хуманистичките и демократските вредности на националната и европската традиција и вредностите на културното наследство; почитување на човековите права и слободи и гарантирање на принципот на еднаквост и заштита од дискриминација; унапредување на академската мобилност на наставниот кадар и студентите; учество на студентите во управувањето и одлучувањето, посебно во врска со прашањата кои се од значење за квалитетот на наставата и студентскиот стандард; стремеж кон универзално знаење чиј императив се науката, слободата и вистината; обезбедување на систем за доживотно учење и обезбедување на квалитет и ефикасност на студирањето.

Започнувајќи од 2008 до денес Бизнис академија Смилевски – БАС помина низ четири евалуациони процеси составени од по три студиски години и истите го отсликуваат нејзиниот континуиран развој и обезбедување квалитет во сите домени на дејствување. Во истата се содржат сите потребни показатели кои даваат валидна проценка на квалитетот на високообразовната и научната дејност преку бројни експлицитни постапки. При тоа, постигнати се трите главни цели односно: даден е краток и содржаен преглед на наставно- образовниот процес земајќи во предвид влијанието на апликативната и научно-истражувачката работа врз наставнообразовниот процес; анализирани се внатрешните капацитети; обезбедена е солидна основа за вршење на надворешна евалуација. Од интервјуто со основачите се потврди дека автономијата, односно самоуправувањето БАС го врши преку обезбедување на интелектуална слобода на членовите на академската заедница во рамките на образовниот и истражувачкиот процес.

БАС ја обезбедува својата автономија врз начелото на академската автономија. Автономијата на БАС ја вклучува и одговорноста на членовите на академската заедница кон општествената заедница во којашто дејствуваат. Со автономијата на БАС се гарантира интелектуалната слобода на членовите на академската заедница и творечката природа на истражувачкиот и образовниот процес, како и врвни вредности и способности. Автономијата на БАС вклучува академска слобода, автономија на управување, неповредливост на просторот, финансиска автономија, кадровска автономија и неприкосновеност на автономијата. Автономијата на БАС ужива судска заштита и БАС има право да покрене постапка пред надлежен суд во случај на нејзина повреда. Иако, оваа автономија во одредени рамки е нарушена поради крутите промени во Законот за високото образование и мешањето на политиката во академската слобода на високообразовните установи, сепак од интервјуто со основачите имаме автономија во процесот на избор на наставен и соработнички кадар, во процесот на избор на студенти, во менаџирањето на сопствените средства, како и во можностите за создавање на сопствени фондови.

Процесот на избор на наставниот и соработничкиот кадар е уреден со посебен Правилник кој е производ на регулативите во високото образование и автономијата во тој процес се обезбедува преку самостојното уредување на постапката за избор на истите, односно преку посебна хабилитациона постапка за избор и ре-избор на наставници и соработници. Постои слобода на студирање, утврдување на правила за студирање, слобода на изведување на настава преку воведен посебен и свој стил на настава, слобода на избор на студиски програми. Исто така, БАС има слобода во истражувачката област, како и слобода во внатрешното уредување.

Во однос на менаџирањето на средствата, постои слобода да се изнајдат начини за дополнително обезбедување на средства кои најчесто ги добиваме преку реализирани проекти, обучувачки или консалтинг активности. Изборот на стипендисти го вршат независни комисии, одвоено на двете локации, при што главен збор во изборот имаат самите тие, без наметнувања од страна на менаџментот на БАС.

Обезбедувањето на квалитетот се остварува на институционално, национално и европско ниво. Во таа смисла, БАС ја афирмира потребата од развивање на меѓусебно деливи

критериуми и конзистентна методологија за обезбедување квалитет. Автономијата во управувањето со БАС се изразува во: планирање, остварување и развој на високообразовната дејност; воспоставување и уредување на внатрешната организација; донесување на Статутот и другите општи акти на БАС; изборот, именувањето и отповикувањето на органите согласно Законот за високото образование, Статутот и другите општи акти; управувањето и користењето на имотот во согласност со намената за која е добиен; одлучување за формите на соработка со други организации; здружување во соодветни организации и форми во земјата и во странство; остварување на меѓународна соработка, склучување на договори и учеството во меѓународни организации и асоцијации и одлучувањето за други прашања утврдени со закон, статут и другите општи акти. Системот за обезбедување на квалитетот на БАС е транспарентен и соодветен на системите во другите европски земји, САД, Азија и Австралија, што во крајна мера придонесе кон признавање на дипломите и додатоците на дипломи и кон зголемување на вработливоста на европскиот и странскиот пазар на работна сила.

13 Дали формалното образование и истражувачкото искуство на наставниците кореспондира со специфичноста на студиската програма, односно профилот и квалификацијата на наставно-научниот кадар.

ТАБЕЛА 13.1 Збирен преглед на бројот на наставници по области ангажирани за изведување на студиската програма

Ред. Бр.	Научна област	Потесна научна, уметничка а односно стручна област	Наставник по странски јазик	Предавачи	Виши предавачи	Асистент докторант	Доцент	Ванр. роф.	Редов. проф.	Научно звање –истражувач	Емеритус	Професори на висока стручна школа	Вкупно
1	Менаџмент											2	2
2	Менаџмент во образование			1								2	3
3	Менаџмент на човечки ресурси			1	1								2
4	Економски науки				1							1	2
5	Јавна администрација											1	1
7	Методика		1										1
Вкупно			1	2	2				1			6	11

14 Соодветноста на структурата и содржината на циклусот на студии со општите и специфичните дескриптори

Општи дескриптори		Предмети преку кои се обезбедува постигнување на општите дескриптори
Специфичен дескриптор	Опис	
Знаење и разбирање	- Покажува знаење и разбирање во научното поле на студирање кое се надградува врз основа на претходното образование вклучувајќи поддржување и практикување на соодветни методи за истражување од ова поле, практични, концептуални и компаративни анализи според соодветна методологија; - Разбирање на тековните проблеми и нивно решавање на оригинален начин. - Разбирање и познавање на тековни прашања кои се поврзани со најнови научни достигнувања; - Покажува високо ниво на професионалност во повеќе специфични научни подрачја; - Знаење и разбирање од една или повеќе предметни области во даденото научно поле на студирање;	Вовед во бизнис Основи на менаџмент Личен менаџмент Маркетинг – менаџмент информациони системи Организациско комуницирање Математика за бизнис Стартирање на нов бизнис Претприемаштво Иновации и интрапретприемаштво Основи на проектен менаџмент Основи на стратегиски менаџмент Менаџмент на квалитет Менаџмент на човечки ресурси
Примена на знаење и разбирање	- Способност да го примени знаењето во пракса на начин кој покажува високо ниво на професионалност во рамките на научното поле на студирање. Способност за примена на компетенциите при анализа и решавање на проблематичните ситуации на креативен и оригинален начин; - Способност за надминување на проблемите по пат на аргументирање; - Практикување на соодветни методи за истражување од оваа област.	Вовед во бизнис Основи на менаџмент Личен менаџмент Маркетинг – менаџмент информациони системи Организациско комуницирање Математика за бизнис Стартирање на нов бизнис Претприемаштво Иновации и интрапретприемаштво Основи на проектен менаџмент Основи на стратегиски менаџмент Менаџмент на квалитет Менаџмент на човечки ресурси

Способност за проценка	- Способност за проценка на информации, идеи и концепти од соодветни извори, нивна анализа и трансформација во релевантни податоци; - Способност да изврши проценка врз база на повеќе критериуми, земајќи ги во предвид личните, општествените, научните и етичките аспекти, и да донесе соодветна одлука; - Способност аргументирано да приоѓа при оценување на теоретските и практичните ситуации од научното поле на студирање.	Личен менаџмент Финансиски менаџмент Маркетинг – менаџмент Информациони системи Основи на менаџмент Организациско комуницирање
Комуникациски вештини	- Способност аргументирано да комуницира со јавноста од стручен и нестручен карактер за идеи, информации, проблеми и решенија врз база на јасно поставени критериуми за одлучување; - Способност за преземање заедничка одговорност при остварување заеднички резултати; - Способност да настапува на научни и интердисциплинарни настапи и дискусии.	Личен менаџмент Англиски јазик Организациско комуницирање Маркетинг – менаџмент Информациони системи
Вештини на учење	Презема иницијатива за идентификување на потребите за понатамошни проширување на знаењето заради понатамошен професионален развој со чувство на висок степен на независност.	Личен менаџмент Маркетинг – менаџмент Информациони системи

Специфични дескриптори		Предмети преку кои се обезбедува постигнување на специфичните дескриптори
Специфичен дескриптор	Опис	
Знаење и разбирање	- Покажува продлабочено знаење и разбирање во областа Маркетинг менаџмент, како и развивање на експертиза од областите кои студентот ги избрал: интегрираното маркетинг комуницирање, бренд менаџментот, стратегиски маркетинг, дигиталниот маркетинг, маркетингот на услуги, грижа и однесување со корисниците, надополнети со предзнаења од областа на стратегискиот и менаџментот на квалитет, се со цел подобро да се позиционираат компаниите на пазарот; - Знаење и разбирање при формулирање на конкретни маркетинг стратегии и тактики, надополнети со компоненти на дигиталниот маркетинг со цел полесно прилагодување на промените на пазарот и постигнување на поголема конкурентност на компаниите; - Систематски и креативно расправа за сите тековни и идни случувања во избраната област на специјализација преку континуирано следење и прифаќање на новите достигнувања во оваа област кои му помагаат на студентот да развие автентични идеи и решенија.	Маркетинг Грижа и однесување со корисници Основи на маркетинг менаџмент Дигитален маркетинг Социјални медиуми Маркетинг истражување Менаџирање со верига на набавки Основи на стратегиски маркетинг Дигитални бизнис модели Бренд менаџмент Интегрирани маркетинг комуникации Менаџмент на квалитет Основи на стратегиски менаџмент
Примена на знаење и разбирање	- Може да го примени знаењето стекнато од областа на маркетинг менаџментот во сите производни и услужни дејности. - Способност за спроведување детална анализа за маркетинг истражување на пазарот и имплементирање на интегрирани маркетинг комуникации, воспоставување на контакти со сите партнери и заинтересирани страни, управување со веригата на набавка како и создавање иновативни решенија преку користење на традиционални и дигитални	Маркетинг Грижа и однесување со корисници Основи на маркетинг менаџмент Дигитален маркетинг Социјални медиуми Маркетинг истражување Менаџирање со верига на набавки Основи на стратегиски маркетинг

	алатки кои ќе обезбедат континуиран раст и развој; Предлага оригинални решенија врз основа на стекнати стручни компетенции со доследна примена на интердисциплинарен пристап	Дигитални бизнис модели Бренд менаџмент Интегрирани маркетинг комуникации Менаџмент на квалитет Основи на стратески менаџмент Веб платформи Дигитални бизнис модели Основи на Е-менаџмент на човечки ресурси
Способност за проценка	- Способност за проценка на промените во потребите кај потрошувачите, промените во трендовите во окружувањето, промените во вредностите кои треба да бидат испорачани, како и проценка за потребата од нови производи и услуги; - Способност за проценка на нови идеи, проекти и решенија преку користење на најновите достигнувања во областа на современиот маркетингот со посебен осврт на дигиталниот маркетинг; - Способност критички да донесува заклучоци при анализа на пазарот; - Истражува нови технологии во областа на маркетинг менаџментот и наоѓа нивна адекватна примена.	Маркетинг Основи на маркетинг менаџмент Дигитален маркетинг Социјални медиуми Веб платформи Маркетинг истражување Практикум по маркетинг менаџмент Промоција Планирање и сегментирање на пазарот
Комуникациски вештини	- Користи јасни и недвосмислени комуникациски вештини при креирање и презентирање на маркетинг план и стратегија, пред стручна и нестручна публика приспособувајќи го стилот и начинот на изразување. - Користи комуникациски вештини и соодветна стручна терминологија при убедување и преговарање, индивидуално или тимски како дел од тимот, лидер или експерт; - Презема одговорност за постигнатите индивидуални и заеднички резултати, поттикнува преземање активности од областа на Маркетинг менаџментот и континуирано се усовршува.	Организирање на настани Односи со јавност Грижа и однесување со корисници Практикум по маркетинг менаџмент Промоција Интегрирани маркетинг комуникации Веб платформи Социјални медиуми

Вештини на учење	• Умее да ги идентификува најновите достигнувања од областа на маркетинг менаџментот и истите да ги пренесе на научни и стручни собири; • Презема иницијатива за совладување на најновите достигнувања од областа на маркетинг менаџмент која студентот ја избрал и во која ја развива својата експертиза преку континуирано индивидуално учење.	Маркетинг Основи на маркетинг менаџмент Социјални медиуми Дигитален маркетинг Практикум по маркетинг менаџмент
------------------	---	--

15 Усогласеноста на теоретската и практичната настава со целите на студиската програма

Стекнувањето на модерни, применливи и неопходни знаења и вештини од областа на Маркетинг менаџментот е основниот концепт врз кој се заснова студиската програма. Покрај теоретската настава, поткрепена со современа и ажурирана литература од светски познати автори и современи наставни материјали, во студиската програма особено место зазема практичната настава. Висок акцент се поставува врз постепеното инволвирање и активирање на студентите во реалниот бизнис, каде знаењата стекнати при теоретскиот дел од наставата се проверуваат во практиката и со тоа, дополнително се утврдуваат и се прошируваат. Според целите на студиската програма, коишто утврдуваат развој на високо професионални и стручни Маркетинг менаџери, овој концепт на интегрирана теоретска и практична настава ги потврдува во целост.

Во согласност со законите за високо образование, студиската програма и правилникот кој ги уредува условите и начинот на студирање на Бизнис академија Смилевски – БАС, на студентите им е загарантирано и обезбедено учество во практична настава. Самата практична настава, во својата програма, предвидува во првиот семестар комбинација од лабораториски вежби каде се симулира реално бизнис окружување и посета на партнерски организации, додека почнувајќи од вториот па се до шестиот семестар се изведува теренска студентска практика во една од педесетината македонски компании, партнери на БАС.

Концептот на изведбата на практичната настава опфаќа: еден ден од работната недела за време на семестар, студентот задолжително да посетува помеѓу 4 и 8 часа практична настава во компанија избрана од интересен координатор за практична настава. За време на летниот одмор, студентот посетува феријална практична настава која опфаќа практична настава на студентите во партнерска организација со континуирано времетраење од најмалку 15 работни дена за време на летниот распуст на студентите помеѓу прва и втора, како и помеѓу втора и трета година. За теренските посети во партнерските организации студентите пополнуваат рефлексивни дневници.

Практичната настава за вонредните студенти се изведува во форма на искусвено учење кое се случува за време на наставата предвидена за вонредните студенти. Во рамките на наставата студентите го споделуваат и учат од своето и искуството на другите студенти преку споделување и практикување на истото во рамките на вежбите предвидени во наставата, како и во рамките на своето работење во реалноста. Применетите стекнати знаења во практика, претставуваат научени лекции кои се споделуваат за време на наставата организирана за вонредните студенти.

Покрај ова, за секој семестар студентите пополнуваат документ со задачи за практична настава каде одговараат на задачи и ситуации поврзани со предметите во соодветниот семестар.

Ваквиот концепт на инволвирање и постепено активно вклучување на студентите во реални маркетиншки и менаџменски ситуации овозможува креирање на директна врска помеѓу теоретската настава и вистинскиот, модерен бизнис свет. Кога ќе се земат во предвид студиската програма која цели кон едуцирање на компетентни и современи маркетинг менаџери и концептот на практичната настава, тогаш станува очигледна целосната усогласеност на теоретската и практичната компонента на студиската програма со нејзините цели.

Бизнис академија Смилевски – БАС, одржува настава во своето седиште во Скопје и во одделението за дисперзирани студии во Битола. БАС може да ја остварува студиската програма и надвор од седиштето на БАС со посебна одлука на Органот на основачи на БАС.

Студиската програма по Маркетинг менаџмент ќе се реализира во просторот предвиден за настава кој е дел од седиштето во Скопје и во одделението за дисперзирани студии во Битола.

За одржувањето на наставата, БАС располага со соодветни и оптимални услови за организирање и изведување на наставата на прв циклус на студии. Во таа насока, на студентите на располагање им се овозможени соодветно и модерно опремени предавални со капацитети до 25 места, компјутерски лаборатории и конференциски простории за изведување на проверките на знаење како и за практичниот односно лабораторискиот дел од наставата. Дополнително, студентите имаат пристап до целокупната техничко - технолошка опрема, библиотечниот фонд распределен во седиштето во Скопје и во одделението за дисперзирани студии во Битола, постојан интернет пристап со загарантирана брзини од 200/200 Mbit во Скопје и 100/100 Mbit во Битола, потоа простор за одмор, чување и подготовка на пијалаци и храна, академска, административна и техничка поддршка како и 24 часовен интернет пристап до материјалите поврзани со студиите.

Студиската програма по Маркетинг менаџмент обезбедува стручна основа за разбирање и развивање на истражувачкиот и аналитичкиот пристап на студентите кон учењето и практиката. Преку оваа студиска програма студентите ќе се стекнат со стручни компетенции од областа на маркетинг менаџментот кои ќе може да ги применат во практика. Во склоп на реализирање на оваа студиска програма, ќе се втемели и 10 годишното успешно искуство на БАС при реализирање на студиската програма по Оперативен менаџмент.

Во рамките на реализирање на студиската програма по Маркетинг менаџмент, особено ќе се цени и вреднува индивидуалното менаџерско искуство на студентите. Искуственото учење ќе биде еден од начините на пренесување на знаења и искуства со цел да се дојде до конкретно знаење и развивање на вештини преку учење од туѓите грешки. Целта на системот за дидактизирано искуствено учење е учењето да се темели на претходно стекната основна теорија која се темели на решавање на некој проблем, а потоа ставање на студентите во ситуација самостојно, во пар, група или тимски да решат одреден проблем, односно да подобрат одредена ситуација.

Ваквиот модел на развивање на менаџерски компетенции ќе се реализира преку веќе 10 (десет) години втемелена Дидактика за ефективна академска настава која ја има развиено БАС за своите потреби. Посебен акцент е ставен на стилот на настава кој овозможува интегрирање на предавањата со вежбите и создавање на една целина каде се стекнуваат и теоретски и практични знаења, а воедно се развиваат вештини и способности, стил кој им овозможува на студентите веднаш да се соочат со проблемите во реалноста и да пронајдат ефективно решение.

Посебноста се состои во тоа што една наставна средба по наставен предмет има своја структура која ги интегрира теоретската и практичната компонента. Наставната средба започнува со илустративна студија на случај (ИСС). Преку оваа ИСС, студентите преку практичен пример и

случај од македонската или светската бизнис сцена се запознаваат со темата која ќе биде предмет на разгледување. ИСС му овозможува на наставникот да ги идентификува предзнаењата на студентите во однос на темата и да го прилагоди понатамошниот тек на наставата во однос на нивните предзнаења. Понатаму следи академскиот инпут на наставникот кој врз основа на ИСС ги воведува студентите во теоретските аспекти за конкретниот проблем кој се проучува, односно за конкретната тема. Академскиот инпут на наставникот се одвива во постојана интеракција со студентите. Откако на студентите ќе им се даде теоретска основа, потоа им се задава проблемска студија на случај (ПСС) преку која студентите индивидуално, во пар, во групи/тим или сите заедно решаваат одреден проблем практикувајќи го знаењето стекнато од академскиот инпут на наставникот. Откако ќе се идентификуваат можните решенија, студентите развиваат дискусија по решенијата согледувајќи ги сите можни алтернативи и проценувајќи кое решение би било реално и прифатливо во практика. На крај на средбата се прави синтеза, со тоа што се спојуваат сите делови во една целина и се донесуваат заклучоци.

Во рамките на наставата по наставните предмети, наставникот интегрира сегменти и од практичната настава со цел да направи поврзување на теоријата со реалната практика, односно поврзување на научените лекции по наставните предмети со искуството на студентите стекнато за време на практичната настава. Се очекува, на секоја наставна средба, во рамките на илустративната или проблемската студија на случај студентите да рефлектираат свои искуства од практичната настава.

Ваквиот стил на настава е фокусиран на студентот, на стекнување на знаења и развивање на неговите компетенции. Овој наставен инпут, надополнет со практичните знаења и сознанија стекнати од различните форми на практика дополнително го острчуваат и ги јакнат менаџерските компетенции на студентите кои ќе ја завршат оваа студиска програма.

Студиската програма на прв циклус на студии на БАС по Маркетинг менаџмент е со времетраење од 3 (три) години распоредени во 6 (шест) семестри. Студиската програма се вреднува со 180 ЕКТС кредити. Секоја година од студиската програма содржи 60 ЕКТС кредити.

Студиската програма е составена од 25 наставни предмети. Секој предмет од студиската програма се вреднува со одреден број на ЕКТС кредити. Истата содржи задолжителни и изборни предмети. Задолжителните наставни предмети од студиската програма се од соодветната област. Изборните наставни предмети студентите ги избираат од листата на изборни наставни предмети на студиската програма. Согласно член 139 став 6 од Законот за високото образование (Службен весник на Р. Македонија бр 82/18) изборните наставни предмети сочинуваат најмалку 10%, а најмногу 30% од бројот на ЕКТС кредитите во студиската програма. Во студиската програма по Маркетинг менаџмент на прв циклус на студии на БАС изборните предмети сочинуваат 27.22% од бројот на ЕКТС кредитите во студиската програма.

Со завршување на секој семестар се стекнуваат вкупно 30 ЕКТС кредити, што значи дека се постигнува подеднаква оптовареност во рамките на секој семестар и секоја студиска година. Со завршувањето на секоја студиска година се стекнуваат вкупно 60 ЕКТС кредити. Со завршување на целата студиска програма се стекнуваат вкупно 180 ЕКТС кредити.

Проверката на знаењата на студентите на прв циклус на студии на БАС ќе се врши врз основа на Правилникот за начинот на стекнување на право, пријавување, полагање, следење, оценување, евидентирање и чување на испити на студентите на Бизнис академија Смилевски – БАС.

Проверката на знаењето на студентот, по наставните предмети, се врши континуирано во текот на наставно-образовниот процес и се изразува во поени (најмногу 100 поени). Проверката на знаењето на студентот овозможува следење и евиденција на напредокот, негово информирање за постигнатите резултати, поттикнување на развојот и регистрирање на остварените резултати во образовниот процес.

Проверката на знаењето по предметите на прв циклус на студии на БАС се врши по електронски пат, на образовниот портал на БАС, освен кога со предметната програма е утврден поинаков начин на реализирање на проверката или кога постои техничка попреченост за електронско полагање.

Врз основа на стекнатите поени по одделните компоненти кои ја формираат оценката (испит или два колоквиуми, присуство и активност во наставата, проектен извештај (доколку е предвиден со предметната програма) и други активности доколку се предвидени од страна на наставникот или со предметната програма) на студентот му се формира оценка.

Нумеричкиот систем на оценување е изведен од Европската ЕКТС скала на оценки дадена во табелата подолу:

ТАБЕЛА 15.1 Нумерички систем на оценување во БАС

Освоени поени	Нумеричка оценка	Описна оценка
90 – 100	10	A
80 – 89	9	B
70 – 79	8	C
60 - 69	7	D
51 - 59	6	E
41 - 50	5	Fx
0 - 40	5	F

БАС остварува **соработка со јавните и приватните институции** во Р. С. Македонија кои се партнери на БАС во реализирањето на практичната настава, со цел јакнење на практичната компонента од студиската програма и практично стекнување на знаења и вештини директно во самите нив. Преку организирање на стручни и научни собири, размена на литература, учество и организирање на настани, реализирање на проекти и сл. Ја проширува и зајакнува соработката со нив.

Предметните наставници, предвидени за реализирање на студиската програма по Маркетинг менаџмент на прв циклус на студии на БАС, во рамките на предметните програми имаат предложено основна и дополнителна **литература** во која се опфатени содржините што ќе се изучуваат по соодветниот предмет. Литературата која што е понудена е од најсовремени извори за учење и ги следи светските трендови во секоја наставна област.

Задолжителната и дополнителната литературата која е обезбедена опфаќа рецензирани учебници како изданија на БАС, компендиуми и авторски предавања изработени конкретно за предметната програма и потребите на БАС, изданија од македонски автори, преводи на литература преведени од Владата на Р. С Македонија и значајна странска литература.

Библиотечниот фонд на БАС располага со над 1000 книги од следниве области: Маркетинг, менаџмент, бизнис, организациски промени, човечки ресурси, економија, општа култура и методологија на истражувањето. На студентите им е овозможен пристап и до електронски списанија и дополнителен библиотечен фонд објавен на образовниот портал на БАС, со што уште еднаш се потврдува **соодветноста на литературата за совладување на теоретско-практичната настава.**

16 Усогласеност на студиската програма со единствениот европски простор за високо образование и споредливост со програмите на европски високообразовни институции

Со цел да се согледа оправданоста од акредитирање на оваа студиска програма на БАС, направена е анализа и компарација на слични студиски програми од регионот и светот. Компаративен преглед е даден во табелата подолу:

ТАБЕЛА 16.1 Компаративен преглед на слични студиски програми

БАС	Студиски програми во регионот и светот	
ЕКТС: 180 Назив на диплома: Дипломиран Маркетинг Менаџер	Установа: Jönköping University, Sweden ЕКТС: 180 Назив на диплома: Degree of Bachelor of Science with a major in Business Administration Вебсајт: https://ju.se/en/study-at-ju/our-programmes/bachelor-programmes/marketing-management.html	 JÖNKÖPING UNIVERSITY
	Установа: Banja Luka College, ЕКТС: 180 Назив на диплома: Diplomirani ekonomista Вебсајт: https://blc.edu.ba/courses/menadzment-marketinga/	 BLC Banja Luka College
	Установа: Ekonomski fakultet u Sarajevu Univerzitet u Sarajevu ЕКТС: 180 Назив на диплома: Bakalaureat/Bachelor menadžmenta (во 3 та година се одбира маркетинг менаџмент пред тоа е смер Финансиски и маркетинг менаџмент) Вебсајт: http://www.efsa.unsa.ba/ef/bs/finansijski-i-marketing-menadzment	 UNIVERZITET U SARAJEVU Ekonomski fakultet u Sarajevu
	Установа: Cal Poly Pomona, California ЕКТС: 180 Назив на диплома: Business Administration, B.S. - Marketing Management Вебсајт: https://www.cpp.edu/index.shtml	 CalPolyPomona

Студиската програма на студентите им нуди најнови стручни знаења од областа на маркетингот, дигиталниот маркетинг и е усогласена со студиската програма по Бизнис менаџмент на прв циклус на студии на БАС.

17 ДОКУМЕНТИ И ПРИЛОЗИ

17.1 Одлука за усвојување на студиската програма од наставничкиот совет на високата стручна школа согласно член 112 и член 145 од Законот за високо образование (Службен весник на РМ, бр.82/2018)РЕПУБЛИКА СЕВЕРНА МАКЕДОНИЈА
БИЗНИС АКАДЕМИЈА СМИЛЕВСКИ-БАСБр. 0205-248/6
19.10.2021 год.
СКОПЈЕ

Врз основа на член 112 став 1 алинеја 6 од Законот за високо образование (Службен весник на Р. Македонија бр. 82/18) и врз основа на одлуката за формирање на работна група за изработка на Елаборат за акредитација на нова студиска програма на прв циклус на студии по Маркетинг менаџмент дел бр 0205-198/5 од 16.09.2021 година и врз основа на член 62 од Статутот на БАС, Наставничкиот совет на Бизнис академија Смилевски – БАС на редовната 200-та седница одржана на 19.10.2021 година ја донесе следната

ОДЛУКА

за усвојување на студиска програма по Маркетинг менаџмент на прв циклус на студии на Бизнис академија Смилевски – БАС

Член 1

Се усвојува Елаборат на студиска програма по Маркетинг менаџмент на прв циклус на стручни студии на Приватната самостојна високообразовна установа Висока стручна школа Бизнис академија Смилевски – БАС.

Член 2

Наставата од студиската програма Маркетинг менаџмент ќе започне да се изведува по добивање согласност од Одборот за акредитација на високообразовни установи и по добивање на согласност за исполнетост на условите за почеток со работа на студиската програма од страна на Агенцијата за квалите на Република Северна Македонија.

Член 3

Одлуката да се достави до Органот на основачи на БАС за усвојување на студиската програма Маркетинг менаџмент.

Член 4

Составен дел на оваа одлука е Елаборатот на студиската програма по Маркетинг менаџмент на прв циклус на студии на БАС.

Член 5

Одлуката влегува во сила со денот на нејзиното донесување.



Скопје, 19.10.2021 година.

17.2 Одлука за усвојување на студиската програма од Органот на основачи; член 94 и член 145 од Законот за високото образование (Службен весник на РМ, бр.82/2018)

РЕПУБЛИКА СЕВЕРНА МАКЕДОНИЈА
БИЗНИС АКАДЕМИЈА СМИЛЕВСКИ-БАС
Бр. 0201-256/4
27.10 2021 год
СКОПЈЕ

Врз основа на Предлог одлука за акредитација на студиска програма по Маркетинг менаџмент на прв циклус на студии на Бизнис академија Смилевски – БАС доставен од страна на Наставничкиот совет на БАС (дел. бр. 0205-248/6 од 19.10.2021 година), а согласно член 60, став 1, алинеја 2 од Статутот на Бизнис академија Смилевски – БАС (ноември 2018 година), Органот на основачи на ден 27.10.2021 година ја донесе следнава

ОДЛУКА

за усвојување на студиска програма по Маркетинг менаџмент
на прв циклус на студии на Бизнис академија Смилевски – БАС

Член 1

Се усвојува студиската програма по Маркетинг менаџмент на прв циклус на студии на Приватната самостојна високообразовна установа Висока стручна школа Бизнис академија Смилевски – БАС за организирање на студии на прв циклус со времетраење од 3 (три) студиски години, стекнување на 180 ЕКТС кредити и стручен назив Дипломиран маркетинг менаџер, предлог кој е доставен од страна на Наставничкиот совет на БАС (дел. бр. 0205-248/6 од 19.10.2021 година).

Член 2

Одлуката е составена во 2 (два) еднообразни примероци од кои еден примерок за Архивата на БАС и еден примерок се доставува до Одбор за акредитација и евалуација на високото образование во Р.С. Македонија во склоп на Елаборатот за акредитација.

Член 3

Одлуката влегува во сила од денот на донесувањето.

Орган на основачи на БАС:

Проф. д-р Цветко Смилевски

Виш пред. м-р Горазд Смилевски

Цена Смилевска



17.3 Мислење од Одборот за соработка и доверба со јавностаРЕПУБЛИКА СЕВЕРНА МАКЕДОНИЈА
БИЗНИС АКАДЕМИЈА СМИЛЕВСКИ-БАС

Бр. 0302-247/12

14.10.2021 год.

СКОПЈЕ

Врз основа на член 122 од Законот за високото образование (Службен весник на РМ бр.82/18), Одборот за соработка и доверба со јавноста на Бизнис академија Смилевски-БАС, на својата втора седница одржана на ден 14.10.2021 година го донесе следново:

МИСЛЕЊЕ

Се дава позитивно мислење за Елаборатот за Студиската програма за Маркетинг менаџмент на прв циклус на стручни студии на Бизнис академија Смилевски -БАС

Образложение

Одборот за соработка и доверба со јавноста на Бизнис академија Смилевски -БАС го разгледа Елаборатот на Студиската програма Маркетинг менаџмент и донесе заклучок дека предложената Студиска програма Маркетинг менаџмент има општествената оправданост и е со времетраење од 3 (три) години, стекнување на 180 ЕКТС кредити и стекнување на назив Дипломиран маркетинг менаџер . Поради сето тоа Одборот за соработка и доверба со јавноста на Бизнис академија Смилевски -БАС го даде своето позитивно мислење.

Скопје, 14.10.2021

Одбор за соработка и доверба со јавноста

Претседател

Проф. д-р Цветко Смилевски

Претставник на основачите на БАС

Членови:

М-р Мирко Велковски

Претседател на Регионалната Стопанска комора во Битола и сопственик на Хемометал, Битола

Жарко Трајков, МБА

Директор на Центарот за неформално образование „Триаголник“, Скопје

Клаудија Лутовска, МБА

Сопственик на СЕТТИМ Консалтинг, Битола и КБМ Енергија, Битола, Претседател на невладината организација СЕМАК, Битола, член на руралната мрежа

Горан Ѓорѓиевски, МБА

Менаџер, клуб СПОРТ 77, ДООЕЛ, Битола

Доставено до

- Архивата на БАС
- Наставничкиот совет на БАС

17.4 Изјава од наставникот за давање согласност за учество во изведување на настава по одредени предмети од студиската програма

Врз основа на член 61 став 1 точка 4 од Законот за високо образование (Службен весник на Република Македонија, бр.82/2018) ја давам следната

ИЗЈАВА

за давање согласност за учество во изведување на настава по одредени предмети од студиската програма на прв циклус студии по **Маркетинг менаџмент**

Јас Проф. д-р Маја Кузмановска, избрана во звање Професор во наставната област економија и маркетинг и вработена на Бизнис академија Смилевски БАС во Скопје, давам согласност за учество во изведување на настава на прв циклус на стручни студии од Студиската програма Маркетинг менаџмент на Бизнис академија Смилевски БАС, по следниве:

1. Задолжителни наставни предмети:
 - Вовед во бизнисот;
 - Маркетинг;
 - Грижа и однесување со корисници;
 - Социјални медиуми;
 - Основи на маркетинг менаџмент;
2. Изборни наставни предмети:
 - Маркетинг на услуги;
 - Продажбен менаџмент;
 - Промоција;

Скопје, 26.01.2022г.

Подносител на изјава

Приватна непрофитна високообразовна установа
самостојна висока стручна школа
Бизнис Академија Смилевски - БАС
СКОПЈЕ

Примено:	27.01.2022		
Оп. Едини.	Блок:	Прилог:	Број на лист:
0302-57/5			

Јас, НОТАР Жаклина Николиќ
За подрачјето на Основните Судови на град Скопје

Потврдувам дека
Маја Кузмановска, ул.Пушкинова бр.11/2-19, Скопје, во
мое присуство своерачно го потпиша писменото,
Идентитетот на учесникот го утврдив самиот врз основа
на лична карта бр.: А2647285 Издадена од МВР Скопје
Потписот - ракознакот на писменото е втиснат.
Согласно чл. 86 став (4) од Законот за
нотаријатот, учесниците се известени дека нотарот не е
одговорен за содржината на писменото ниту е должен
да испитува дали учесниците се овластени за таа
правна работа.
Нотарската такса за заверка по тарифен број 10
т. 2 од Законот за судски такси во износ од 50 денари
наплатена и поништена на примерокот кој останува за
архивирање.
Нотарската награда е пресметана во износ од
100 денари.

Број УЗП 436/2022
Во Скопје 27.01.2022

НОТАР
Жаклина Николиќ



Врз основа на член 61 став 1 точка 4 од Законот за високо образование (Службен весник на Република Македонија, бр.82/2018) ја давам следната

ИЗЈАВА

за давање согласност за учество во изведување на настава по одредени предмети од студиската програма на прв циклус студии по **Маркетинг менаџмент**

Јас Проф. д-р Таип Јакупи, избран во звање Професор во наставната област Претприемаштво и вработен на Бизнис академија Смилевски БАС во Скопје, давам согласност за учество во изведување на настава на прв циклус на стручни студии од Студиската програма Маркетинг менаџмент на Бизнис академија Смилевски БАС, по следниве:

1. Изборни наставни предмети:

- Претприемаштво;
- Иновации и интрапретприемаштво;

Скопје, 02.11.2021

Подносител на изјава



Бизнис Академија Смилевски - БАС
СКОПЈЕ

Примено:	03.11.2021		
Срг. Билн:	Број:	Почина:	Лист:
0302 - 361 / 2			



Врз основа на член 61 став 1 точка 4 од Законот за високо образование (Службен весник на Република Македонија, бр.82/2018) ја давам следната

Приватна непрофитна високообразовна установа
Бизнис Академија Смилевски - БАС
СКОПЈЕ

ИЗЈАВА

за давање согласност за учество во изведување на настава по одредени
предмети од студиската програма на прв циклус студии по **Маркетинг
менаџмент**

Примено: 03.11.2021			
Орг. Едини.	Број	Година	Врн.
0302-26/13			

Јас Виш лектор м-р Анка Веселинова, избрана во звање и вработена на МИТ Универзитет, Скопје, давам согласност за учество во изведување на настава на прв циклус на стручни студии од Студиската програма Маркетинг менаџмент на Бизнис академија Смилевски БАС, по следниве:

1. Задолжителни наставни предмети:
 - Англиски јазик

Скопје, 03.11.2021

Подносител на изјава



Јас, НОТАР Жаклина Николик
За подрачјето на Основните Судови на град Скопје

Потврдувам дека
Анка Веселинова, ул.Димче Мирче бр.18А-Б2, Скопје, во
мое присуство своерачно го потпиша писменото,
Идентитетот на учесникот го утврдив самиот врз основа
на лична карта бр.: А2256781 Издадена од МВР Скопје
Потписот - ракознакот на писменото е втиснат.
Согласно чл. 86 став (4) од Законот за
нотаријатот, учесниците се известени дека нотарот не е
одговорен за содржината на писменото ниту е должен
да испитува дали учесниците се овластени за таа
правна работа.

Нотарската такса за заверка по тарифен број 10
т. 2 од Законот за судски такси во износ од 150 денари
наплатена и поништена на примерокот кој останува за
архивирање.

Нотарската награда е пресметана во износ од
300 денари.

Број УЗП 6466/2021
Во Скопје 03.11.2021

НОТАР
Жаклина Николик



Врз основа на член 61 став 1 точка 4 од Законот за високо образование (Службен весник на Република Македонија, бр.82/2018) ја давам следната

ИЗЈАВА

за давање согласност за учество во изведување на настава по одредени предмети од студиската програма на прв циклус студии по **Маркетинг менаџмент**

Јас Пред. м-р Иван Ѓорѓиевски, избран во звање Предавач во наставната област Оперативен менаџмент и вработен на Бизнис академија Смилевски БАС во Скопје, давам согласност за учество во изведување на настава на прв циклус на стручни студии од Студиската програма Маркетинг менаџмент на Бизнис академија Смилевски БАС, по следниве:

1. Задолжителни наставни предмети:
 - Основи на менаџмент;
 - Маркетинг- менаџмент информации системи;
 - Практикум по маркетинг менаџмент (по избор на студентите);
2. Изборни наставни предмети:
 - Менаџирање со верига на набавки;
 - Менаџмент на квалитет;
 - Веб платформи;

Скопје, 26.01.2022г.

Подносител на изјава

Јас, НОТАР Жаклина Николик

За подрачјето на Основните Судови на град Скопје

Потврдувам дека

Иван Ѓорѓиевски, ул.Коста Новаковиќ бр.42/2-20, Скопје,
во мое присуство своерачно го потпиша писменото,
Идентитетот на учесникот го утврдив самиот врз основа
на лична карта бр.: А2072053 Издадена од МВР Скопје

Потписот - ракознакот на писменото е втиснат.

Согласно чл. 86 став (4) од Законот за

нотаријатот, учесниците се известени дека нотарот не е
одговорен за содржината на писменото ниту е должен
да испитува дали учесниците се овластени за таа
правна работа.

Нотарската такса за заверка по тарифен број 10
т. 2 од Законот за судски такси во износ од 50 денари
наплатена и поништена на примерокот кој останува за
архивирање.

Нотарската награда е пресметана во износ од
100 денари.

Број УЗП 435/2022

Во Скопје 27.01.2022

НОТАР

Жаклина Николик



Врз основа на член 61 став 1 точка 4 од Законот за високо образование (Службен весник на Република Македонија, бр.82/2018) ја давам следната

ИЗЈАВА

за давање согласност за учество во изведување на настава по одредени предмети од студиската програма на прв циклус студии по **Маркетинг менаџмент**

Јас Виш пред. м-р Горазд Смилевски, избран во звање Виш предавач во наставната област претприемаштво и вработен на Бизнис академија Смилевски БАС во Скопје, давам согласност за учество во изведување на настава на прв циклус на стручни студии од Студиската програма Маркетинг менаџмент на Бизнис академија Смилевски БАС, по следниве:

1. Задолжителни наставни предмети:
 - Дигитални бизнис модели;
 - Практикум по маркетинг менаџмент (по избор на студентот);
2. Изборни наставни предмети:
 - Основи на стратегиски менаџмент;
 - Стартирање на нов бизнис;
 - Претприемаштво;
 - Иновации и интрапретприемаштво;

Скопје, 2.11.2021

Подносител на изјава

Јас, НОТАР Жаклина Николик

За подрачјето на Основните Судови на град Скопје

Потврдувам дека
Горазд Смилевски, Бул.АСНОМ бр. 52/1-3, Скопје, во
моје присуство своерачно го потпиша писменото,
Идентитетот на учесникот го утврдив самиот врз основа
на лична карта бр.: А1651761 Издадена од МВР Скопје

Потписот - ракознакот на писменото е втиснат.
Согласно чл. 86 став (4) од Законот за
нотаријатот, учесниците се известени дека нотарот не е
одговорен за содржината на писменото ниту е должен
да испитува дали учесниците се овластени за таа
правна работа.

Нотарската такса за заверка по тарифен број 10
т. 2 од Законот за судски такси во износ од 150 денари
наплатена и поништена на примерокот кој останува за
архивирање.

Нотарската награда е пресметана во износ од
300 денари.

Број УЗП 6410/2021

Во Скопје 02.11.2021

НОТАР

Жаклина Николик



Врз основа на член 61 став 1 точка 4 од Законот за високо образование (Службен весник на Република Македонија, бр.82/2018) ја давам следната

Приватна непрофитна високообразовна установа
самостојна висока стручна школа
БИЗНИС АКАДЕМИЈА СМИЛЕВСКИ - БАС
СКОПЈЕ

Службен весник	
26.01.2022	
Орг. бр.	Датум
0302-5716	

ИЗЈАВА

за давање согласност за учество во изведување на настава по одредени предмети од студиската програма на прв циклус студии по **Маркетинг менаџмент**

Јас Проф. д-р Даниела Карадаков, избрана во звање Професор во наставна област Менаџмент на човечки ресурси и вработена на Бизнис академија Смилевски БАС во Скопје, давам согласност за учество во изведување на настава на прв циклус на стручни студии од Студиската програма Маркетинг менаџмент на Бизнис академија Смилевски БАС, по следниве:

1. Задолжителни наставни предмети:
 - Личен менаџмент;
 - Организациско комуницирање;
 - Организирање на настани;
 - Практикум по маркетинг менаџмент (по избор на студентот);
2. Изборни наставни предмети:
 - Менаџмент на човечки ресурси;
 - Основи на Е-менаџмент на човечки ресурси

Скопје, 26.01.2022г.

Подносител на изјава

Јас, НОТАР Жаклина Николиќ
За подрачјето на Основните Судови на град Скопје

Потврдувам дека
Даниела Карадаков, ул.8-ми Март бр.3, Велес, во мое присуство своерачно го потпиша писменото, Идентитетот на учесникот го утврдив самиот врз основа на лична карта бр.: А1563859 Издадена од МВР Велес
Потписот - ракознакот на писменото е втиснат.
Согласно чл. 86 став (4) од Законот за нотаријатот, учесниците се известени дека нотарот не е одговорен за содржината на писменото ниту е должен да испитува дали учесниците се овластени за таа правна работа.

Нотарската такса за заверка по тарифен број 10 т. 2 од Законот за судски такси во износ од 50 денари наплатена и поништена на примерокот кој останува за архивирање.

Нотарската награда е пресметана во износ од 100 денари.

Број УЗП 434/2022
Во Скопје 27.01.2022

НОТАР
Жаклина Николиќ



Врз основа на член 61 став 1 точка 4 од Законот за високо образование (Службен весник на Република Македонија, бр.82/2018) ја давам следната

ИЗЈАВА

за давање согласност за учество во изведување на настава по одредени предмети од студиската програма на прв циклус студии по **Маркетинг менаџмент**

Јас Проф. д-р Тони Соклевски, избран во звање Професор во наставната област Оперативен менаџмент и вработен на Бизнис академија Смилевски БАС во Скопје, давам согласност за учество во изведување на настава на прв циклус на стручни студии од Студиската програма Маркетинг менаџмент на Бизнис академија Смилевски БАС, по следниве:

Задолжителни наставни предмети:

- Основи на менаџмент;
- Маркетинг- менаџмент информациони системи;
- Практикум по маркетинг менаџмент (по избор на студентите);

Изборни наставни предмети:

- Менаџирање со верига на набавки;
- Основи на проектен менаџмент;
- Менаџмент на квалитет;

Битола, 28.10.2021

Подносител на изјава

Соклевски Тони

Јас, НОТАР ВИОЛЕТА АНГЕЛОВСКА
за подрачјето на Основен суд Битола ул. Филип Втори
Македонски, бр. 21/1, БИТОЛА

Потврдувам дека
Тони Соклевски, ул. Поречка бр. 8, Битола, во мое
присуство своерачно го потпиша писменото.
Идентитетот на учесникот го утврдив самиот врз основа
на лична карта бр.: А2406744 Издадена од МВР Битола
Потписот - ракознакот на писменото е втиснат.
Согласно чл. 86 став (4) од Законот за
нотаријатот, учесниците се известени дека нотарот не е
одговорен за содржината на писменото ниту е должен
да испитува дали учесниците се овластени за таа
правна работа.

Нотарската такса за заверка по тарифен број 10
т. 2 од Законот за судски такси во износ од 100 денари
наплатена и поништена на примерокот кој останува за
архивирање.

Нотарската награда е пресметана во износ од
200 денари.

Број УЗП 5145/2021
Во Битола 28.10.2021

НОТАР
ВИОЛЕТА АНГЕЛОВСКА



ПРЕДМЕТ: 03.11.2021			
Орг. Базис	Едини	Повтор	Коректор
0302-261/8			

Врз основа на член 61 став 1 точка 4 од Законот за високо образование (Службен весник на Република Македонија, бр.82/2018) ја давам следната

ИЗЈАВА

за давање согласност за учество во изведување на настава по одредени предмети од студиската програма на прв циклус студии по **Маркетинг менаџмент**

Јас Проф. д-р Гордана Тасевска, избрана во звање Професор во наставна област Менаџмент на човечки ресурси и вработена на Бизнис академија Смилевски БАС во Скопје, давам согласност за учество во изведување на настава на прв циклус на стручни студии од Студиската програма Маркетинг менаџмент на Бизнис академија Смилевски БАС, по следниве:

1. Задолжителни наставни предмети:
 - Личен менаџмент;
 - Организациско комуницирање;
 - Организирање на настани;
 - Практикум по маркетинг менаџмент (по избор на студентот);
2. Изборни наставни предмети:
 - Менаџмент на човечки ресурси;
 - Основи на Е-менаџмент на човечки ресурси
 - Менаџерска етика и протокол;

Битола, 26.10.2021

Подносител на изјава

Јас, НОТАР ВИОЛЕТА АНГЕЛОВСКА
за подрачјето на Основен суд Битола ул. Филип Втори
Македонски, бр. 21/1, БИТОЛА

Потврдувам дека
Гордана Тасевска, ул. Истра бр. 19, Битола, во мое
присуство своерачно го потпиша писменото,
Идентитетот на учесникот го утврдив самиот врз основа
на лична карта бр.: А2355635 Издадена од МВР Битола
Потписот - ракознакот на писменото е втиснат.
Согласно чл. 86 став (4) од Законот за
нотаријатот, учесниците се известени дека нотарот не е
одговорен за содржината на писменото ниту е должен
да испитува дали учесниците се овластени за таа
правна работа.
Нотарската такса за заверка по тарифен број 10
т. 2 од Законот за судски такси во износ од 100 денари
наплатена и поништена на примерокот кој останува за
архивирање.
Нотарската награда е пресметана во износ од
200 денари.

Број УЗП 5098/2021
Во Битола 26.10.2021

НОТАР
ВИОЛЕТА АНГЕЛОВСКА



Врз основа на член 61 став 1 точка 4 од Законот за високо образование (Службен весник на Република Македонија, бр.82/2018) ја давам следната

Бизнис Академија Смилевски - БАС
СКОПЈЕ

Службен весник на
Примено 27.01.2022

Ср. бр.	С. бр.	Почеток	Заклучок
032-57/3			

ИЗЈАВА

за давање согласност за учество во изведување на настава по одредени предмети од студиската програма на прв циклус студии по **Маркетинг менаџмент**

Јас Проф. д-р Лидија Стефановска, избрана во звање Професор во наставната област Стратегиски менаџмент и вработена на Бизнис академија Смилевски БАС во Скопје, давам согласност за учество во изведување на настава на прв циклус на стручни студии од Студиската програма Маркетинг менаџмент на Бизнис академија Смилевски БАС, по следниве:

3. Задолжителни наставни предмети:

- Математика за бизнис;
- Маркетинг истражување;
- Дигитални бизнис модели
- Практикум по маркетинг менаџмент (по избор на студентот);

4. Изборни наставни предмети:

- Основи на стратески менаџмент;
- Стартирање на нов бизнис;
- Претприемаштво;
- Маркетинг планирање и сегментирање на пазарот

Битола, 26.01.2022г.

Подносител на изјава

Лидија Стефановска

Јас, НОТАР ВИОЛЕТА АНГЕЛОВСКА
за подрачјето на Основен суд Битола ул. Филип Втори
Македонски, бр. 21/1, БИТОЛА

Потврдувам дека
Лидија Стефановска, ул. НикоFUNДАЛИ бр. 13-25,
Битола, во мое присуство своерачно го потпиша
писменото,
Идентитетот на учесникот го утврдив самиот врз основа
на лична карта бр.: AA1935848 Издадена од МВР
Битола

Потписот - ракознакот на писменото е втиснат.
Согласно чл. 86 став (4) од Законот за
нотаријатот, учесниците се известени дека нотарот не е
одговорен за содржината на писменото ниту е должен
да испитува дали учесниците се овластени за таа
правна работа.

Нотарската такса за заверка по тарифен број 10
т. 2 од Законот за судски такси во износ од 50 денари
наплатена и поништена на примерокот кој останува за
архивирање.

Нотарската награда е пресметана во износ од
100 денари.

Број УЗП 340/2022
Во Битола 26.01.2022

НОТАР
ВИОЛЕТА АНГЕЛОВСКА



Врз основа на член 61 став 1 точка 4 од Законот за високо образование (Службен весник на Република Македонија, бр.82/2018) ја давам следната

самостојна висока стручна школа
БИЗНИС АКАДЕМИЈА СМИЛЕВСКИ - БАС
СКОПЈЕ

Орг. Единица	Број	Прилог	Вредност
0302	57/2		

ИЗЈАВА

за давање согласност за учество во изведување на настава по одредени предмети од студиската програма на прв циклус студии по **Маркетинг менаџмент**

Јас Пред. м-р Билјана Галовска, избрана во звање Предавач во наставната област Организациско однесување и комуницирање и вработена на Бизнис академија Смилевски БАС во Скопје, давам согласност за учество во изведување на настава на прв циклус на стручни студии од Студиската програма Маркетинг менаџмент на Бизнис академија Смилевски БАС, по следниве:

5. Задолжителни наставни предмети:

- Односи со јавност;
- Организациско комуницирање;
- Практикум по маркетинг менаџмент (по избор на студентите);

6. Изборни наставни предмети:

- Менаџерска етика и протокол;
- Неуроллингвистичко програмирање во маркетингот.

Битола, 26.01.2022г.

Подносител на изјава

Јас, НОТАР ВИОЛЕТА АНГЕЛОВСКА			
за подрачјето на Основен суд Битола ул. Филип Втори Македонски, бр. 21/1, БИТОЛА			
Потврдувам дека			
Билјана Галовска, ул. Прохор Пчињски бр. 21, Битола,			
во мое присуство своерачно го потпиша писменото,			
Идентитетот на учесникот го утврдив самиот врз основа			
на лична карта бр.: А2497838 Издадена од МВР Битола			
Потписот - ракознакот на писменото е втиснат.			
Согласно чл. 86 став (4) од Законот за			
нотаријатот, учесниците се известени дека нотарот не е			
одговорен за содржината на писменото ниту е должен			
да испитува дали учесниците се овластени за таа			
правна работа.			
Нотарската такса за заверка по тарифен број 10			
т. 2 од Законот за судски такси во износ од 100 денари			
наплатена и поништена на примерокот кој останува за			
архивирање.			
Нотарската награда е пресметана во износ од			
200 денари.			
Број УЗП 328/2022			
Во Битола 26.01.2022			
НОТАР			
ВИОЛЕТА АНГЕЛОВСКА			



Врз основа на член 61 став 1 точка 4 од Законот за високо образование (Службен весник на Република Македонија, бр.82/2018) ја давам следната

Самостојна висока стручна школа
БИЗНИС АКАДЕМИЈА СМИЛЕВСКИ - БА
СКОПЈЕ

Примено: 27.01.2022	Датум: 27.01.2022	Број: 0302-57/1
---------------------	-------------------	-----------------

ИЗЈАВА

за давање согласност за учество во изведување на настава по одредени предмети од студиската програма на прв циклус студии по **Маркетинг менаџмент**

Јас Виш пред. д-р Дијана Ивановска Пржо, избрана во звање Виш предавач во наставната област Економија и маркетинг и вработена на Бизнис академија Смилевски БАС во Скопје, давам согласност за учество во изведување на настава на прв циклус на стручни студии од Студиската програма Маркетинг менаџмент на Бизнис академија Смилевски БАС, по следниве:

1. Задолжителни наставни предмети:

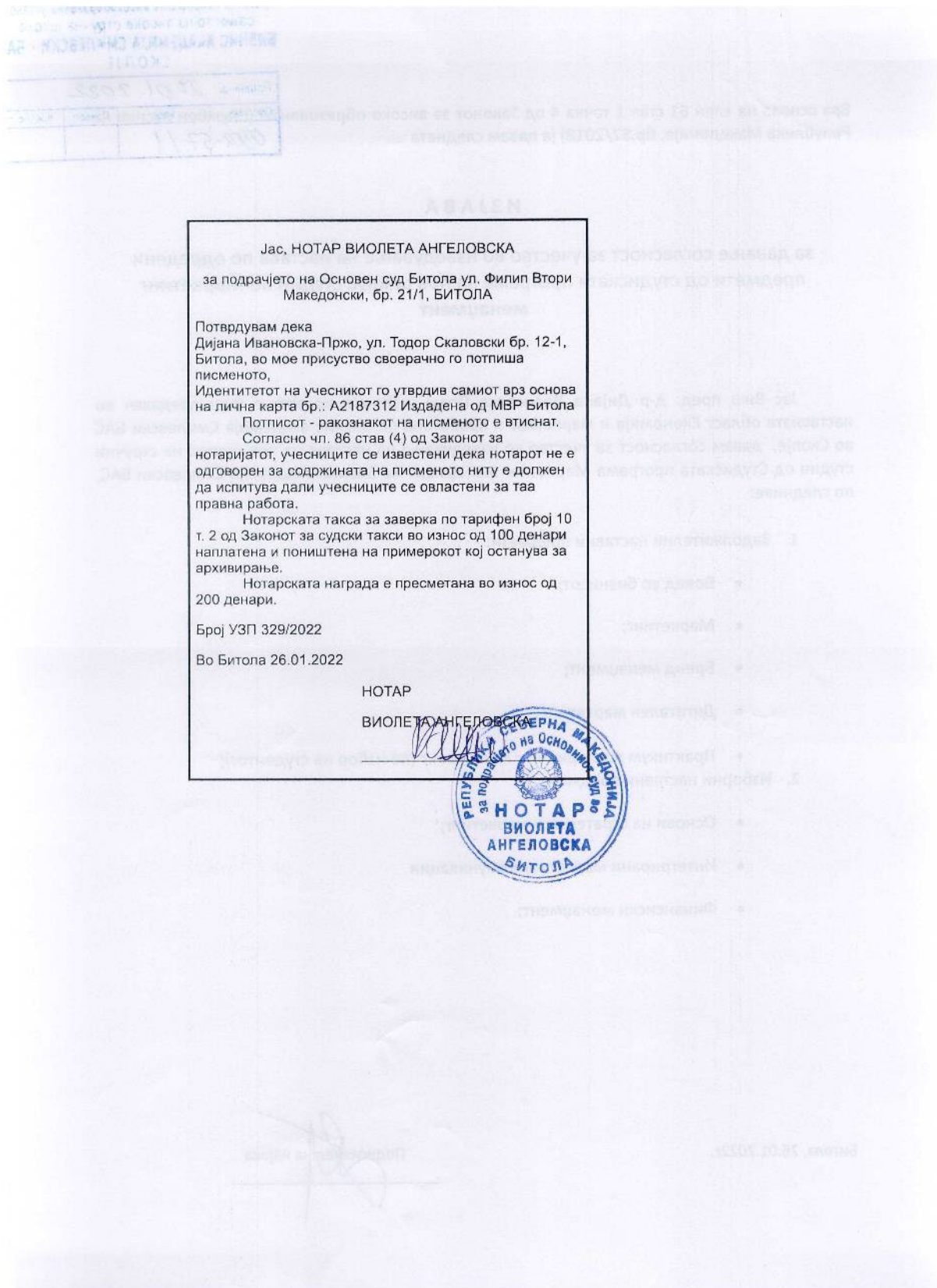
- Вовед во бизнисот;
- Маркетинг;
- Бренд менаџмент;
- Дигитален маркетинг;
- Практикум по маркетинг менаџмент (по избор на студентот);

2. Изборни наставни предмети:

- Основи на стратешки маркетинг;
- Интегрирани маркетинг комуникации
- Финансиски менаџмент;

Битола, 26.01.2022г.

Подносител на изјава



17.5 Согласност на Универзитетскиот сенат, односно Советот на научната установа за учество на наставникот во реализација на студиската програма во друга високообразовна установа (член 179 од Законот за високо образование, Службен весник на Република Македонија, бр.82/2018)



МИТ УНИВЕРЗИТЕТ



МИТ Универзитет
Република Северна Македонија
Бр. 0302-325
30.08 2021 год.
СКОПЈЕ

До
БАС - Бизнис Академија Смилевски
Скопје

Предмет : Одговор на барање согласност за вршење на високообразовна дејност

Почитувана д-р Маја Кузмановска ,

Во врска со вашето барање бр.0302-155/2 од 28.06.2021 година за давање согласност за вршење на високообразовна дејност на лице избрано во звање на МИТ Универзитетот за академската 2021/2022 година ве известуваме за следното :

МИТ Универзитетот дава согласност лицето м-р Анка Веселинова, виш лектор по англиски јазик да врши високо-образовна дејност на прв циклус на студии на БАС.

Со почит,

МИТ УНИВЕРЗИТЕТ СКОПЈЕ
Ректор

Проф. д-р Звонимир Јанкулоски



contact@mit.edu.mk 076 310 319 078 268 268 www.mit.edu.mk

18 ПРИЛОГ БР. 3 | Предметни програми со информации согласно со членот 4 од Правилникот за задолжителните компоненти кои треба да ги поседуваат студиските програми од вториот циклус на студии (“Службен весник на Република Македонија”, бр.25/2011 и бр.154/2011)

Прилог бр. 3.1		Предметна програма од прв циклус на студии			
1.	Наслов на наставниот предмет	Вовед во бизнис			
2.	Код	БАС-11ВВБ			
3.	Студиска програма	Бизнис менаџмент, Маркетинг менаџмент			
4.	Организатор на студиската програма	Бизнис академија Смилевски – БАС, Скопје			
5.	Степен (прв, втор, трет циклус)	Прв циклус			
6.	Академска година / семестар	Прва година	Прв семестар	Број на ЕКТС кредити	7
8.	Наставник	Проф. д-р Маја Кузмановска Виш. пред. д-р Дијана Ивановска - Пржо			
9.	Предуслови за запишување на предметот	/			
10.	Цели на предметната програма (компетенции): 1. Разбирање на системот на пазарното стопанство; 2. Здобивање со знаења за пазарот на стоки и услуги, труд и капитал; 3. Анализирање на факторите на окружување; 4. Осознавање на значењето на слободното претприемање и форми на конкуренција; 5. Развивање на способност за поставување јасни цели и бизнис стратегија; 6. Разбирање на соодносот помеѓу факторите на производство; 7. Стекнување со знаењата за влијанието на микроекономските одлуки врз успешноста на функционирање на микро ниво; 8. Разбирање на значењето на трошоците и нивната улога во бизнисот;				
11.	Содржина на предметната програма: 1. Вовед во бизнисот 2. Суштински елементи на бизнисот 3. Пазарни законитости 4. Поделба на бизнисот 5. Фактори на окружување 6. Стратегиско планирање во бизнисот 7. Алтернативни начини за започнување на бизнис 8. Маркетинг функција на бизнисот 9. Бизнисот и финансиите				
12.	Методи на учење: Предавања со користење на ppt презентации (користење на опрема и софтверски пакети), интерактивни предавања, работа во тим или група на илустративна и проблемска и студија на случај, самостојна изработка и одбрана на проектни извештаи.				

13.	Вкупен расположив фонд на време	7ЕКТС * 27 = 189 часови				
14.	Распределба на расположивото време	24+24+141=189 часови (2+2)				
15.	Форми на наставните активности	15.1.	Предавања- теоретска настава.		24	
		15.2.	Вежби (лабораториски, аудиториски), семинари, тимска работа.		24	
16.	Други форми на активности	16.1.	Проектни задачи		24	
		16.2.	Самостојни задачи		0	
		16.3.	Домашно учење - задачи		117	
17.	Начин на оценување					
	17.1.	Тестови			50 поени	
	17.2.	Индивидуална работа/ проект (презентација: писмена и усна)			20 поени	
	17.3.	Активност и учество			30 поени	
18.	Критериуми за оценување (бодови/ оценка)	до 40 бода		5 (пет) (F)		
		41 до 50 бода		5 (пет) (Fx)		
		51 до 59 бода		6 (шест) (E)		
		60 до 69 бода		7 (седум) (D)		
		70 до 79 бода		8 (осум) (C)		
		80 до 89 бода		9 (девет) (B)		
		90 до 100 бода		10 (десет) (A)		
19.	Услов за потпис и полагање на завршен испит	Реализирани активности 15.1, 15.2 и 16.1				
20.	Јазик на кој се изведува наставата	Македонски				
21.	Метод на следење на квалитетот на наставата	Квалитетот на наставата се следи преку неколку механизми: 1. Редовна или вонредна (по потреба) семестрална евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на студентите; 2. Редовна или вонредна (по потреба) семестрална евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на менаџментот; 3. 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;				
22.	Литература					
	22.1.	Задолжителна литература				
		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година
		1.	Смилевски Ц., Соклевски Т., Андреев И., Стефковски В.	Вовед во бизнис	АППРМ, Скопје	2010
		2.				

		3.				
		Дополнителна литература				
		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година
	22.2.	1.	Cleveland P.	50 steps to business success – entrepreneurial leadership in manageable bites	ECW PRESS	2001
		2.	Cook, S.	Customer care excellence: How to create an effective customer focus	Kogan Page Publishers	2010
		3.	Мариоти С., Глакин К.	Претприемаштво и управување со мали бизниси	Арс Ламина, Скопје	2012
		4.	Paunovic B., Zipovski D.	Poslovni plan	CID Ekonomskog fakulteta u Beogradu	2013

Прилог бр. 3.2		Предметна програма од прв циклус на студии			
1.	Наслов на наставниот предмет	Основи на менаџмент			
2.	Код	БАС-11ОНМ			
3.	Студиска програма	Бизнис менаџмент, Маркетинг менаџмент			
4.	Организатор на студиската програма	Бизнис Академија Смилевски – БАС			
5.	Степен (прв, втор, трет циклус)	Прв			
6.	Академска година / семестар	Прва година	Прв семестар	Број на ЕКТС кредити	7
8.	Наставник	Проф. д-р Соклевски Тони Пред. м-р Ѓорѓиевски Иван			
9.	Предуслови за запишување на предметот	/			
10.	Цели на предметната програма (компетенции): - Разбирање на менаџментот како поим и неговите основни карактеристики; - Разбирање на организацијата како поим, како структура и како систем; - Идентификување на менаџерските нивоа и активностите соодветно на секое менаџерско ниво; - Идентификување на улогите на менаџерот во рамки на една организација; - Применување на модели, методи и техники за организирање на работата и човечките ресурси; - Планирање, дизајн и изработка на организациски структури; - Примена на механизми за управување со оперативните процеси и ресурсите; - Примена на контролни механизми во организацијата; - Способност за применување на различните менаџерски функции;				
11.	Содржина на предметната програма: 1. Вовед во менаџментот 2. Менаџерски предизвици 3. Планирање 4. Организирање и екипирање 5. Водење и мотивирање 6. Контролирање 7. Менаџерска етика				
12.	Методи на учење: Предавања поддржани со презентации преку слајдови, интерактивни предавања, вежби (користење на опрема и софтверски пакети), тимска работа, пример случаи, поканети гости предавачи, самостојна изработка и одбрана на проектна задача и семинарска работа, учење во електронско опкружување (форуми, консултации).				
13.	Вкупен расположив фонд на време	7ЕКТС * 27 = 189 часови			

14.	Распределба на расположивото време		24+24+141=189 часови (2+2)			
15.	Форми на наставните активности		15.1.	Предавања - теоретска настава.		24
			15.2.	Вежби (лабораториски, аудиториски), семинари, тимска работа.		24
16.	Други форми на активности		16.1.	Проектни задачи		24
			16.2.	Самостојни задачи		0
			16.3.	Домашно учење - задачи		117
17.	Начин на оценување					
	17.1.	Тестови				50 поени
	17.2.	Индивидуална работа/ проект (презентација: писмена и усна)				20 поени
	17.3.	Активност и учество				30 поени
18.	Критериуми за оценување (бодови/ оценка)		до 40 бода		5 (пет) (F)	
			41 до 50 бода		5 (пет) (Fx)	
			51 до 59 бода		6 (шест) (E)	
			60 до 69 бода		7 (седум) (D)	
			70 до 79 бода		8 (осум) (C)	
			80 до 89 бода		9 (девет) (B)	
			90 до 100 бода		10 (десет) (A)	
19.	Услов за потпис и полагање на завршен испит		Реализирани активности 15.1, 15.2 и 16.1			
20.	Јазик на кој се изведува наставата		Македонски јазик			
21.	Метод на следење на квалитетот на наставата		Квалитетот на наставата се следи преку неколку механизми: - 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;			
22.	Литература					
	22.1.	Задолжителна литература				
		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година
		1.	Соклевски Т.	Основи на менаџментот – Авторизирани предавања	БАС, Скопје	2010
		2.				
		3.				
	22.2.	Дополнителна литература				

Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година
1.	Кралев Т	Основи на менаџментот	ЦИМ	2001
2.	Р.Л. Дафт, ГЕНЕКС, Кочани	Менаџмент,	ГЕНЕКС	2011
3.	Е.Мејер, Г.Р.Џонс, Џ.М.Џорџ	Современ менаџмент	ГЛОБАЛ КОМУНИКАЦИИ	2008

Прилог бр.3.3		Предметна програма од прв циклус на студии			
1.	Наслов на наставниот предмет	Личен менаџмент			
2.	Код	БАС-11ЛИМ			
3.	Студиска програма	Маркетинг менаџмент, Бизнис менаџмент;			
4.	Организатор на студиската програма	Бизнис академија Смилевски - БАС			
5.	Степен (прв, втор, трет циклус)	Прв циклус			
6.	Академска година / семестар	Прва година	Прв семестар	Број на ЕКТС кредити	7
8.	Наставник	Проф. д-р Даниела Карадаков Проф. д-р Гордана Тасевска			
9.	Предуслови за запишување на предметот	Нема			
10.	Цели на предметната програма (компетенции): - Разбирање на потребата за лично менаџирање, развивање на вештини и компетенции; - Спознавање на своите силни и слаби страни, своите можности и закани во контекст на личниот развој; - Подобрување на вештините за себе-промовирање и себе-претставување; - Подобрување на вештините за лично менаџирање со цел да се постигне поголема професионална ефективност; - Елиминирање на непродуктивните навики и практикување на високоефективни навики; - Способност за ефективно управување со времето и поставување на приоритети; - Способност за поставување на јасна визија и јасни цели; - Способност за креативно размислување и решавање на проблеми; - Способност за идентификување и препознавање на различните типови на личност; - Развивање на емоционалната писменост; - Развивање на стилот на учење и подобрување на компетенциите; - Способност за користење на современи алатки за учење; - Развивање на вештини за успешно справување со стресот и вознемирувањето на работното место;				
11.	Содржина на предметната програма: - Личен менаџмент во акција - Рефлексивен дневник - Личен маркетинг - Личен развој - Менаџирање на времето - Психолошки основи на личниот менаџмент - Емоционална интелигенција - Мултипла интелигенција - Учење - Мапи на умот - Личен менаџмент во опасност				

	12. Личен стрес менаџмент			
12.	Методи на учење: • Предавања – интерактивна настава; • Вежби; • Студии на случај; • Тестови за самопроценка; • Индивидуална и групна работа;			
13.	Вкупен расположив фонд на време	7ЕКТС * 27 = 189 часови		
14.	Распределба на расположивото време	24+24+141=189 часови (2+2)		
15.	Форми на наставните активности	15.1.	Предавања - теоретска настава.	24
		15.2.	Вежби (лабораториски, аудиториски), семинари, тимска работа.	24
16.	Други форми на активности	16.1.	Проектни задачи	24
		16.2.	Самостојни задачи	0
		16.3.	Домашно учење - задачи	117
17.	Начин на оценување			
	17.1.	Тестови		50 поени
	17.2.	Индивидуална работа/ проект (презентација: писмена и усна)		20 поени
	17.3.	Активност и учество		30 поени
18.	Критериуми за оценување (бодови/ оценка)	до 40 бода		5 (пет) (F)
		41 до 50 бода		5 (пет) (Fx)
		51 до 59 бода		6 (шест) (E)
		60 до 69 бода		7 (седум) (D)
		70 до 79 бода		8 (осум) (C)
		80 до 89 бода		9 (девет) (B)
		90 до 100 бода		10 (десет) (A)
19.	Услов за потпис и полагање на завршен испит	Нема		
20.	Јазик на кој се изведува наставата	Македонски јазик		
21.	Метод на следење на квалитетот на наставата	Квалитетот на наставата се следи преку неколку механизми: 1. Редовна или вонредна (по потреба) семестрална евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на студентите; 2. Редовна или вонредна (по потреба) семестрална евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на менаџментот; 3. Семестрална само-евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на наставникот; 4. Редовен и вонреден увид (по потреба) во наставата од страна на менаџментот;		
22.	Литература			
	22.1.	Задолжителна литература		

		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година
		1.	Даниела Карадаков, Гордана Тасевска	Личен менаџмент	Бизнис академија Смилевски – БАС, Скопје	2021 г.
		2.	Даниела Карадаков, Гордана Тасевска	Практикум по личен менаџмент	Бизнис академија Смилевски – БАС, Скопје	2021 г.
		3.				
	22.2.	Дополнителна литература				
		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година
		1.	Стивен Кови	7 навики на успешните луѓе	Publisher, Скопје	2011 г.
		2.	Клод Стајнер	Емоционална писменост: Интелигенција со срце	Магор, Скопје	2014 г.
		3.	M. Pedler, J. Burgoyne, T. Boydell	A manager's guide to self development	McGraw-Hill	2007 г.

Прилог бр.3.4		Предметна програма од прв циклус на студии			
1.	Наслов на наставниот предмет	Англиски јазик			
2.	Код	БАС-11АНГ			
3.	Студиска програма	Бизнис менаџмент, Маркетинг менаџмент			
4.	Организатор на студиската програма	Бизнис Академија Смилевски – БАС			
5.	Степен (прв, втор, трет циклус)	Прв			
6.	Академска година / семестар	Прва година	Прв семестар	Број на ЕКТС кредити	4
8.	Наставник	Виш лектор м-р Анка Веселинова			
9.	Предуслови за запишување на предметот	/			
10.	Цели на предметната програма (компетенции): - развивање на соодветно ниво на течна и точна употреба на избраниот странски јазик како медиум за разбирање, изразување и комуникација, што е пресудно за успех во професионалниот живот и во животот на продуктивните граѓани воопшто - подобрување на целокупното ниво на користење на јазикот и во формални и во неформални ситуации - развивање на способност и самодоверба да се иницира комуникација и да се одговори соодветно - развивање на способност за користење на компјутерска поддршка за изучување на јазикот - развивање на способност за разбирање на структурата на јазикот - разбирање на културата на земјата/ите каде се зборува англиски јазик				
11.	Содржина на предметната програма: 1. Introduction 1A Getting to know each other, present simple 1B Word order, vocabulary 1C Present Continuous, prepositions 1D Relative Clauses, writing At the airport- Social English 2A Past simple, vocabulary 2B Past Continuous, prepositions 2C Questions, question words 2D Reading comprehension, verb phrases 3A Future forms 3B Opposite verbs, social English 3C Verb+back, vocabulary 3D Review of tenses Practical English				

	4A Vocabulary, writing 4B Verb phrases, reading 4C Comparison of adjectives 4D Grammar Exercises, writing 5A Infinitive-use 5B Gerund- use 5C Modals- use 5D Prepositions, writing			
12.	Методи на учење: Предавања поддржани со презентации преку слајдови, интерактивни предавања, вежби (користење на опрема и софтверски пакети), тимска работа, пример случаи, поканети гости предавачи, самостојна изработка и одбрана на проектна задача и семинарска работа, учење во електронско опкружување (форуми, консултации).			
13.	Вкупен расположив фонд на време	4 ЕКТС * 27 ЧАСА = 108 ЧАСА		
14.	Распределба на расположивото време	12+24+72=108 часови (1+2)		
15.	Форми на наставните активности	15.1.	Предавања- теоретска настава.	12
		15.2.	Вежби (лабораториски, аудиториски), семинари, тимска работа.	24
16.	Други форми на активности	16.1.	Проектни задачи	0
		16.2.	Самостојни задачи	0
		16.3.	Домашно учење - задачи	72
17.	Начин на оценување			
	17.1.	Тестови		70 поени
	17.2.	Индивидуална работа/ проект (презентација: писмена и усна)		0 поени
	17.3.	Активност и учество		30 поени
18.	Критериуми за оценување (бодови/ оценка)	до 40 бода		5 (пет) (F)
		41 до 50 бода		5 (пет) (Fx)
		51 до 59 бода		6 (шест) (E)
		60 до 69 бода		7 (седум) (D)
		70 до 79 бода		8 (осум) (C)
		80 до 89 бода		9 (девет) (B)
		90 до 100 бода		10 (десет) (A)
19.	Услов за потпис и полагање на завршен испит	Реализирани активности 15.1 и 15.2		
20.	Јазик на кој се изведува наставата	Македонски јазик		
21.	Метод на следење на квалитетот на наставата	Квалитетот на наставата се следи преку неколку механизми: 1. Редовна или вонредна (по потреба) семестрална евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на студентите; 2. Редовна или вонредна (по потреба) семестрална евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на менаџментот;		

		3. 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;				
22.	Литература					
	22.1.	Задолжителна литература				
		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година
		1.	Clive Oxenden, Christina Latham – Koenig, Paul Seligson	New English File Pre-intermediate Student’s book and Workbook	Oxford University press	2009
		2.				
		3.				
	22.2.	Дополнителна литература				
		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година
		1.	Stuart Redman	English vocabulary in use	Cambridge University press	2003
		2.	Elaine Walker, Steve Ellsworth	Grammar practice	Pearson Education Limited.	2000
		3.	Linda Jeffreis	Reading Power	Pearson Education Limited.	2002

Прилог бр.3.5		Предметна програма од прв циклус на студии			
1.	Наслов на наставниот предмет	Маркетинг – менаџмент информациона системи			
2.	Код	БАС-11МИС			
3.	Студиска програма	Маркетинг менаџмент			
4.	Организатор на студиската програма	Бизнис Академија Смилевски – БАС			
5.	Степен (прв, втор, трет циклус)	Прв			
6.	Академска година / семестар	Прва година	Прв семестар	Број на ЕКТС кредити	4
8.	Наставник	Проф. д-р Тони Соклевски			
9.	Предуслови за запишување на предметот	/			
10.	Цели на предметната програма (компетенции): - Разбирање на улогата на податоците и информациите во современото организациско окружување; - Стекнување знаења, вештини и способности за системска анализа и дизајн на системи во организациски рамки; - Разбирање на поврзаноста и неопходноста на континуиран развој на интелектуалниот капацитет на организацијата (структурен и човечки) за искористување на потенцијалите на МИС и воведување на електронското раководење во организациите; - Разбирање на деловните организациски процеси, архитектуирање и поврзување во МИС како дел од електронското раководење; - Разбирање на улогата на менаџерските информациона системи во контекст на процесот на донесување одлуки; - Моделирање на менаџерските информациона системи.				
11.	Содржина на предметната програма: - Податоците и информациите во современиот развоен тренд - Основи на системска анализа и дизајн на системите - Вовед во информационите системи, менаџерски информациона системи и електронското раководење - Теоретски преглед на моделите и структурите на менаџерските информациона системи и улогата на електронското раководење во развојот на организацијата - Аналитички пристап во развојот на менаџерските информациона системи и електронското раководење - Електронското раководење во функција на моделирање на менаџерските информациона системи - Посебни типови на менаџерски информациона системи				
12.	Методи на учење: Предавања поддржани со презентации преку слајдови, интерактивни предавања, вежби (користење на опрема и софтверски пакети), тимска работа, пример случаи, поканети гости предавачи, самостојна изработка и одбрана на проектна задача и семинарска работа, учење во електронско опкружување (форуми, консултации).				

13.	Вкупен расположив фонд на време	4 ЕКТС * 27 ЧАСА = 108 ЧАСА				
14.	Распределба на расположивото време	12+24+72=108 часови (1+2)				
15.	Форми на наставните активности	15.1.	Предавања- теоретска настава.	12		
		15.2.	Вежби (лабораториски, аудиториски), семинари, тимска работа.	24		
16.	Други форми на активности	16.1.	Проектни задачи	0		
		16.2.	Самостојни задачи	0		
		16.3.	Домашно учење - задачи	72		
17.	Начин на оценување					
	17.1.	Тестови			70	
	17.2.	Индивидуална работа/ проект (презентација: писмена и усна)			/	
	17.3.	Активност и учество			30	
18.	Критериуми за оценување (бодови/ оценка)	до 40 бода		5 (пет) (F)		
		41 до 50 бода		5 (пет) (Fx)		
		51 до 59 бода		6 (шест) (E)		
		60 до 69 бода		7 (седум) (D)		
		70 до 79 бода		8 (осум) (C)		
		80 до 89 бода		9 (девет) (B)		
		90 до 100 бода		10 (десет) (A)		
19.	Услов за потпис и полагање на завршен испит	Реализирани активности 15.1 и 15.2				
20.	Јазик на кој се изведува наставата	Македонски јазик				
21.	Метод на следење на квалитетот на наставата	Квалитетот на наставата се следи преку неколку механизми: 1. Редовна или вонредна (по потреба) семестрална евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на студентите; 2. Редовна или вонредна (по потреба) семестрална евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на менаџментот; 3. 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;				
22.	Литература					
	22.1.	Задолжителна литература				
		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година
		1.	Соклевски Т., Стевановски М.	Менаџерски информациона системи - компендиум		2013
		2.				

		3.				
		Дополнителна литература				
		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година
	22.2.	1.	Лаудон К.К., Лаудон Џ.П.	Менаџмент информациски системи	Арс Ламина	2010
		2.				
		3.				

Прилог бр.3.6		Предметна програма од прв циклус на студии			
1.	Наслов на наставниот предмет	Маркетинг			
2.	Код	БАС-11МАР			
3.	Студиска програма	Бизнис менаџмент; Маркетинг менаџмент			
4.	Организатор на студиската програма	Бизнис академија Смилевски – БАС, Скопје			
5.	Степен (прв, втор, трет циклус)	Прв циклус			
6.	Академска година / семестар	Прва година	Втор семестар	Број на ЕКТС кредити	8
8.	Наставник	Проф. д-р Маја Кузмановска Виш. пред. д-р Дијана Ивановска Пржо			
9.	Предуслови за запишување на предметот	/			
10.	Цели на предметната програма (компетенции): 1. Разбирање на маркетинг концептот и ставање на потрошувачот во фокусот на вниманието; 2. Совладување на различни пристапи кон потрошувачите и одговарање на ефикасен и ефективен начин според нивните желби и потреби; 3. Идентификување на сите фактори во окружувањето и искористување на можностите кои ќе влијаат на градење силни врски со потрошувачите; 4. Градење на адекватна конкурентна стратегија преку интегрирана маркетинг програма со помош на добра комбинација на маркетинг инструментите кои ќе ја претворат оваа стратегија во вредност за потрошувачите; 5. Создавање на бренд кој силно ќе се позиционира во свеста на потрошувачите и со тек на време истите ќе ги претвори во лојални „партнери“; 6. Развивање на ценовна политика; 7. Способност за градење успешна комуникациска стратегија со моменталните и потенцијалните потрошувачи;				
11.	Содржина на предметната програма: 1. Маркетинг концепт 2. Анализа на маркетинг окружување и истражување на пазарот 3. Однесување на потрошувачите 4. Стратегиско планирање и конкурентни маркетинг стратегии 5. Сегментирање на пазарот 6. Производ 7. Развој на нов производ и стратегии за животен циклус на производот 8. Цена 9. Промоција и дистрибуција 10. Маркетинг предизвици во 21 век				
12.	Методи на учење: Предавања со користење на ppt презентации (користење на опрема и софтверски пакети), интерактивни предавања, работа во тим или група на илустративна и проблемска и студија на случај, самостојна изработка и одбрана на проектни извештаи.				
13.	Вкупен расположив фонд на време	8 * 27 = 216 часови			

14.	Распределба на расположивото време	36+24+156=216 часови (3+2)				
15.	Форми на наставните активности	15.1.	Предавања- теоретска настава.		36	
		15.2.	Вежби (лабораториски, аудиториски), семинари, тимска работа.		24	
16.	Други форми на активности	16.1.	Проектни задачи		24	
		16.2.	Самостојни задачи		15	
		16.3.	Домашно учење - задачи		132	
17.	Начин на оценување					
	17.1.	Тестови			50 поени	
	17.2.	Индивидуална работа/ проект (презентација: писмена и усна)			20 поени	
	17.3.	Активност и учество			30 поени	
18.	Критериуми за оценување (бодови/ оценка)	до 40 бода		5 (пет) (F)		
		41 до 50 бода		5 (пет) (Fx)		
		51 до 59 бода		6 (шест) (E)		
		60 до 69 бода		7 (седум) (D)		
		70 до 79 бода		8 (осум) (C)		
		80 до 89 бода		9 (девет) (B)		
		90 до 100 бода		10 (десет) (A)		
19.	Услов за потпис и полагање на завршен испит	Реализирани активности 15.1, 15.2 и 16.1				
20.	Јазик на кој се изведува наставата	Македонски				
21.	Метод на следење на квалитетот на наставата	Квалитетот на наставата се следи преку неколку механизми: 1. Редовна или вонредна (по потреба) семестрална евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на студентите; 2. Редовна или вонредна (по потреба) семестрална евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на менаџментот; 3. Семестрална само-евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на наставникот; 4. Редовен и вонреден увид (по потреба) во наставата од страна на менаџментот;				
22.	Литература					
	22.1.	Задолжителна литература				
		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година
		1.	Кочоска М., Дамевска Д.	Маркетинг – теорија и практика	Бизнис академија Смилевски Бас, Скопје	2017
		2.				
		3.				
	22.2.	Дополнителна литература				
Ред. број		Автор	Наслов	Издавач	Година	

		1.	Котлер Ф., Армстронг Г.	Принципи на маркетинг	Академски печат, Скопје	2010
		2.	Blythe J.	Essentials of marketing	Pearson Education Limited, England	2005
		3.	Perreault W., McCarthy J.	Basic Marketing, A global managerial approach	McGraw Hill Irwin	2002

Прилог бр.3.7		Предметна програма од прв циклус на студии			
1.	Наслов на наставниот предмет	Грижа и однесување со корисници			
2.	Код	БАС-11ГОК			
3.	Студиска програма	Бизнис менаџмент, Маркетинг менаџмент			
4.	Организатор на студиската програма	Бизнис академија Смилевски – БАС, Скопје			
5.	Степен (прв, втор, трет циклус)	Прв циклус			
6.	Академска година / семестар	Прва година	Втор семестар	Број на ЕКТС кредити	7
8.	Наставник	Проф. д-р Маја Кузмановска			
9.	Предуслови за запишување на предметот	Основи на маркетинг			
10.	Цели на предметната програма (компетенции): - Разбирање на маркетингот насочен кон корисниците; - Разбирање на однесувањето и грижата со корисниците - Разбирање на процесот на донесување на одлуки при купување и видовите на одлуки за купување; - Согледување на факторите кои влијаат врз однесувањето на корисниците; - Развивање на способност за градење и одржување на успешни односи и врски со потрошувачите; - Согледување на профилот на корисниците денес; - Разбирање на процесот на интегрирано комуницирање со корисниците; - Разбирање на стратегиите за однесување и грижа кон корисниците; - Согледување на потрошувачка и посткуповни оценки на корисниците; - Согледување на придобивките од односите и грижата со корисниците; - Развивање на способност за управување со „тешки ситуации“; - Развивање на способност за комуницирање со „тешки потрошувачи“; - Развивање на способност за справување со рекламации и приговори на потрошувачите; - Разбирање на стратегиите за грижа на потрошувачите на Е-пазарот;				
11.	Содржина на предметната програма: - Маркетинг насочен кон корисниците - Фактори кои влијаат врз однесувањето на корисниците - Проучување на однесувањето на корисниците - Процес на интегрирано комуницирање со корисниците - Процес на донесување на одлуки за купување - Развивање на стратегија за односите со корисниците-порака - Управување на односите со корисниците - Избирање на стратегија за грижа на потрошувачите - Револуција на Е-трговијата				

	10. Придобивки од однесувањето со корисниците					
12.	Методи на учење: Предавања со користење на ppt презентации (користење на опрема и софтверски пакети), интерактивни предавања, работа во тим или група на илустративна и проблемска и студија на случај, самостојна изработка и одбрана на проектни извештаи.					
13.	Вкупен расположив фонд на време		7ЕКТС * 27 = 189 часови			
14.	Распределба на расположивото време		24+24+141=189 часови (2+2)			
15.	Форми на наставните активности	15.1.	Предавања - теоретска настава.			24
		15.2.	Вежби (лабораториски, аудиториски), семинари, тимска работа.			24
16.	Други форми на активности	16.1.	Проектни задачи			24
		16.2.	Самостојни задачи			0
		16.3.	Домашно учење - задачи			117
17.	Начин на оценување					
	17.1.	Тестови				50 поени
	17.2.	Индивидуална работа/ проект (презентација: писмена и усна)				20 поени
	17.3.	Активност и учество				30 поени
18.	Критериуми за оценување (поени/ оценка)	до 40 бода			5 (пет) (F)	
		41 до 50 бода			5 (пет) (Fx)	
		51 до 59 бода			6 (шест) (E)	
		60 до 69 бода			7 (седум) (D)	
		70 до 79 бода			8 (осум) (C)	
		80 до 89 бода			9 (девет) (B)	
		90 до 100 бода			10 (десет) (A)	
19.	Услов за потпис и полагање на завршен испит		Прифатен проектен извештај по предметот			
20.	Јазик на кој се изведува наставата		Македонски			
21.	Метод на следење на квалитетот на наставата		Квалитетот на наставата се следи преку неколку механизми: 1. Редовна или вонредна (по потреба) семестрална евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на студентите; 2. Редовна или вонредна (по потреба) семестрална евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на менаџментот; 3. Семестрална само-евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на наставникот; 4. Редовен и вонреден увид (по потреба) во наставата од страна на менаџментот;			
22.	Литература					
	22.1.	Задолжителна литература				
		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година

		1.	Блеквел, Минијард, Енгел	Однесување на потрошувачите	Табернакул, Скопје	2010
		2.	Ивановска.П. Д Кузмановска.М.	Грижа и однесување со потрошувачите (компендиум)	Бизнис Академија Смилевски - БАС	2021
		3.				
	22.2.	Дополнителна литература				
		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година
		1.	Кристофер Лавок, Јохен Вирц.	Маркетинг на услуги - луѓе, технологија и стратегија	Ars Lamina	2012
		2.	Cook, S.	Customer care excellence: How to create an effective customer focus	Kogan Page Publishers	2010
		3.				

Прилог бр.3.8		Предметна програма од прв циклус на студии			
1.	Наслов на наставниот предмет	Организациско комуницирање			
2.	Код	БАС-11ОРК			
3.	Студиска програма	Бизнис менаџмент; Маркетинг менаџмент			
4.	Организатор на студиската програма	Бизнис академија Смилевски – БАС			
5.	Степен (прв, втор, трет циклус)	Прв циклус			
6.	Академска година / семестар	Прва година	Втор семестар	Број на ЕКТС кредити	7
8.	Наставник	Проф. д-р Даниела Карадаков Проф. д-р Гордана Тасевска			
9.	Предуслови за запишување на предметот	/			
10.	Цели на предметната програма (компетенции): - Разбирање на основните принципи на ефективната организациска комуникација; - Креирање на информации и нивно правилно пренесување на вработените во организацијата; Идентификување на можности и начини за пренос на информации во рамките на организацијата; - Разбирање и применување на категоризацијата на комуницирањето; - Користење на литературниот јазик и комуникациските фактори во секојдневното комуницирање во фирмата; - Ефективно користење на сите облици на писмено комуницирање; - Составување на квалитетна деловна документација; - Читање, толкување и изработка на разнвидни табели, графикони, шеми и слики; - Разбирање и објаснување на податоци нанесени на карти за различна намена; - Разбирање и толкување на невербални пораки; - Избегнување на контрадикторни пораки; - Користење на времето и просторот како медиуми за пренесување на пораки; - Елиминирање на интеркултурните разлики во комуницирањето; - Надминување на пречките во организациското комуницирање; - Развивање на вештини за соодветна електронска комуникација;				
11.	Содржина на предметната програма: 1. Сетирање на организациското учење 2. Вербално комуницирање 3. Визуелно комуницирање 4. Невербално комуницирање 5. Техники за ефективно комуницирање 6. Ситуации во организациското комуницирање 7. Пречки во комуницирањето 8. Други облици на комуницирање				
12.	Методи на учење: - Предавања – интерактивна настава; - Вежби; - Студии на случај; - Индивидуална и групна работа				

13.	Вкупен расположив фонд на време	7ЕКТС * 27 = 189 часови				
14.	Распределба на расположивото време	24+24+141=189 часови (2+2)				
15.	Форми на наставните активности	15.1.	Предавања - теоретска настава.		24	
		15.2.	Вежби (лабораториски, аудиториски), семинари, тимска работа.		24	
16.	Други форми на активности	16.1.	Проектни задачи		24	
		16.2.	Самостојни задачи		0	
		16.3.	Домашно учење - задачи		117	
17.	Начин на оценување					
	17.1.	Тестови			50 поени	
	17.2.	Индивидуална работа/ проект (презентација: писмена и усна)			20 поени	
	17.3.	Активност и учество			30 поени	
18.	Критериуми за оценување (поени/ оценка)	до 40 бода		5 (пет) (F)		
		41 до 50 бода		5 (пет) (Fx)		
		51 до 59 бода		6 (шест) (E)		
		60 до 69 бода		7 (седум) (D)		
		70 до 79 бода		8 (осум) (C)		
		80 до 89 бода		9 (девет) (B)		
		90 до 100 бода		10 (десет) (A)		
19.	Услов за потпис и полагање на завршен испит	Реализирани активности 15.1, 15.2 и 16.1				
20.	Јазик на кој се изведува наставата	Македонски јазик				
21.	Метод на следење на квалитетот на наставата	Квалитетот на наставата се следи преку неколку механизми: 1. Редовна или вонредна (по потреба) семестрална евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на студентите; 2. Редовна или вонредна (по потреба) семестрална евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на менаџментот; 3. Семестрална само-евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на наставникот; 4. Редовен и вонреден увид (по потреба) во наставата од страна на менаџментот;				
22.	Литература					
	22.1.	Задолжителна литература				
		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Годин а
		1.	Георгиевски, Љ.	Организациско комуницирање	Бизнис академија Смилевски – БАС, Скопје	2013
	Дополнителна литература					

	22. 2.	Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година
		1.	C. L Bovée, and J. V.Thill,	Business Communication Today	Pearson Education Ltd, London	2008
		2.	K. W. Davis,	Business Writing and Communication	McGrawHill, New York	2007
		3.	British Council, Ipsos Public Affairs, and Booz/Allen/Hamilton , (	Culture at work,The Value of Intercultural Skills in the workplace	British Council, London, (преземено од http://blog.britishcouncil.org)	2013

Прилог бр.3.9		Предметна програма од прв циклус на студии			
1.	Наслов на наставниот предмет	Основи на маркетинг менаџмент			
2.	Код	БАС-11ОММ			
3.	Студиска програма	Маркетинг менаџмент, Бизнис Менаџмент			
4.	Организатор на студиската програма	Бизнис академија Смилевски – БАС, Скопје			
5.	Степен (прв, втор, трет циклус)	Прв циклус			
6.	Академска година / семестар	Прва година	Прв семестар	Број на ЕКТС кредити	8
8.	Наставник	Проф. д-р Маја Кузмановска			
9.	Предуслови за запишување на предметот	Основи на маркетинг			
10.	Цели на предметната програма (компетенции): - Разбирање на основните теоретски гледишта за маркетингот и неговите димензии со можност за негова надоградба; - Развивање способност за критички осврт на развојот на маркетингот со посебен акцент на современиот пристап во работењето на бизнисот; - Анализа на практични примери со кои се сублимира знаењето од маркетингот во вештини потребни на пазарот на трудот со можност за нивна надградба; - Способност за примена на основни типови на маркетинг истражување. - Разбирање на основните механизми на пазарот и неговите димензии; - Здобивање со знаења за улогата на маркетинг миксот и неговата примена во практиката; - Разбирање на значењето на имплементацијата и контролата на базичните маркетинг програми; - Разбирање на значењето за одлуки кои се однесуваат на елементите на маркетинг миксот со можност за нивно надградување;				
11.	Содржина на предметната програма: - Поим и значење на маркетингот - Развивање на маркетинг стратегии и планови - Маркетинг окружување - Односи со потрошувачите и анализа на пазарите на потрошувачи - Сегментација на пазарот - Градење на бренд и негово позиционирање на пазарот - Стратегија на производ и услуга - Стратегија на определување на цените - Дизајнирање и управување со интегрирани маркетинг канали - Дизајнирање и управување со интегрирани маркетинг комуникации				
12.	Методи на учење: Предавања со користење на ppt презентации (користење на опрема и софтверски пакети), интерактивни предавања, работа во тим или група на илустративна и проблемска и студија на случај, самостојна изработка и одбрана на проектни извештаи.				
13.	Вкупен расположив фонд на време	8 * 27 = 216 часови			

14.	Распределба на расположивото време		36+24+156=216 часови (3+2)			
15.	Форми на наставните активности	15.1.	Предавања- теоретска настава.		45	
		15.2.	Вежби (лабораториски, аудиториски), семинари, тимска работа.		30	
16.	Други форми на активности	16.1.	Проектни задачи		15	
		16.2.	Самостојни задачи		15	
		16.3.	Домашно учење - задачи		75	
17.	Начин на оценување					
	17.1.	Тестови			50 поени	
	17.2.	Индивидуална работа/ проект (презентација: писмена и усна)			20 поени	
	17.3.	Активност и учество			30 поени	
18.	Критериуми за оценување (поени/ оценка)	до 40 бода		5 (пет) (F)		
		41 до 50 бода		5 (пет) (Fx)		
		51 до 59 бода		6 (шест) (E)		
		60 до 69 бода		7 (седум) (D)		
		70 до 79 бода		8 (осум) (C)		
		80 до 89 бода		9 (девет) (B)		
		90 до 100 бода		10 (десет) (A)		
19.	Услов за потпис и полагање на завршен испит	Реализирани активности 15.1, 15.2 и 16.1				
20.	Јазик на кој се изведува наставата	Македонски				
21.	Метод на следење на квалитетот на наставата	Квалитетот на наставата се следи преку неколку механизми: 1. Редовна или вонредна (по потреба) семестрална евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на студентите; 2. Редовна или вонредна (по потреба) семестрална евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на менаџментот; 3. Семестрална само-евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на наставникот; 4. Редовен и вонреден увид (по потреба) во наставата од страна на менаџментот;				
22.	Литература					
	22.1.	Задолжителна литература				
		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година
		1.	Кочоска М., Дамевска Д.	Компендиум по маркетинг менаџмент	Бизнис академија Смилевски Бас, Скопје	2021
		2.	Кочоска М., Дамевска Д.	Маркетинг – теорија и практика	Бизнис академија Смилевски Бас, Скопје	2017
		3.	Филип Котлер, Кевин Лејн Келер	Маркетинг менаџмент	ДАТА ПОНС, Дооел, Скопје	2009
	22.2.	Дополнителна литература				

		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година
		1.	Vesna Milanovic – Golubovic	Marketing menadzment	Megatrend, Univerzitet primenenjih nauka, Beograd	2004
		2.				
		3.				

Прилог бр.3.10		Предметна програма од прв циклус на студии			
1.	Наслов на наставниот предмет	Организирање на настани			
2.	Код	БАС-12ОНН			
3.	Студиска програма	Бизнис менаџмент, Маркетинг менаџмент			
4.	Организатор на студиската програма	Бизнис академија Смилевски - БАС			
5.	Степен (прв, втор, трет циклус)	Прв циклус			
6.	Академска година / семестар	Втора година	Трет семестар	Број на ЕКТС кредити	7
8.	Наставник	Проф. д-р Даниела Карадаков Проф. д-р Гордана Тасевска			
9.	Предуслови за запишување на предметот	Слушан и положен предметот Маркетинг			
10.	Цели на предметната програма (компетенции): - Запознавање со основните елементи на организирање на настани; - Препознавање и разликување на разни видови на настани; - Развивање способности за организирање на настан; - Менаџирање на активности пред, за време и по настанот; - Развивање на способност и пронаоѓање на можности за справување со кризи кои се јавуваат во тек на настанот; - Евалуација на настан; - Развивање на компетенции во насока на дополнителни потреби во организирањето на настан: односи со јавност, маркетинг на настанот, спонзорство и логистика;				
11.	Содржина на предметната програма: 1. Иницијално планирање на настан 2. Видови и типови на настани 3. Рано планирање на настан 4. Детално планирање на настан 5. Финансиски план на настан 6. Маркетинг план на настан 7. Менаџирање на настан 8. Модерирање на настан 9. Администрација на настан 10. Евалуација на настан 11. Управување со ризици при организирање на настан				
12.	Методи на учење: - Предавања – интерактивна настава; - Вежби; - Студии на случај; - Индивидуална и групна работа;				
13.	Вкупен расположив фонд на време	7ЕКТС * 27 = 189 часови			
14.	Распределба на расположивото време	24+24+141=189 часови (2+2)			
15.	Форми на наставните активности	15.1.	Предавања - теоретска настава.		24
		15.2.	Вежби (лабораториски, аудиториски), семинари, тимска работа.		24

16.	Други форми на активности		16.1.	Проектни задачи	24	
			16.2.	Самостојни задачи	0	
			16.3.	Домашно учење - задачи	117	
17.	Начин на оценување					
	17.1.	Тестови			50 поени	
	17.2.	Индивидуална работа/ проект (презентација: писмена и усна)			20 поени	
	17.3.	Активност и учество			30 поени	
18.	Критериуми за оценување (поени/ оценка)		до 40 бода		5 (пет) (F)	
			41 до 50 бода		5 (пет) (Fx)	
			51 до 59 бода		6 (шест) (E)	
			60 до 69 бода		7 (седум) (D)	
			70 до 79 бода		8 (осум) (C)	
			80 до 89 бода		9 (девет) (B)	
			90 до 100 бода		10 (десет) (A)	
19.	Услов за потпис и полагање на завршен испит		Реализирани активности 15.1, 15.2 и 16.1			
20.	Јазик на кој се изведува наставата		Македонски јазик			
21.	Метод на следење на квалитетот на наставата		Квалитетот на наставата се следи преку неколку механизми: 1. Редовна или вонредна (по потреба) семестрална евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на студентите; 2. Редовна или вонредна (по потреба) семестрална евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на менаџментот; 3. Семестрална само-евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на наставникот; 4. Редовен и вонреден увид (по потреба) во наставата од страна на менаџментот;			
22.	Литература					
	22.1.	Задолжителна литература				
		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година
		1.	Даниела Карадаков, Гордана Тасевска	Организирање на настани - компендиум	Бизнис академија Смилевски – БАС, Скопје	2010
		2.				
		3.				
	22.2.	Дополнителна литература				
		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година

		1.	F. Campbell, A. Robinson, S. Brown, P. Race	Essential Tips for Organizing Conferences & Events	Kogan Page, London	2003
		2.	J.Allen	Even Planning	Wiley, Canada	2009
		3.	/	Events Management: a practical guide	EventScotland, Skotland	2006
		4.	Bowdin, D., Mc Donnell, J. Allen, W. , O'Toole, R. Harris	Events Management	Great Britain, ElsevierLtd	2006

Прилог бр.3.11		Предметна програма од прв циклус на студии			
1.	Наслов на наставниот предмет	Математика за бизнис			
2.	Код	БАС-11МЗБ			
3.	Студиска програма	Бизнис менаџмент, Маркетинг менаџмент			
4.	Организатор на студиската програма	Бизнис Академија Смилевски – БАС Скопје			
5.	Степен (прв, втор, трет циклус)	Прв циклус			
6.	Академска година / семестар	Прва година	втор семестар	Број на ЕКТС кредити	7
8.	Наставник	Проф. д-р Лидија Стефановска			
9.	Предуслови за запишување на предметот	/			
10.	Цели на предметната програма (компетенции): • Примена на математиката во решавање на проблеми од областа на менаџирањето со организациите; • Развивање на способност за читање и разбирање математички содржини, податоци претставени на различни начини, дијаграми, табели, извештаи; • Развивање на способност за користење на математичка терминологија; • Стекнување способност за поврзување на различни математички дисциплини како и поврзување на математичките дисциплини со соодветни секојдневни ситуации; • Развивање на способност за примена на области од математика и нивна комуникација соодветна на менаџерските нивоа (директни подредени, менаџер, надворешни лица, клиенти, партнери и слично); • Развивање на способност за континуирано надградување на математичките знаења во функција на унапредување на менаџментот;				
11.	Содржина на предметната програма: 1. РЕАЛНИ БРОЕВИ 2. ПРОПОРЦИОНАЛНОСТ НА ВЕЛИЧИНИТЕ 3. ЛИНЕАРНИ РАВЕНКИ И НЕРАВЕНКИ 4. КОМБИНАТОРИКА 5. КАМАТА И ВИДОВИ КАМАТИ 6. РЕАЛНИ ФУНКЦИИ 7. СТАТИСТИЧКА МАТЕМАТИКА				
12.	Методи на учење: Предавања со користење на ppt презентации (користење на опрема и софтверски пакети), интерактивни предавања, работа во тим или група на илустративна и проблемска и студија на случај, самостојна изработка и одбрана на проектни извештаи.				
13.	Вкупен расположив фонд на време	7ЕКТС * 27 = 189 часови			
14.	Распределба на расположивото време	24+24+141=189 часови (2+2)			
15.		15.1.	Предавања - теоретска настава.		24

	Форми на наставните активности		15.2.	Вежби (лабораториски, аудиториски), семинари, тимска работа.		24
16.	Други форми на активности		16.1.	Проектни задачи		24
			16.2.	Самостојни задачи		0
			16.3.	Домашно учење - задачи		117
17.	Начин на оценување					
	17.1.	Тестови				50 поени
	17.2.	Индивидуална работа/ проект (презентација: писмена и усна)				20 поени
	17.3.	Активност и учество				30 поени
18.	Критериуми за оценување (поени/ оценка)		до 40 бода		5 (пет) (F)	
			41 до 50 бода		5 (пет) (Fx)	
			51 до 59 бода		6 (шест) (E)	
			60 до 69 бода		7 (седум) (D)	
			70 до 79 бода		8 (осум) (C)	
			80 до 89 бода		9 (девет) (B)	
			90 до 100 бода		10 (десет) (A)	
19.	Услов за потпис и полагање на завршен испит		Успешно завршени обврски во точка 17.2 и 17.3			
20.	Јазик на кој се изведува наставата		Македонски јазик			
21.	Метод на следење на квалитетот на наставата		Квалитетот на наставата се следи преку неколку механизми: 1. Редовна или вонредна (по потреба) семестрална евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на студентите; 2. Редовна или вонредна (по потреба) семестрална евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на менаџментот; 3. Семестрална само-евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на наставникот; 4. Редовен и вонреден увид (по потреба) во наставата од страна на менаџментот;			
22.	Литература					
	22.1.	Задолжителна литература				
		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година
		1.	Стефановска Л., Стојчевска Т., Крстеска К.	Математика за бизнис – компендиум, Бизнис Академија Смилевски ревидирано издание;	Бизнис Академија Смилевски – БАС Скопје	2018
		2.				
		3.				
	22.2.	Дополнителна литература				
		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година

		1.	Elst V. H.	An Introduction to Business Mathematics	Karlshochschule International University	2015
		2.	Чианг Алафа Ц., Вејнрајт К.	Основни методи во економската математика	Превод на Владата на Р.С.М	2010
		3.	Томашевиќ Н.	Пословна математика	Београдска пословна школа	2011

Прилог бр.3.12		Предметна програма од прв циклус на студии			
1.	Наслов на наставниот предмет	Дигитален маркетинг			
2.	Код	БАС-11ДМА			
3.	Студиска програма	Маркетинг менаџмент			
4.	Организатор на студиската програма	Бизнис Академија Смилевски – БАС			
5.	Степен (прв, втор, трет циклус)	Прв			
6.	Академска година / семестар	Втора година	Четврт семестар	Број на ЕКТС кредити	8
8.	Наставник	Виш. Пред. д-р Дијана Ивановска Пржо			
9.	Предуслови за запишување на предметот	Слушан и положен предметот: Маркетинг – менаџмент информациона системи, Маркетинг			
10.	Цели на предметната програма (компетенции): - Разбирање на основните маркетиншки концепти; - Разбирање на Е- маркетинг планот, Е – маркетинг стратегијата и нејзината имплементација; - Стекнување со знаења и вештини за начинот на Е – маркетинг истражувањето; - Сфаќање на однесувањето на интернет корисниците при донесувањето на одлуките за купување; - Користење на студии на случај за промените во Е - маркетинг практиките, интернетот и другите технологии.				
11.	Содржина на предметната програма: - Вовед во Е-маркетинг - Глобален Е- маркетинг - Е – маркетинг план - Е- маркетинг стратегија – B2B, B2C - Е- маркетинг истражување - Однесување на потрошувачите - Онлајн - Е- маркетинг менаџмент - Е- маркетинг комуникација - CRM (Customer Relationship Management)				
12.	Методи на учење: Предавања поддржани со презентации преку слајдови, интерактивни предавања, вежби (користење на опрема и софтверски пакети), тимска работа, пример случаи, поканети гости предавачи, самостојна изработка и одбрана на проектна задача и семинарска работа, учење во електронско опкружување (форуми, консултации).				
13.	Вкупен расположив фонд на време	8 * 27 = 216 часови			
14.	Распределба на расположивото време	36+24+156=216 часови (3+2)			
15.		15.1.	Предавања- теоретска настава.		45 часови

	Форми на наставните активности		15.2.	Вежби (лабораториски, аудиториски), семинари, тимска работа.		30	
16.	Други форми на активности		16.1.	Проектни задачи		15	
			16.2.	Самостојни задачи		15	
			16.3.	Домашно учење - задачи		75	
17.	Начин на оценување						
	17.1.	Тестови				50 поени	
	17.2.	Индивидуална работа/ проект (презентација: писмена и усна)				20 поени	
	17.3.	Активност и учество				30 поени	
18.	Критериуми за оценување (поени/ оценка)		до 40 бода		5 (пет) (F)		
			41 до 50 бода		5 (пет) (Fx)		
			51 до 59 бода		6 (шест) (E)		
			60 до 69 бода		7 (седум) (D)		
			70 до 79 бода		8 (осум) (C)		
			80 до 89 бода		9 (девет) (B)		
			90 до 100 бода		10 (десет) (A)		
19.	Услов за потпис и полагање на завршен испит		Реализирани активности 15.1, 15.2 и 16.1				
20.	Јазик на кој се изведува наставата		Македонски јазик				
21.	Метод на следење на квалитетот на наставата		Квалитетот на наставата се следи преку неколку механизми: 1. Редовна или вонредна (по потреба) семестрална евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на студентите; 2. Редовна или вонредна (по потреба) семестрална евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на менаџментот; 3. Семестрална само-евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на наставникот; 4. • Редовен и вонреден увид (по потреба) во наставата од страна на менаџментот;				
22.	Литература						
	22.1.	Задолжителна литература					
		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година	
		1.	Judy Strauss Raymond Frost	E-Marketing	Prentice Hall	2013	
		2.					
		3.					
	22.2.	Дополнителна литература					
Ред. број		Автор	Наслов	Издавач	Година		

		1.	Кенет К. Лаудон, Карол Г. Травер	Електронска трговија	Арс Ламина	
		2.				
		3.				

Прилог бр.3.13		Предметна програма од прв циклус на студии			
1.	Наслов на наставниот предмет	Маркетинг истражување			
2.	Код	БАС-11МАИ			
3.	Студиска програма	Маркетинг менаџмент			
4.	Организатор на студиската програма	Бизнис Академија Смилевски – БАС Скопје			
5.	Степен (прв, втор, трет циклус)	Прв циклус			
6.	Академска година / семестар	Втора година	Четврт семестар	Број на ЕКТС кредити	7
8.	Наставник	Проф. д-р Лидија Стефановска			
9.	Предуслови за запишување на предметот	Слушани и положени предметите - Маркетинг - Маркетинг – менаџмент информациона системи			
10.	Цели на предметната програма (компетенции): - Запознавање со чекорите во процесот на истражување и основните методи за собирање на податоци; - Совладување на различни теории, принципи и концепции и нивна примена во практиката, преку студии на случај; - Практична примена на алатките за маркетинг истражување; - Користење на методите и формите за собирање на податоци; - Стекнување со знаења за најновите достигнувања од областа на информатиката како можност за маркетинг истражување; - Изработување на извештаи од спроведени истражувања.				
11.	Содржина на предметната програма: - Детерминирање на маркетинг истражувањето - Носители на маркетинг истражувањето - Тек на истражувачкиот процес - Дефинирање на проблемот - Истражувачки проект - Определување на карактерот на податоците и нивните извори - Методи и форми на собирање на податоци - Обработка и анализа на податоците - Извештај од спроведеното истражување - Применето истражување				
12.	Методи на учење: Предавања поддржани со презентации преку слајдови, интерактивни предавања, вежби (користење на опрема и софтверски пакети), тимска работа, пример случаи, поканети гости предавачи, самостојна изработка и одбрана на проектна задача и семинарска работа, учење во електронско опкружување (форуми, консултации).				

13.	Вкупен расположив фонд на време		7ЕКТС * 27 = 189 часови			
14.	Распределба на расположивото време		24+24+141=189 часови (2+2)			
15.	Форми на наставните активности	15.1.	Предавања - теоретска настава.			24
		15.2.	Вежби (лабораториски, аудиториски), семинари, тимска работа.			24
16.	Други форми на активности	16.1.	Проектни задачи			24
		16.2.	Самостојни задачи			0
		16.3.	Домашно учење - задачи			117
17.	Начин на оценување					
	17.1.	Тестови				50 поени
	17.2.	Индивидуална работа/ проект (презентација: писмена и усна)				20 поени
	17.3.	Активност и учество				30 поени
18.	Критериуми за оценување (поени/ оценка)	до 40 бода			5 (пет) (F)	
		41 до 50 бода			5 (пет) (Fx)	
		51 до 59 бода			6 (шест) (E)	
		60 до 69 бода			7 (седум) (D)	
		70 до 79 бода			8 (осум) (C)	
		80 до 89 бода			9 (девет) (B)	
		90 до 100 бода			10 (десет) (A)	
19.	Услов за потпис и полагање на завршен испит		Успешно завршени обврски во точка 17.2 и 17.3			
20.	Јазик на кој се изведува наставата		Македонски јазик			
21.	Метод на следење на квалитетот на наставата		Квалитетот на наставата се следи преку неколку механизми: 1. Редовна или вонредна (по потреба) семестрална евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на студентите; 2. Редовна или вонредна (по потреба) семестрална евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на менаџментот; 3. Семестрална само-евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на наставникот; 4. Редовен и вонреден увид (по потреба) во наставата од страна на менаџментот;Редовен и вонреден увид (по потреба) во наставата од страна на менаџментот;			
22.	Литература					
	22.1.	Задолжителна литература				
		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година

		1.	Секуловска, Н., & Башеска-Ѓорѓиевска, М.	Маркетинг истражување: Информативен инпут за маркетинг менаџментот, 3. издание	Економски факултет Прилеп	2008
		2.	Стефановска Л.	Водич за стратегиско планирање	Бизнис Академија Смилевски – БАС Скопје	2018
		3.	Charles W. Lamb, Joe F. Hair, Carl McDaniel	Essentials of Marketing	Cengage Learning	2008
	22.2.	Дополнителна литература				
		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година
		1.	Кумар В.	Меѓународно маркетинг истражување	Арс Ламина	2012
		2.	Хит Мајкл А., Арјланд Р. Двејн, Хоскинсон, Роберт Е.	Стратегиски менаџмент – конкурентност и глобализација, Превод од владата;	Превод на Владата на Р.С.М	2012
		3.	Стефановска Л., Солунчевски М.	Стратегиски менаџмент	Бизнис Академија Смилевски – БАС Скопје	2015

Прилог бр.3.14		Предметна програма од прв циклус на студии			
1.	Наслов на наставниот предмет	Односи со јавност			
2.	Код	БАС-11ОСЈ			
3.	Студиска програма	Бизнис Менаџмент, Маркетинг менаџмент			
4.	Организатор на студиската програма	Бизнис Академија Смилевски			
5.	Степен (прв, втор, трет циклус)	I (прв) циклус			
6.	Академска година / семестар	Втора година	Четврт семестар	Број на ЕКТС кредити	7
8.	Наставник	Пред.м-р Билјана Галовска			
9.	Предуслови за запишување на предметот	/			
10.	Цели на предметната програма (компетенции): - Развивање на вештини за менаџирање на односи со јавност во организациите; - Развивање на способност за употреба на методи и техники за менаџирање на односи со јавност; - Развивање на медиумска писменост во односи со јавност, способност за пристап, анализа и пренесување на информации; - Препознавање на целна јавност, двонасочно комуницирање, писмено и устно комуницирање со јавноста; - Развивање на вештини за менаџирање на односи со јавност во услови на кризни ситуации; - Развивање на вештини за лобирање; - Развивање на вештинин за менаџирање на односи со јавност преку стандардни и нови медиуми; - Согледување на етички и нормативни односи со јавност во практиката;				
11.	Содржина на предметната програма: 1. Поим, функција и опфат на односи со јавност во организациите 2. Интерни и екстерни односи со јавност во организациите 3. Медиумска писменост и борба против „лажни вести“ 4. Менаџирање на медиумски план, препознавање на целна јавност и пристап 5. Методи на односи со јавност - Соопштенија за средствата за јавно информирање, Прес конференции, Прес пакети, Медиумска кампања 6. Менаџирање на односи со јавност преку стандардни медиуми (печат, радио и телевизија) и нови медиуми 7. Јавен настап, план подготовка, борба против страв од јавен настап 8. Менаџирање на односи со јавност во кризни ситуации, ПР-мерки, евалуација на ПР-план 9. Мерење на односи со јавност – Квантитативно и квалитативно мерење на односи со јавност во организациите 10. Улогата на односите со јавност во портретирањето и градењето имиџ на организацијата 11. Етички пристап во односите со јавност и нормативи во практика;				
12.	Методи на учење: Предавања со користење на ppt презентации (користење на опрема и софтверски пакети), интерактивни предавања, работа во тим или група на илустративна и проблемска и студија на случај, самостојна изработка и одбрана на проектни извештаи.				

13.	Вкупен расположив фонд на време	7ЕКТС * 27 = 189 часови				
14.	Распределба на расположивото време	24+24+141=189 часови (2+2)				
15.	Форми на наставните активности	15.1.	Предавања - теоретска настава.			24
		15.2.	Вежби (лабораториски, аудиториски), семинари, тимска работа.			24
16.	Други форми на активности	16.1.	Проектни задачи			24
		16.2.	Самостојни задачи			0
		16.3.	Домашно учење - задачи			117
17.	Начин на оценување					
	17.1.	Тестови				50 поени
	17.2.	Индивидуална работа/ проект (презентација: писмена и усна)				20 поени
	17.3.	Активност и учество				30 поени
18.	Критериуми за оценување (поени/ оценка)	до 40 бода			5 (пет) (F)	
		41 до 50 бода			5 (пет) (Fx)	
		51 до 59 бода			6 (шест) (E)	
		60 до 69 бода			7 (седум) (D)	
		70 до 79 бода			8 (осум) (C)	
		80 до 89 бода			9 (девет) (B)	
		90 до 100 бода			10 (десет) (A)	
19.	Услов за потпис и полагање на завршен испит	Успешно завршени обврски во точка 17.2. и 17.3				
20.	Јазик на кој се изведува наставата	македонски				
21.	Метод на следење на квалитетот на наставата	Квалитетот на наставата се следи преку неколку механизми: 1. Редовна или вонредна (по потреба) семестрална евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на студентите; 2. Редовна или вонредна (по потреба) семестрална евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на менаџментот; 3. Семестрална само-евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на наставникот; 4. Редовен и вонреден увид (по потреба) во наставата од страна на менаџментот;				
22.	Литература					
	22.1.	Задолжителна литература				
		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година
		1.	Танушевски М.,	1. Односи со јавност, комуницирање, лобирање		2011

		2.				
		3.				
	22.2.	Дополнителна литература				
		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година
		1.	Black Sam	The Essentials of Public Relations	CLIO, Belgrade	2003
		2.	Миронски Ј.	Односи со јавност и медиуми	Дијалог	2010
		3.	Bernays E	Public Relations	MA: Bellman Publishing Company	

Прилог бр.3.15		Предметна програма од прв циклус на студии			
1.	Наслов на наставниот предмет	Бренд менаџмент			
2.	Код	БАС-11БМЕ			
3.	Студиска програма	Маркетинг менаџмент			
4.	Организатор на студиската програма	Бизнис академија Смилевски – БАС, Скопје			
5.	Степен (прв, втор, трет циклус)	Прв циклус			
6.	Академска година / семестар	Трета година	Пети семестар	Број на ЕКТС кредити	7
8.	Наставник	Виш. пред. д-р Дијана Ивановска Пржо			
9.	Предуслови за запишување на предметот	Маркетинг менаџмент			
10.	Цели на предметната програма (компетенции): • Менаџирање со брендот како современи маркетинг менаџери. • Подготвување на ефикасно и ефективно менаџирање во процесот на градење на брендот и негово позиционирање на пазарот. • Анализирање на идентитетот на брендот во процесот на позиционирање преку креирање на долгорочна стратегија која ќе овозможи истиот да се пренесе од национално на глобално ниво; • Запознавање на сите аспекти на брендот како клуч на успешност во современи услови на работење; • Стекнување со знаења, вештини и способности за градење долгорочни стратегии во компаниите кои ќе придонесат да се изградат успешни и моќни брендови.				
11.	Содржина на предметната програма: 1. Бренд и значење на брендот (поим, видови, улога и значење на брендот) 2. Брендирање 3. Креирање на брендот 4. Стратешко управување со брендот 5. Стратегии за развој на брендот 6. Мерење на вредноста на брендот 7. Успеси на глобалните брендови				
12.	Методи на учење: Предавања со користење на ppt презентации (користење на опрема и софтверски пакети), интерактивни предавања, работа во тим или група на илустративна и проблемска и студија на случај, самостојна изработка и одбрана на проектни извештаи.				
13.	Вкупен расположив фонд на време	7ЕКТС * 27 = 189 часови			
14.	Распределба на расположивото време	24+24+141=189 часови (2+2)			

15.	Форми на наставните активности	15.1.	Предавања - теоретска настава.			24
		15.2.	Вежби (лабораториски, аудиториски), семинари, тимска работа.			24
16.	Други форми на активности	16.1.	Проектни задачи			24
		16.2.	Самостојни задачи			0
		16.3.	Домашно учење - задачи			117
17.	Начин на оценување					
	17.1.	Тестови				50 поени
	17.2.	Индивидуална работа/ проект (презентација: писмена и усна)				20 поени
	17.3.	Активност и учество				30 поени
18.	Критериуми за оценување (поени/ оценка)	до 40 бода			5 (пет) (F)	
		41 до 50 бода			5 (пет) (Fx)	
		51 до 59 бода			6 (шест) (E)	
		60 до 69 бода			7 (седум) (D)	
		70 до 79 бода			8 (осум) (C)	
		80 до 89 бода			9 (девет) (B)	
		90 до 100 бода			10 (десет) (A)	
19.	Услов за потпис и полагање на завршен испит		Успешно завршени обврски во точка 17.2 и 17.3			
20.	Јазик на кој се изведува наставата		Македонски јазик			
21.	Метод на следење на квалитетот на наставата		Квалитетот на наставата се следи преку неколку механизми: 1. Редовна или вонредна (по потреба) семестрална евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на студентите; 2. Редовна или вонредна (по потреба) семестрална евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на менаџментот; 3. Семестрална само-евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на наставникот; 4. Редовен и вонреден увид (по потреба) во наставата од страна на менаџментот;			
22.	Литература					
	22.1.	Задолжителна литература				
		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година
		1.	Keller, K.L.	Branding and brand equity	Bart Weitz and Robin Wensley Sage Publicatio	2002
		2.	Rakita B. Mitrovic I.	Brend menadzment	Savremena administracija, Beograd	2007
		3.	Кевин Лејн Келер	Стратегиски бренд менаџмент	Ars Lamina	2013
	22.2.	Дополнителна литература				

		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година
		1.	Veljkovic S.	Brend menadzment u savremenim trzishnim uslovima	CID, Ekonomski fakultet, Beograd	2010
		2.	Keller K.L.	Strategic brand management – building, measuring and managing brand equity, 2 nd edition	Prentice Hall, New Jersey	2003
		3.				

Прилог бр.3.16		Предметна програма од прв циклус на студии			
1.	Наслов на наставниот предмет	Дигитални бизнис модели			
2.	Код	БАС-11ДБМ			
3.	Студиска програма	Маркетинг менаџмент			
4.	Организатор на студиската програма	Бизнис академија Смилевски – БАС, Скопје			
5.	Степен (прв, втор, трет циклус)	Прв циклус			
6.	Академска година / семестар	Трета година	Пети семестар	Број на ЕКТС кредити	7
8.	Наставник	Проф. д-р Лидија Стефановска Виш. пред. м-р Горазд Смилевски			
9.	Предуслови за запишување на предметот	/			
10.	Цели на предметната програма (компетенции): - Сфаќање на потребата за дигитална трансформација, како промена за одржување на конкурентска предност; - Стекнување знаења за дефинирање, обликување и дизајнирање на работењето на организацијата во опкружувањето, преку деловен модел кој подразбира систематски начин на остварување долгорочната вредност за организацијата и специфична вредност за клиентите; - Стекнување знаења за практична примена на Бизнис моделот Канвас како флексибилна алатка која постојано може да се унапредува и иновира; - Совладување на различни теории и концепти, за дигитални бизнис модели, како и нивна примена во практиката, преку студии на случај; - Разбирање на опкружувањето во кое функционира организацијата и стратегијата на дигиталниот бизнис модел; - Разбирање на чекорите за дизајнирање нов дигитален бизнис модел; - Практична примена на знаењето преку решавање на проблемски студии на случај;				
11.	Содржина на предметната програма: - Дигитална трансформација; - Бизнис модел – генеза на концептот; - Модел Канвас (Business Model Canvas); - Видови дигитални бизнис модели; - Стратегија на дигиталниот бизнис модел; - Чекор по чекор до новиот дигитален бизнис модел.				
12.	Методи на учење: Предавања со користење на ppt презентации (користење на опрема и софтверски пакети), интерактивни предавања, работа во тим или група на илустративна и проблемска и студии на случај, самостојна изработка и одбрана на проектни извештаи.				
13.	Вкупен расположив фонд на време	7 ЕКТС * 27 = 189 часови			

14.	Распределба на расположивото време	24+24+141=189 часови (2+2)				
15.	Форми на наставните активности	15.1.	Предавања - теоретска настава.		24	
		15.2.	Вежби (лабораториски, аудиториски), семинари, тимска работа.		24	
16.	Други форми на активности	16.1.	Проектни задачи		24	
		16.2.	Самостојни задачи		0	
		16.3.	Домашно учење - задачи		117	
17.	Начин на оценување					
	17.1.	Тестови			50 поени	
	17.2.	Индивидуална работа/ проект (презентација: писмена и усна)			20 поени	
	17.3.	Активност и учество			30 поени	
18.	Критериуми за оценување (поени/ оценка)	до 40 бода		5 (пет) (F)		
		41 до 50 бода		5 (пет) (Fx)		
		51 до 59 бода		6 (шест) (E)		
		60 до 69 бода		7 (седум) (D)		
		70 до 79 бода		8 (осум) (C)		
		80 до 89 бода		9 (девет) (B)		
		90 до 100 бода		10 (десет) (A)		
19.	Услов за потпис и полагање на завршен испит	Успешно завршени обврски во точка 17.2 и 17.3				
20.	Јазик на кој се изведува наставата	Македонски јазик				
21.	Метод на следење на квалитетот на наставата	Квалитетот на наставата се следи преку неколку механизми: 1. Редовна или вонредна (по потреба) семестрална евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на студентите; 2. Редовна или вонредна (по потреба) семестрална евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на менаџментот; 3. Семестрална само-евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на наставникот; 4. Редовен и вонреден увид (по потреба) во наставата од страна на менаџментот;				
22.	Литература					
	22.1.	Задолжителна литература				
		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година
		1.	Стефановска Л; Смилевски Г.,	Компендиум по дигитални бизнис модели	БАС	Во изработка
		2.	Andric K., Nešic S., Šaranovic J., Đorđević Đ.,	Priručnik za kreiranje digitalnog poslovnog modela	USAID ICT HUB Empovering Innovation	2020

		3.	David L. Rogers	The Digital Transformation Playbook: Rethink your Business for the Digital Age	Columbia University Press	Year: 2016
	22.2.	Дополнителна литература				
		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година
		1.	Osterwalder A., Pigneur Y.,	Business Model Generation	John Wiley & Sons Inc.	2010
		2.	Otola I., Grabowska M.	Business Models: Innovation, Digital Transformation, and Analytics	Auerbach Publications	2020
		3.				

Прилог бр.3.17		Предметна програма од прв циклус на студии			
1.	Наслов на наставниот предмет	Социјални медиуми			
2.	Код	БАС-11СМЕ			
3.	Студиска програма	Маркетинг менаџмент			
4.	Организатор на студиската програма	Бизнис академија Смилевски – БАС, Скопје			
5.	Степен (прв, втор, трет циклус)	Прв циклус			
6.	Академска година / семестар	Трета година	Петти семестар	Број на ЕКТС кредити	7
8.	Наставник	Проф. д-р Маја Кузмановска			
9.	Предуслови за запишување на предметот	Маркетинг			
10.	Цели на предметната програма (компетенции): 5. Градење на јасна слика за различни аспекти и специфичности на комуникацијата на социјалните мрежи; 6. Споредување на различни начини на комуницирање на социјалните мрежи во однос на другите комуникациски процеси и како тие разлики имаат влијание во процесот на донесување одлуки за купување; 7. Запознавање со различни социјални мрежи, online заедници, платформи за размена на содржина и нивното влијание на комерцијалните процеси; 8. Анализирање на социјалните мрежи преку презентација на успешни и неуспешни примери. 9. Следење и мерење на ефектите на маркетинг кампањи на социјалните мрежи				
11.	Содржина на предметната програма: - Вовед во маркетинг на социјалните мрежи - Клучни алатки и апликации - Стратегија на кампањи на социјалните мрежи - Кризно комуницирање по пат на социјалните мрежи - Други форми на онлајн интеракција, - Анализата на сопствени социјални мрежи - Применливост на новите социјални медиуми.				
12.	Методи на учење: Предавања со користење на ppt презентации (користење на опрема и софтверски пакети), интерактивни предавања, работа во тим или група на илустративна и проблемска и студија на случај, самостојна изработка и одбрана на проектни извештаи				
13.	Вкупен расположив фонд на време	7ЕКТС * 27 = 189 часови			
14.	Распределба на расположивото време	24+24+141=189 часови (2+2)			
15.		15.1.	Предавања - теоретска настава.		24

	Форми на наставните активности		15.2.	Вежби (лабораториски, аудиториски), семинари, тимска работа.		24
16.	Други форми на активности		16.1.	Проектни задачи		24
			16.2.	Самостојни задачи		0
			16.3.	Домашно учење - задачи		117
17.	Начин на оценување					
	17.1.	Тестови				50 поени
	17.2.	Индивидуална работа/ проект (презентација: писмена и усна)				20 поени
	17.3.	Активност и учество				30 поени
18.	Критериуми за оценување (поени/ оценка)		до 40 бода		5 (пет) (F)	
			41 до 50 бода		5 (пет) (Fx)	
			51 до 59 бода		6 (шест) (E)	
			60 до 69 бода		7 (седум) (D)	
			70 до 79 бода		8 (осум) (C)	
			80 до 89 бода		9 (девет) (B)	
			90 до 100 бода		10 (десет) (A)	
19.	Услов за потпис и полагање на завршен испит		Прифатен проектен извештај по предметот			
20.	Јазик на кој се изведува наставата		Македонски			
21.	Метод на следење на квалитетот на наставата		Квалитетот на наставата се следи преку неколку механизми: 1. Редовна или вонредна (по потреба) семестрална евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на студентите; 2. Редовна или вонредна (по потреба) семестрална евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на менаџментот; 3. Семестрална само-евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на наставникот; 4. Редовен и вонреден увид (по потреба) во наставата од страна на менаџментот;			
22.	Литература					
	22.1.	Задолжителна литература				
		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година
		1.	By David Easley and Jon Kleinberg	Networks, Crowds, and Markets Reasoning About a Highly Connected World	Cambridge University Press	2010

		2.	Guy Kawasaki, Peg Fitzpatrick	The Art of Social Media: Power Tips for Power Users	LLC	2014
		3.				
	22.2.	Дополнителна литература				
		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година
		1.	Charu C. Aggarwal	Social Network Data Analytics	Springer	2011
		2.				
		3.				

Прилог бр.3.18		Предметна програма од прв циклус на студии			
1.	Наслов на наставниот предмет	Практикум по маркетинг менаџмент			
2.	Код	БАС-12ПММ			
3.	Студиска програма	Маркетинг Менаџмент			
4.	Организатор на студиската програма	Бизнис Академија Смилевски – БАС			
5.	Степен (прв, втор, трет циклус)	Прв			
6.	Академска година / семестар	Трета година	Шести семестар	Број на ЕКТС кредити	8
8.	Наставник	Сите професори.			
9.	Предуслови за запишување на предметот	Маркетинг менаџмент			
10.	Цели на предметната програма (компетенции): • Применување на стекнати основни и специфични знаења од областа на маркетинг менаџментот и организациските науки од кој се избира темата на практикумот; • Истражување и анализа на карактеристики, наоди, феномени; • Дизајнирање и развивање на оптимизирани, подобрени или нови решенија на постоечки проблеми или за задоволување на потенцијални можности или потреби; • Примена на вештини за академско пишување и истражување; • Конструирање и опишување на план за разработка на практикум; • Презентирање на наоди, развиени решенија и извлечени заклучоци; • Споредување на теоретската рамка со наодите од практиката;				
11.	Содржина на предметната програма: • Студии на случај за: улогата на маркетингот во клиентски насочени компании, создавање дилгорочни и нераскинливи врски со потрошувачите, градење силни марки и испорачување вредност преку интегрирани маркетинг комуникации • Развивање на маркетинг планови како резултат на претходно спроведена анализа на ситуацијата • Изработка и имплементација на маркетинг стратегија за позиционирање на пазарот и долгорочен раст • Запознавање со неопходната содржинска рамка на практикумот • Презентација на практикуми				
12.	Методи на учење: Предавања поддржани со презентации преку слајдови, интерактивни предавања, вежби (користење на опрема и софтверски пакети), тимска работа, пример случаи, поканети гости предавачи, самостојна изработка и одбрана на проектна задача и семинарска работа, учење во електронско опкружување (форуми, консултации).				
13.	Вкупен расположив фонд на време	8 * 27 = 216 часови			

14.	Распределба на расположивото време		36+24+156=216 часови (3+2)			
15.	Форми на наставните активности	15.1.	Предавања- теоретска настава.			36
		15.2.	Вежби (лабораториски, аудиториски), семинари, тимска работа.			24
16.	Други форми на активности	16.1.	Проектни задачи			48
		16.2.	Самостојни задачи			/
		16.3.	Домашно учење - задачи			108
17.	Начин на оценување					
	17.1.	Тестови				50 поени
	17.2.	Индивидуална работа/ проект (презентација: писмена и усна)				20 поени
	17.3.	Активност и учество				30 поени
18.	Критериуми за оценување (поени/ оценка)			до 40 бода		5 (пет) (F)
				41 до 50 бода		5 (пет) (Fx)
				51 до 59 бода		6 (шест) (E)
				60 до 69 бода		7 (седум) (D)
				70 до 79 бода		8 (осум) (C)
				80 до 89 бода		9 (девет) (B)
				90 до 100 бода		10 (десет) (A)
19.	Услов за потпис и полагање на завршен испит		Реализирани активности 15.1, 15.2 и 16.1			
20.	Јазик на кој се изведува наставата		Македонски јазик			
21.	Метод на следење на квалитетот на наставата		Квалитетот на наставата се следи преку неколку механизми: 1. Редовна или вонредна (по потреба) семестрална евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на студентите; 2. Редовна или вонредна (по потреба) семестрална евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на менаџментот; 3. Семестрална само-евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на наставникот; 4. Редовен и вонреден увид (по потреба) во наставата од страна на менаџментот;			
22.	Литература					
	22.1.	Задолжителна литература				
		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година
		1.	Ана Салтирова	Прирачник за изработка на практикум	БАС	2010
		2.				
		3.				

	22.2.	Дополнителна литература				
		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година
		1.	Филип Котлер, Кевин Лејн Келер	Маркетинг менаџмент	ДАТА ПОНС, Дооел, Скопје	2009
		2.				
		3.				

Прилог бр.3.19		Предметна програма од прв циклус на студии			
1.	Наслов на наставниот предмет	Стартирање на нов бизнис			
2.	Код	БАС-12СНБ			
3.	Студиска програма	Бизнис менаџмент, маркетинг менаџмент			
4.	Организатор на студиската програма	Бизнис Академија Смилевски – БАС Скопје			
5.	Степен (прв, втор, трет циклус)	Прв циклус			
6.	Академска година / семестар	/	/	Број на ЕКТС кредити	7
8.	Наставник	проф. д-р Лидија Стефановска, виш пред. м-р Горазд Смилевски			
9.	Предуслови за запишување на предметот	Слушан и положен предметот Вовед во бизнис			
10.	Цели на предметната програма (компетенции): • 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.				
11.	Содржина на предметната програма: 1. Акционо планирање 2. Избор и обезбедување на локација за бизнисот 3. Избор и дефинирање на односите во правниот облик на бизнисот 4. Постапка за регистрација на фирма 5. Обезбедување основни и обртни средства 6. Доаѓање до и задржување на човечките ресурси 7. Привлекување и задржување на клиенти 8. Институции за поддршка на малиот бизнис и претприемништвото; 9. Наоѓање добавувачи и справување со конкуренцијата; 10. Кризен менаџмент				
12.	Методи на учење: Предавања со користење на ppt презентации (користење на опрема и софтверски пакети), интерактивни предавања, работа во тим или група на илустративна и проблемска и студија на случај, самостојна изработка и одбрана на проектни извештаи				
13.	Вкупен расположив фонд на време	7ЕКТС * 27 = 189 часови			

14.	Распределба на расположивото време		24+36+129=189 часови (2+3)			
15.	Форми на наставните активности	15.1.	Предавања - теоретска настава.		24	
		15.2.	Вежби (лабораториски, аудиториски), семинари, тимска работа.		36	
16.	Други форми на активности	16.1.	Проектни задачи		24	
		16.2.	Самостојни задачи		0	
		16.3.	Домашно учење - задачи		105	
17.	Начин на оценување					
	17.1.	Тестови			50 поени	
	17.2.	Индивидуална работа/ проект (презентација: писмена и усна)			20 поени	
	17.3.	Активност и учество			30 поени	
18.	Критериуми за оценување (поени/ оценка)	до 40 бода		5 (пет) (F)		
		41 до 50 бода		5 (пет) (Fx)		
		51 до 59 бода		6 (шест) (E)		
		60 до 69 бода		7 (седум) (D)		
		70 до 79 бода		8 (осум) (C)		
		80 до 89 бода		9 (девет) (B)		
		90 до 100 бода		10 (десет) (A)		
19.	Услов за потпис и полагање на завршен испит		Успешно завршени обврски во точка 17.2 и 17.3			
20.	Јазик на кој се изведува наставата		Македонски јазик			
21.	Метод на следење на квалитетот на наставата		Квалитетот на наставата се следи преку неколку механизми: 1. Редовна или вонредна (по потреба) семестрална евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на студентите; 2. Редовна или вонредна (по потреба) семестрална евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на менаџментот; 3. Семестрална само-евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на наставникот; 4. Редовен и вонреден увид (по потреба) во наставата од страна на менаџментот;			
22.	Литература					
	22.1.	Задолжителна литература				
		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година
		1.	Група автори	Стартирање на нов бизнис – компендиум,	Бизнис Академија Смилевски – БАС Скопје	2015
		2.	Маркман М.	Започнете сопствен бизнис	Арс Ламина, Скопје;	2013
		3.				
22.2.	Дополнителна литература					

		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година
		1.	Кралев Т., Кралева Н.	Како да основам и управувам сопствен бизнис	Тримакс, Скопје, Македонија	2014
		2.	Џонсон Р.	Перфектен бизнис план	ИКОНА Скопје	2009
		3.				

Прилог бр.3.20		Предметна програма од прв циклус на студии			
1.	Наслов на наставниот предмет	Претприемаштво			
2.	Код	БАС-12ПРЕ			
3.	Студиска програма	Бизнис менаџмент, Маркетинг менаџмент			
4.	Организатор на студиската програма	Бизнис Академија Смилевски – БАС Скопје			
5.	Степен (прв, втор, трет циклус)	Прв циклус			
6.	Академска година / семестар	/	/	Број на ЕКТС кредити	7
8.	Наставник	проф. д-р Таип Јакупи, проф. д-р Лидија Стефановска виш пред. м-р Горазд Смилевски,			
9.	Предуслови за запишување на предметот	/			
10.	Цели на предметната програма (компетенции): 1. Разбирање на суштината на претприемаштвото; 2. Способност за проценка на бизнис идеи; 3. Разбирање на суштината за организирање, менаџирање и развивање на сопствен бизнис; 4. Способност за идентификување на извори за финансирање; 5. Разбирање на типовите водство и нивното значење во претприемаштвото; 6. Разбирање на предизвиците на семејните бизниси 7. Способност за креирање на претприемачка организациска стратегија; 8. Разбирање на кариерните можности во претприемаштвото; 9. Развивање на способност за проценка на алтернативните можности за бизнис (купување на постоечки бизнис, франшиза и сл.) 10. Разбирање на улогите на претприемачот; 11. Развивање на способност за креирање на претприемачки идеи; 12. Разбирање на процесот на планирање како составен дел од претприемачките потфати; 13. Разбирање на бизнис планот како основа за реализација на одредена претприемачка идеа.				
11.	Содржина на предметната програма: 1. М-1 Природа и значење на претприемаштвото 2. М-2: Претприемачот - неговите улоги и карактеристики во успехот на претприемачкиот потфат 3. М-3: Сонувачот и сонот (Генерирање на претприемачки идеи) 4. М-4:Мислителот и визијата (Осмислување на претприемачкиот потфат) 5. М-5 Раскажувачот и намерата 6. М-6 Семејни бизниси и нивна сукцесија на наредната генерација 7. М-7 Водачот и мисијата: 8. М- 7 Водачот и мисијата: 9. М-8 Кариерни можности во претприемаштвото				
12.	Методи на учење: Предавања со користење на ppt презентации (користење на опрема и софтверски пакети), интерактивни предавања, работа во тим или група на илустративна и проблемска и студија на случај, самостојна изработка и одбрана на проектни извештаи				

13.	Вкупен расположив фонд на време		7ЕКТС * 27 = 189 часови			
14.	Распределба на расположивото време		24+36+129=189 часови (2+3)			
15.	Форми на наставните активности	15.1.	Предавања - теоретска настава.			24
		15.2.	Вежби (лабораториски, аудиториски), семинари, тимска работа.			36
16.	Други форми на активности	16.1.	Проектни задачи			24
		16.2.	Самостојни задачи			0
		16.3.	Домашно учење - задачи			105
17.	Начин на оценување					
	17.1.	Тестови				50 поени
	17.2.	Индивидуална работа/ проект (презентација: писмена и усна)				20 поени
	17.3.	Активност и учество				30 поени
18.	Критериуми за оценување (поени/ оценка)		до 40 бода		5 (пет) (F)	
			41 до 50 бода		5 (пет) (Fx)	
			51 до 59 бода		6 (шест) (E)	
			60 до 69 бода		7 (седум) (D)	
			70 до 79 бода		8 (осум) (C)	
			80 до 89 бода		9 (девет) (B)	
			90 до 100 бода		10 (десет) (A)	
19.	Услов за потпис и полагање на завршен испит		Успешно завршени обврски во точка 17.2 и 17.3			
20.	Јазик на кој се изведува наставата		Македонски јазик			
21.	Метод на следење на квалитетот на наставата		Квалитетот на наставата се следи преку неколку механизми: 1. Редовна или вонредна (по потреба) семестрална евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на студентите; 2. Редовна или вонредна (по потреба) семестрална евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на менаџментот; 3. Семестрална само-евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на наставникот; 4. Редовен и вонреден увид (по потреба) во наставата од страна на менаџментот;			
22.	Литература					
	22.1.	Задолжителна литература				
		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година

		1.	Мајкл Е. Гербер,	Будење на претприемачот во себе: Како обичните луѓе можат да создадат извонредни компании,	Бизнис Академија Смилевски – БАС Скопје	2009
		2.	Секстон Д., Аптон Н.Б., Смилевски Ц., Јанкоски Д.	Претприемаштво	ДЕТРА Центар Скопје	1994
		3.				
	22.2.	Дополнителна литература				
		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година
		1.	Кралева Н.	Претприемаштво	ТРИМАКС	2014
		2.	Шуклев Б	Менаџмент на мал бизнис	Економски факултет Скопје	2003
		3.	Пандев Д.	Водич за претприемништво и мал бизнис	Економски институт Скопје	2000

Прилог бр.3.21		Предметна програма од прв циклус на студии			
1.	Наслов на наставниот предмет	Иновации и интра-претприемаштво			
2.	Код	БАС-12ИИП			
3.	Студиска програма	Бизнис менаџмент, Маркетинг менаџмент			
4.	Организатор на студиската програма	Бизнис Академија Смилевски – БАС Скопје			
5.	Степен (прв, втор, трет циклус)	Прв циклус			
6.	Академска година / семестар	/	/	Број на ЕКТС кредити	7
8.	Наставник	проф. д-р Таип Јакупи, виш пред. м-р Горазд Смилевски,			
9.	Предуслови за запишување на предметот	/			
10.	Цели на предметната програма (компетенции): - Разбирање на важноста на интрапретприемаштвото во вкупниот развој на организацијата; - Стекнување со знаења за важноста на иновациите и стекнување на конкурентска предност на компанијата; - Идентификување на можностите за иновации и подоборувања во организацијата; - Трансформирање на можностите за иновации во нови комерцијални продукти или продажни канали и нови пазари; - Осознавање на важноста на иновациите и креативноста во процесот на развој на нови производи и услуги, претприемчивост и стратегии за градење на нови деловни потфати; - Менаџирање со фазите на интра-претприемаштвото.				
11.	Содржина на предметната програма: - Основни концепти и важност на иновациите - претприемаштво и интрапретприемаштво - Иновации и иновативност и видови на иновации - Креативно размислување и извори на иновативни импулси - Менаџерски алатки за иновација - Организацискииновативенсистем - Фази на интрапретприемаштвото - Процес на организациска претприемчивост - Стратегија и планирањена иновативниот процес - Менаџирање на иновативен претприемачки процес - Технички развој на иновацијата - Евалуација и заокружување на концептот - Модел на менаџирање на иновацијата - Однос на стратегијата и иновативниот процес				
12.	Методи на учење: Предавања со користење на ppt презентации (користење на опрема и софтверски пакети), интерактивни предавања, работа во тим или група на илустративна и проблемска и студија на случај, самостојна изработка и одбрана на проектни извештаи.				
13.	Вкупен расположив фонд на време	7ЕКТС * 27 = 189 часови			

14.	Распределба на расположивото време		24+36+129=189 часови (2+3)			
15.	Форми на наставните активности	15.1.	Предавања - теоретска настава.		24	
		15.2.	Вежби (лабораториски, аудиториски), семинари, тимска работа.		36	
16.	Други форми на активности	16.1.	Проектни задачи		24	
		16.2.	Самостојни задачи		0	
		16.3.	Домашно учење - задачи		105	
17.	Начин на оценување					
	17.1.	Тестови			50 поени	
	17.2.	Индивидуална работа/ проект (презентација: писмена и усна)			20 поени	
	17.3.	Активност и учество			30 поени	
18.	Критериуми за оценување (поени/ оценка)		до 40 бода		5 (пет) (F)	
			41 до 50 бода		5 (пет) (Fx)	
			51 до 59 бода		6 (шест) (E)	
			60 до 69 бода		7 (седум) (D)	
			70 до 79 бода		8 (осум) (C)	
			80 до 89 бода		9 (девет) (B)	
			90 до 100 бода		10 (десет) (A)	
19.	Услов за потпис и полагање на завршен испит		Успешно завршени обврски во точка 17.2 и 17.3			
20.	Јазик на кој се изведува наставата		Македонски јазик			
21.	Метод на следење на квалитетот на наставата		Квалитетот на наставата се следи преку неколку механизми: 1. Редовна или вонредна (по потреба) семестрална евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на студентите; 2. Редовна или вонредна (по потреба) семестрална евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на менаџментот; 3. Семестрална само-евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на наставникот; 4. Редовен и вонреден увид (по потреба) во наставата од страна на менаџментот;			
22.	Литература					
	22.1.	Задолжителна литература				
		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година
		1.	Марковска М.	Иновации и интрапретприема штво, Компендиум	Бизнис Академија Смилевски – БАС Скопје	2010

		2.	Поленакоски Р., Марковска М.	Иновациски менаџмент - Основи за постигнување на конкурентска предност,	НЦРИПУ-принт, 2013	2013
		3.				
	22.2.	Дополнителна литература				
		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година
		1.	Гибсон Р., Скарзински П.	Иновација до корен Нацрт план за подигнување на креативноста во вашата компанија	ПАБЛИШЕР	2009
		2.	Кралева Н.	Претриемаштво	ТРИМАКС	2014
		3.				

Прилог бр.3.22		Предметна програма од прв циклус на студии			
1.	Наслов на наставниот предмет	Маркетинг на услуги			
2.	Код	BAS-12МНУ			
3.	Студиска програма	Маркетинг менаџмент			
4.	Организатор на студиската програма	Бизнис Академија Смилевски – БАС			
5.	Степен (прв, втор, трет циклус)	Прв			
6.	Академска година / семестар	/	/	Број на ЕКТС кредити	7
8.	Наставник	Проф. д-р Маја Кузмановска Виш. пред. д-р Дијана Ивановска Пржо			
9.	Предуслови за запишување на предметот	Слушан и положен предметите Основи на менаџмент; Однесување со потрошувачите			
10.	Цели на предметната програма (компетенции): - Осознавање на главните индустрии во услужниот сектор и нивната важност во економијата; - Разбирање на примената на маркетинг концептот кај услугите; - Интегрирање на маркетингот со останатите менаџерски функции во компаниите; - Осознавање на моделот за потрошувачка на услугите во фазата пред, за време на и после услужниот контакт; - Разбирање на потребата на сегментација на пазарот заради подобро позиционирање на услугите и примена на ефективна стратегија за позиционирање; - Издигнување на услугата на ниво на бренд; - Способност за дистрибуирање на услугите справувајќи се со сите предизвици на пазарите; - Формирање на цената на услугата; - Применување на маркетинг комуникациите во областа на услугите со цел подобро да ги промовираат; - Дизајнирање и менаџирање со услужните процеси.				
11.	Содржина на предметната програма: - Нови перспективи на маркетингот во услужните дејности - Однесување на потрошувачите во контекст на услугите - Позиционирање на услугите на конкурентните пазари - Примена на четирите „П“ елементи во областа на услугите - Дизајнирање и управување со услужните процеси - Баланс на побарувачка и производните капацитети - Имплементација на профитабилни услужни стратегии				
12.	Методи на учење: Предавања поддржани со презентации преку слајдови, интерактивни предавања, вежби (користење на опрема и софтверски пакети), тимска работа, пример случаи,				

	поканети гости предавачи, самостојна изработка и одбрана на проектна задача и семинарска работа, учење во електронско опкружување (форуми, консултации).					
13.	Вкупен расположив фонд на време		7 ЕКТС * 27 = 189 часови			
14.	Распределба на расположивото време		24+36+129=189 часови (2+3)			
15.	Форми на наставните активности	15.1.	Предавања - теоретска настава.			24
		15.2.	Вежби (лабораториски, аудиториски), семинари, тимска работа.			36
16.	Други форми на активности	16.1.	Проектни задачи			24
		16.2.	Самостојни задачи			0
		16.3.	Домашно учење - задачи			105
17.	Начин на оценување					
	17.1.	Тестови				50 поени
	17.2.	Индивидуална работа/ проект (презентација: писмена и усна)				20 поени
	17.3.	Активност и учество				30 поени
18.	Критериуми за оценување (поени/ оценка)	до 40 бода			5 (пет) (F)	
		41 до 50 бода			5 (пет) (Fx)	
		51 до 59 бода			6 (шест) (E)	
		60 до 69 бода			7 (седум) (D)	
		70 до 79 бода			8 (осум) (C)	
		80 до 89 бода			9 (девет) (B)	
		90 до 100 бода			10 (десет) (A)	
19.	Услов за потпис и полагање на завршен испит		Реализирани активности 15.1, 15.2 и 16.1			
20.	Јазик на кој се изведува наставата		Македонски јазик			
21.	Метод на следење на квалитетот на наставата		Квалитетот на наставата се следи преку неколку механизми: 1. Редовна или вонредна (по потреба) семестрална евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на студентите; 2. Редовна или вонредна (по потреба) семестрална евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на менаџментот; 3. Семестрална само-евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на наставникот; 4. Редовен и вонреден увид (по потреба) во наставата од страна на менаџментот;			
22.	Литература					
	22.1.	Задолжителна литература				
		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година

		1.	Маја Кузмановска Дијана Ивановска Пржо	Компендиум	БАС, Скопје	Во изработка
		2.				
		3.				
	22.2.	Дополнителна литература				
		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година
		1.	Кристофер Лавлок, Јохен Вирц	Маркетинг на услуги	Арс Ламина	2011
		2.	Maria Johann	Services Marketing	Warsaw school of economics	2015
		3.				

Прилог бр.3.23		Предметна програма од прв циклус на студии			
1.	Наслов на наставниот предмет	Менаџерска етика и протокол			
2.	Код	БАС-12МЕП			
3.	Студиска програма	Маркетинг менаџмент			
4.	Организатор на студиската програма	Бизнис академија Смилевски – БАС			
5.	Степен (прв, втор, трет циклус)	Прв циклус			
6.	Академска година / семестар			Број на ЕКТС кредити	7
8.	Наставник	Проф. д-р Гордана Тасевска Пред. м-р Билјана Галовска			
9.	Предуслови за запишување на предметот	/			
10.	Цели на предметната програма (компетенции): - Разгледување на улогата на етиката и основните етички вредности; - Подучување и подигнување на моралните стандарди; - Препознавање и креирање на етички кодекси; - Менаџирање на деловната етика; - Согледување на процесот на одредување и оспособување на ресурси за менаџирање на етичкото однесување; - Согледување на улогата и важноста на деловниот протокол; - Применување на правила за успешно претставување и соодветно ракување и поздравување; - Спознавање на правилата за професионално облекување; - Разбирање на правилата за однесување и сместување при деловно патување; - Спознавање на правилата за комуницирање и однесување во индиректната комуникација; - Разбирање на правилата за поставување, ракување и однесување со прибор за јадење; - Согледување на процесот на пречекување, поздравување, седење и однесување со гости; - Спознавање на правилата за однесување за време на настани; - Спознавање на правилата за подарување во деловниот свет; - Согледување на правилата за однесување на улица; - Разбирање на мултикултурните разлики во деловниот свет;				
11.	Содржина на предметната програма: - Поим, суштина и дефинирање на етиката во општественото однесување - Функција, третман и развој на деловната етика; - Професионална етика; - Креирање на етичка структура во организациите - Етиката, менаџерите и бизнисот - Поим и суштина на деловниот протокол - Формирање на прв впечаток - Професионално облекување - Деловен протокол при патување - Протокол во индиректна комуникација - Поставување, ракување и однесување со прибор за јадење				

	12. Гости 13. Протокол за време на деловни состаноци, настани и други собири 14. Подароци во деловниот свет 15. Однесување на улица 16. Мултикултурни разлики во протоколот			
12.	Методи на учење: • Предавања – интерактивна настава; • Вежби; • Студии на случај; • Индивидуална и групна работа			
13.	Вкупен расположив фонд на време	7 ЕКТС * 27 = 189 часови		
14.	Распределба на расположивото време	24+36+129=189 часови (2+3)		
15.	Форми на наставните активности	15.1.	Предавања - теоретска настава.	24
		15.2.	Вежби (лабораториски, аудиториски), семинари, тимска работа.	36
16.	Други форми на активности	16.1.	Проектни задачи	24
		16.2.	Самостојни задачи	0
		16.3.	Домашно учење - задачи	105
17.	Начин на оценување			
	17.1.	Тестови		50 поени
	17.2.	Индивидуална работа/ проект (презентација: писмена и усна)		20 поени
	17.3.	Активност и учество		30 поени
18.	Критериуми за оценување (поени/ оценка)	до 40 бода		5 (пет) (F)
		41 до 50 бода		5 (пет) (Fx)
		51 до 59 бода		6 (шест) (E)
		60 до 69 бода		7 (седум) (D)
		70 до 79 бода		8 (осум) (C)
		80 до 89 бода		9 (девет) (B)
		90 до 100 бода		10 (десет) (A)
19.	Услов за потпис и полагање на завршен испит	Успешно завршени обврски во точка 17.2 и 17.3		
20.	Јазик на кој се изведува наставата	Македонски јазик		
21.	Метод на следење на квалитетот на наставата	Квалитетот на наставата се следи преку неколку механизми: • 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;		
22.	Литература			

	22.1.	Задолжителна литература				
		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година
		1.	Карадаков Д.	Деловен протокол – компендиум	Бизнис академија Смилевски – БАС, Скопје	2014
		2.	Борота – Поповска, М.	Деловна етика	Скопје	2004
		3.				
	22.2.	Дополнителна литература				
		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година
		1.	Темков, К.	Професионална етика	Кавадарци	2011
		2.	Miljevic, M.,	Poslovna etika I komuniciranje	Univerzitet Singidunum, Beograd	2010
		3.	Mesquita, A,	Poslovni bonton	Projekt InterCom, Ekonomska sola, Visja strokovna sola, Novo mesto, Slovenia	2009

Прилог бр.3.24		Предметна програма од прв циклус на студии			
1.	Наслов на наставниот предмет	Менаџирање со верига на набавки			
2.	Код	БАС-12МВН			
3.	Студиска програма	Бизнис менаџмент, Маркетинг менаџмент			
4.	Организатор на студиската програма	Бизнис Академија Смилевски – БАС			
5.	Степен (прв, втор, трет циклус)	Прв			
6.	Академска година / семестар	/	/	Број на ЕКТС кредити	7
8.	Наставник	Проф. д-р Соклевски Тони Пред. м-р Ѓорѓиевски Иван			
9.	Предуслови за запишување на предметот	Слушан и положен предметот Основи на менаџмент.			
10.	Цели на предметната програма (компетенции): • Препознавање и разбирање на веригата на набавки; • Дизајнирање и менаџирање со веригата на набавки; • Менаџирање со материјалните, информациските и финансиските текови во организациите; • Дизајнирање на стратегиите за логистика; • Имплементирање на логистичките планови и стратегии; • Менаџирање со физичката дистрибуција; • Менаџирање со залихите; • Софтверски решенија за работа со верига на набавки;				
11.	Содржина на предметната програма: 1. Поим за менаџирање со верига на набавки 2. Менаџирање со глобални вериги на набавки 3. Дизајнирање и планирање на веригата на набавки 4. Менаџмент со залихи (LEAN) 5. Навремен и флексибилен менаџмент со набавки (AGILE) 6. Соработка со добавувачи 7. Идни предизвици за веригите на набавки				
12.	Методи на учење: Предавања поддржани со презентации преку слајдови, интерактивни предавања, вежби (користење на опрема и софтверски пакети), тимска работа, пример случаи, поканети гости предавачи, самостојна изработка и одбрана на проектна задача и семинарска работа, учење во електронско опкружување (форуми, консултации).				
13.	Вкупен расположив фонд на време	7 ЕКТС * 27 = 189 часови			
14.	Распределба на расположивото време	24+36+129=189 часови (2+3)			
15.		15.1.	Предавања - теоретска настава.		24

	Форми на наставните активности	15.2.	Вежби (лабораториски, аудиториски), семинари, тимска работа.		36	
16.	Други форми на активности	16.1.	Проектни задачи		24	
		16.2.	Самостојни задачи		0	
		16.3.	Домашно учење - задачи		105	
17.	Начин на оценување					
	17.1.	Тестови			50 поени	
	17.2.	Индивидуална работа/ проект (презентација: писмена и усна)			20 поени	
	17.3.	Активност и учество			30 поени	
18.	Критериуми за оценување (поени/ оценка)	до 40 бода		5 (пет) (F)		
		41 до 50 бода		5 (пет) (Fx)		
		51 до 59 бода		6 (шест) (E)		
		60 до 69 бода		7 (седум) (D)		
		70 до 79 бода		8 (осум) (C)		
		80 до 89 бода		9 (девет) (B)		
		90 до 100 бода		10 (десет) (A)		
19.	Услов за потпис и полагање на завршен испит		Реализирани активности 15.1, 15.2 и 16.1			
20.	Јазик на кој се изведува наставата		Македонски јазик			
21.	Метод на следење на квалитетот на наставата		Квалитетот на наставата се следи преку неколку механизми: 1. Редовна или вонредна (по потреба) семестрална евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на студентите; 2. Редовна или вонредна (по потреба) семестрална евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на менаџментот; 3. Семестрална само-евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на наставникот; 4. Редовен и вонреден увид (по потреба) во наставата од страна на менаџментот;			
22.	Литература					
	22.1.	Задолжителна литература				
		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година
		1.	Ѓорѓиевски И., Соклевски Т	Менаџирање со веригата на набавки, Компендиум	БАС, Скопје	2018
		2.				
		3.				
	22.2.	Дополнителна литература				
		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година
		1.	Dawei L	Fundamentals of Supply Chain Management	Ventus Publishing ApS	2011

		2.	Carter P.L., et all	Succeeding in a Dynamic World: Supply Management in the Decade Ahead	Institute for Supply management and W.P.Carey School of Business at Arizona State University	2007
		3.	Чејс Р. Б., Џајкобс Р. Ф., Аквилано Н. Ј.	Оперативен менаџмент: за конкурентска предност	Ars Lamina	2011

Прилог бр.3.25		Предметна програма од прв циклус на студии			
1.	Наслов на наставниот предмет	Основи на проектен менаџмент			
2.	Код	БАС-12ОПМ			
3.	Студиска програма	Бизнис менаџмент, Маркетинг менаџмент			
4.	Организатор на студиската програма	Бизнис Академија Смилевски – БАС			
5.	Степен (прв, втор, трет циклус)	Прв			
6.	Академска година / семестар	/	/	Број на ЕКТС кредити	7
8.	Наставник	Проф. д-р Соклевски Тони			
9.	Предуслови за запишување на предметот	Слушан и положен Основи на менаџмент.			
10.	Цели на предметната програма (компетенции): - Разбирање на проектите и нивните карактеристики; - Препознавање на важноста на проектите и нивните цели; - Дефинирање и препознавање на животните циклуси на проектите; - Демонстрирање на техники поврзани со фазите на развој на проектниот менаџмент; - Дефинирање на проектни цели, активности, ресурси, индикатори, временска и буџетска рамка, мерки на контрола и набљудување; - Анализирање на резултати и мерење на остварени цели; - Препознавање за потенцијални можности за влијание во општеството или околината преку планирање на проекти; - Дизајнирање и реализација на ефективни проекти; - Составување на логичка рамка; - Користење на техники, алатки и методи за управување, развој и контрола на проекти; - Анализа, одбирање и споредување на можности за фондирање на проектни активности.				
11.	Содржина на предметната програма: 1. Поим за проект и проектен менаџмент 2. Проектни фази 3. Пристап на логичка рамка 4. Генерирање на фондови				
12.	Методи на учење: Предавања поддржани со презентации преку слајдови, интерактивни предавања, вежби (користење на опрема и софтверски пакети), тимска работа, пример случаи, поканети гости предавачи, самостојна изработка и одбрана на проектна задача и семинарска работа, учење во електронско опкружување (форуми, консултации).				
13.	Вкупен расположив фонд на време	7 ЕКТС * 27 = 189 часови			

14.	Распределба на расположивото време	24+36+129=189 часови (2+3)				
15.	Форми на наставните активности	15.1.	Предавања - теоретска настава.		24	
		15.2.	Вежби (лабораториски, аудиториски), семинари, тимска работа.		36	
16.	Други форми на активности	16.1.	Проектни задачи		24	
		16.2.	Самостојни задачи		0	
		16.3.	Домашно учење - задачи		105	
17.	Начин на оценување					
		Тестови			50 поени	
	17.2.	Индивидуална работа/ проект (презентација: писмена и усна)			20 поени	
	17.3.	Активност и учество			30 поени	
18.	Критериуми за оценување (поени/ оценка)	до 40 бода		5 (пет) (F)		
		41 до 50 бода		5 (пет) (Fx)		
		51 до 59 бода		6 (шест) (E)		
		60 до 69 бода		7 (седум) (D)		
		70 до 79 бода		8 (осум) (C)		
		80 до 89 бода		9 (девет) (B)		
		90 до 100 бода		10 (десет) (A)		
19.	Услов за потпис и полагање на завршен испит	Реализирани активности 15.1, 15.2 и 16.1				
20.	Јазик на кој се изведува наставата	Македонски јазик				
21.	Метод на следење на квалитетот на наставата	Квалитетот на наставата се следи преку неколку механизми: 1. Редовна или вонредна (по потреба) семестрална евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на студентите; 2. Редовна или вонредна (по потреба) семестрална евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на менаџментот; 3. Семестрална само-евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на наставникот; 4. Редовен и вонреден увид (по потреба) во наставата од страна на менаџментот;				
22.	Литература					
	22.1.	Задолжителна литература				
		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година
		1.	Соклевски Т.,	Основи во проектниот менаџмент, Компендиум	БАС, Скопје	2011

		2.				
		3.				
	22.2.	Дополнителна литература				
		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година
		1.	Jovanović P	Upravljanje projektom	ФОН, БЕОГРАД	2008
		2.	Kerzner H.	Applied project management: Best practices on Implementation	John Wiley & Sons	2003
		3.	Чејс Р. Б., Џајкобс Р. Ф., Аквилано Н. Ј.	Оперативен менаџмент: за конкурентска предност	ARS LAMINA	2011

Прилог бр.3.26		Предметна програма од прв циклус на студии			
1.	Наслов на наставниот предмет	Промоција			
2.	Код	БАС-12ПРО			
3.	Студиска програма	Маркетинг менаџмент			
4.	Организатор на студиската програма	Бизнис Академија Смилевски – БАС			
5.	Степен (прв, втор, трет циклус)	Прв			
6.	Академска година / семестар	/	/	Број на ЕКТС кредити	7
8.	Наставник	Проф. д-р Маја Кузмановска Виш. пред. д-р Дијана Ивановска Пржо			
9.	Предуслови за запишување на предметот	Слушан и положен предметот: Основи на маркетинг			
10.	Цели на предметната програма (компетенции): - Запознавање со промоцијата како еден од елементите на маркетинг миксот; - Разбирање на процесот на маркетинг комуницирањето и начинот на комуницирање во минатото и денес; - Применување на спецификите на облиците на промотивните активности, нивните одделни карактеристики и придобивките од економската пропаганда, личната продажба, продажната промоција и публицитетот, односите со јавноста, директен и он-лајн маркетингот.				
11.	Содржина на предметната програма: - Улогата на промоцијата и нејзиното значење - Промоцијата како дел од маркетинг миксот - Маркетинг комуникации - Облици на промотивни активности - Економска пропаганда, - Лична продажба, - Продажна промоција, - Односи со јавноста и публицитет - Директен и он-лајн маркетинг Интеграција на маркетинг комуникацијата				
12.	Методи на учење: Предавања поддржани со презентации преку слајдови, интерактивни предавања, вежби (користење на опрема и софтверски пакети), тимска работа, пример случаи, поканети гости предавачи, самостојна изработка и одбрана на проектна задача и семинарска работа, учење во електронско опкружување (форуми, консултации).				
13.	Вкупен расположив фонд на време	7ЕКТС * 27 = 189 часови			
14.	Распределба на расположивото време	24+36+129=189 часови (2+3)			
15.	Форми на наставните активности	15.1.	Предавања - теоретска настава.		24
		15.2.	Вежби (лабораториски, аудиториски), семинари, тимска работа.		36

16.	Други форми на активности		16.1.	Проектни задачи		24	
			16.2.	Самостојни задачи		0	
			16.3.	Домашно учење - задачи		105	
17.	Начин на оценување						
	17.1.	Тестови				50 поени	
	17.2.	Индивидуална работа/ проект (презентација: писмена и усна)				20 поени	
	17.3.	Активност и учество				30 поени	
18.	Критериуми за оценување (поени/ оценка)		до 40 бода		5 (пет) (F)		
			41 до 50 бода		5 (пет) (Fx)		
			51 до 59 бода		6 (шест) (E)		
			60 до 69 бода		7 (седум) (D)		
			70 до 79 бода		8 (осум) (C)		
			80 до 89 бода		9 (девет) (B)		
			90 до 100 бода		10 (десет) (A)		
19.	Услов за потпис и полагање на завршен испит		Реализирани активности 15.1, 15.2 и 16.1				
20.	Јазик на кој се изведува наставата		Македонски јазик				
21.	Метод на следење на квалитетот на наставата		Квалитетот на наставата се следи преку неколку механизми: 1. Редовна или вонредна (по потреба) семестрална евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на студентите; 2. Редовна или вонредна (по потреба) семестрална евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на менаџментот; 3. Семестрална само-евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на наставникот; 4. Редовен и вонреден увид (по потреба) во наставата од страна на менаџментот;				
22.	Литература						
	22.1.	Задолжителна литература					
		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година	
		1.	Секуловска Нада	Промоција, трето издание	Економски факултет, Скопје	2009	
		2.	Suzan T. Istman, Daglas A. Ferguson, Robert A. Klajn	Promocija I marketing elektronskih medija	CLIO	2002	
		3.					
	22.2.	Дополнителна литература					
Ред. број		Автор	Наслов	Издавач	Година		

		1.	Џорџ Е. Белч, Мајкл А. Белч	Рекламирање и промоција	McGraw Hill Irwin	2007
		2.				
		3.				

Прилог бр.3.27		Предметна програма од прв циклус на студии				
1.	Наслов на наставниот предмет	Основи на стратешки менаџмент				
2.	Код	БАС-12ОСМ				
3.	Студиска програма	Бизнис менаџмент, Маркетинг менаџмент				
4.	Организатор на студиската програма	Бизнис Академија Смилевски – БАС Скопје				
5.	Степен (прв, втор, трет циклус)	Прв циклус				
6.	Академска година / семестар			Број на ЕКТС кредити	7	
8.	Наставник	Проф. д-р Лидија Стефановска Виш. пред. м-р Горазд Смилевски				
9.	Предуслови за запишување на предметот	Слушан и положен предметот Основи на менаџмент				
10.	Цели на предметната програма (компетенции): • развивање на способноста кај студентите да се мисли стратешки во однос на деловната организација, нејзината деловна позиција и можностите за остварување на одржлива конкурентска предност; • разбирање на фазата имплементација, како фаза од стратешкиот менаџмент; • способност за препознавање и решавање на главните прашања, проблеми, предизвици, фрустрации и реалности вклучени во процесот на имплементација на организациските стратегии; • разбирање на четирите фактори за стратешка имплементација (органizaциска култура, организациска структура, контрола и водство); • способност за проценка на факторите во процесот на стратешка имплементација и важноста од преземијето активности за нивна синхронизација со стратешкиот план и целите во него; • способност за менаџирање на човечките ресурси во насока на имплементација на организациската стратегија, со посебен акцент на нивната посветеност и организациско однесување; • можност на студентите да ги интегрираат нивните аналитички таленти и стекнатото знаење во идентификацијата, анализата и развој на активности за стратешка имплементација;					
11.	Содржина на предметната програма: 1. Поим и суштина на стратешкиот менаџмент 2. Стратешка имплементација 3. Организациската култура и структура како фактори за стратешка имплементација 4. Стратешка контрола 5. Водачот како фактор за стратешка имплементација					
12.	Методи на учење: Предавања со користење на ppt презентации (користење на опрема и софтверски пакети), интерактивни предавања, работа во тим или група на илустративна и проблемска и студија на случај, самостојна изработка и одбрана на проектни извештаи.					
13.	Вкупен расположив фонд на време	7ЕКТС * 27 = 189 часови				
14.	Распределба на расположивото време	24+36+129=189 часови (2+3)				
15.		15.1.	Предавања - теоретска настава.			24

	Форми на наставните активности	15.2.	Вежби (лабораториски, аудиториски), семинари, тимска работа.	36		
16.	Други форми на активности	16.1.	Проектни задачи	24		
		16.2.	Самостојни задачи	0		
		16.3.	Домашно учење - задачи	105		
17.	Начин на оценување					
	17.1.	Тестови			50 поени	
	17.2.	Индивидуална работа/ проект (презентација: писмена и усна)			20 поени	
	17.3.	Активност и учество			30 поени	
18.	Критериуми за оценување (поени/ оценка)	до 40 бода		5 (пет) (F)		
		41 до 50 бода		5 (пет) (Fx)		
		51 до 59 бода		6 (шест) (E)		
		60 до 69 бода		7 (седум) (D)		
		70 до 79 бода		8 (осум) (C)		
		80 до 89 бода		9 (девет) (B)		
		90 до 100 бода		10 (десет) (A)		
19.	Услов за потпис и полагање на завршен испит	Успешно завршени обврски во точка 17.2 и 17.3				
20.	Јазик на кој се изведува наставата	Македонски јазик				
21.	Метод на следење на квалитетот на наставата	- 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;				
22.	Литература					
	22.1.	Задолжителна литература				
		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година
		1.	Стефановска Л.	Основи на стратегиски менаџмент	Бизнис Академија Смилевски – БАС Скопје	2014
		2.	Хит Мајкл А., Арјланд Р. Двејн, Хоскинсон, Роберт Е.	Стратегиски менаџмент – конкурентност и глобализација, Превод од владата;	Превод на Владата на Р.С.М	2012
		3.				
	22.2.	Дополнителна литература				

		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година
		1.	Стефановска Л., Солунчевски М.	Стратегиски менаџмент	Бизнис Академија Смилевски – БАС Скопје	2015
		2.	Hill C. W., Jones G. R.	Strategic Management: An Integrated Approach	Boston: Houghton Mifflin Company	2001
		3.				

Прилог бр.3.28		Предметна програма од прв циклус на студии			
1.	Наслов на наставниот предмет	Основи на стратегиски маркетинг			
2.	Код	БАС-12ОМА			
3.	Студиска програма	Маркетинг менаџмент			
4.	Организатор на студиската програма	Бизнис Академија Смилевски – БАС			
5.	Степен (прв, втор, трет циклус)	Прв			
6.	Академска година / семестар	/	/	Број на ЕКТС кредити	7
8.	Наставник	Проф. д-р Маја Кузмановска Виш. Пред. Д-р Дијана Ивановска - Пржо			
9.	Предуслови за запишување на предметот	Слушан и положен предметот: Основи на маркетинг Вовед во микроекономија			
10.	Цели на предметната програма (компетенции): - Совладување на изворите на конкурентска предност и создавање вредност за потрошувачите со цел истите да ги претворат во задоволни и лојални потрошувачи; - Поврзување на фазите и процесот на планирање на маркетинг активности во еден сеопфатен стратегиски маркетинг план; - Сфаќање на улогата на маркетинг стратегиите и нивната примена; - Согледување на атрактивноста на пазарот и да ја идентификуваат конкуренцијата со цел полесно да се позиционираат; - Одржување на балансот во асортиманот преку стратегиски пристап при развојот на нови производи; - Осознавање на улогата и вредноста на брендот; - Одржување и зголемување на пазарното учество; - Применување на стратегискиот пристап при сегментација на пазарот; - Применување на стратегиите на диференцирање на понудата кои ќе овозможат подобро стратегиско позиционирање на пазарот; - Користење на алатките за стратегиското позиционирање на меѓународните пазари.				
11.	Содржина на предметната програма: - Вовед во Е-маркетинг - Глобален Е- маркетинг - Е – маркетинг план - Е- маркетинг стратегија – B2B, B2C - Е- маркетинг истражување - Однесување на потрошувачите - Онлајн - Е- маркетинг менаџмент - Е- маркетинг комуникација - CRM (Customer Relationship Management)				
12.	Методи на учење: Предавања поддржани со презентации преку слајдови, интерактивни предавања, вежби (користење на опрема и софтверски пакети), тимска работа, пример случаи,				

	поканети гости предавачи, самостојна изработка и одбрана на проектна задача и семинарска работа, учење во електронско опкружување (форуми, консултации).				
13.	Вкупен расположив фонд на време		7ЕКТС * 27 = 189 часови		
14.	Распределба на расположивото време		24+36+129=189 часови (2+3)		
15.	Форми на наставните активности	15.1.	Предавања - теоретска настава.		24
		15.2.	Вежби (лабораториски, аудиториски), семинари, тимска работа.		36
16.	Други форми на активности	16.1.	Проектни задачи		24
		16.2.	Самостојни задачи		0
		16.3.	Домашно учење - задачи		105
17.	Начин на оценување				
	17.1.	Тестови			50
	17.2.	Индивидуална работа/ проект (презентација: писмена и усна)			20
	17.3.	Активност и учество			30
18.	Критериуми за оценување (поени/ оценка)		до 40 бода		5 (пет) (F)
			41 до 50 бода		5 (пет) (Fx)
			51 до 59 бода		6 (шест) (E)
			60 до 69 бода		7 (седум) (D)
			70 до 79 бода		8 (осум) (C)
			80 до 89 бода		9 (девет) (B)
			90 до 100 бода		10 (десет) (A)
19.	Услов за потпис и полагање на завршен испит		Реализирани активности 15.1, 15.2 и 16.1		
20.	Јазик на кој се изведува наставата		Македонски јазик		
21.	Метод на следење на квалитетот на наставата		Квалитетот на наставата се следи преку неколку механизми: - 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;		
22.	Литература				
	22.1.	Задолжителна литература			
		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач

		1.	Трајче Мицески	Стратегиски маркетинг	Универзитет „Гоце Делчев“ Штип	2013
		2.	Маја Кузмановска Дијана Ивановска Пржо	Компендиум	БАС, Скопје	Во изработка
		3.				
	22.2.	Дополнителна литература				
		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година
		1.	Momcilo Milosavljevic	Strategiski marketing	Ekonomski fakultet, Beograd	2010
		2.				
		3.				

Прилог бр.3.29		Предметна програма од прв циклус на студии			
1.	Наслов на наставниот предмет	Интегрирани маркетинг комуникации			
2.	Код	БАС-12ИМК			
3.	Студиска програма	Маркетинг менаџмент			
4.	Организатор на студиската програма	Бизнис академија Смилевски – БАС, Скопје			
5.	Степен (прв, втор, трет циклус)	Прв циклус			
6.	Академска година / семестар	/	/	Број на ЕКТС кредити	7
8.	Наставник	Проф. д-р Маја Кузмановска Виш. пред. д-р Дијана Ивановска Пржо			
9.	Предуслови за запишување на предметот	Основи на маркетинг			
10.	Цели на предметната програма (компетенции): • Стекнување на потребни знаења од студиската програма по Интегрирани маркетинг комуникации; • Совладување на теоретските аспекти во процесот на комуникации, принципите и влијателните фактори; • Градење на критички осврт на развојот на маркетинг комуникациите; • Сублимирање на знаењето во вештини потребни на пазарот на трудот; • Правилно користење на економската пропаганда; • Совладување на алатките за лична продажба и продажна промоција; • Користење на директниот и онлајн маркетингот.				
11.	Содржина на предметната програма: • Теоретски основи на комуникацијата • Процесот на комуникација • Принципи на комуникацијата • Фактори кои влијаат во комуникацијата • Маркетинг комуницирање • Поим и процес на маркетинг комуницирање • Задачи на маркетинг комуницирањето • Медиуми и средства за маркетинг комуницирање • Маркетинг комуникациски микс и негова ефективност • Економска пропаганда • Лична продажба • Продажна промоција • Публицитет и односи со јавноста • Директен и on-line маркетинг				
12.	Методи на учење:				

	Предавања со користење на ppt презентации (користење на опрема и софтверски пакети), интерактивни предавања, работа во тим или група на илустративна и проблемска и студија на случај, самостојна изработка и одбрана на проектни извештаи.					
13.	Вкупен расположив фонд на време		7ЕКТС * 27 = 189 часови			
14.	Распределба на расположивото време		24+36+129=189 часови (2+3)			
15.	Форми на наставните активности	15.1.	Предавања - теоретска настава.			24
		15.2.	Вежби (лабораториски, аудиториски), семинари, тимска работа.			36
16.	Други форми на активности	16.1.	Проектни задачи			24
		16.2.	Самостојни задачи			0
		16.3.	Домашно учење - задачи			105
17.	Начин на оценување					
	17.1.	Тестови				50 поени
	17.2.	Индивидуална работа/ проект (презентација: писмена и усна)				20 поени
	17.3.	Активност и учество				30 поени
18.	Критериуми за оценување (поени/ оценка)	до 40 бода		5 (пет) (F)		
		41 до 50 бода		5 (пет) (Fx)		
		51 до 59 бода		6 (шест) (E)		
		60 до 69 бода		7 (седум) (D)		
		70 до 79 бода		8 (осум) (C)		
		80 до 89 бода		9 (девет) (B)		
		90 до 100 бода		10 (десет) (A)		
19.	Услов за потпис и полагање на завршен испит		Реализирани активности 15.1, 15.2 и 16.1			
20.	Јазик на кој се изведува наставата		Македонски			
21.	Метод на следење на квалитетот на наставата		Квалитетот на наставата се следи преку неколку механизми: 4. Редовна или вонредна (по потреба) семестрална евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на студентите; 5. Редовна или вонредна (по потреба) семестрална евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на менаџментот; 6. 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;			
22.	Литература					
	22.1.	Задолжителна литература				
		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година

		1.	Савица Димитриеска	Маркетинг комуникации	Европски Универзитет, Скопје	2009
		2.	Galjina Ognjanov	Integrisane marketinshke komunikacije	Centar za izdavachka delatnost – Ekonomski fakultet, Beograd	2013
		3.				
	22.2.	Дополнителна литература				
		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година
		1.	Сузана Салаи, Иван Хегедиш, Александар Грубор	Маркетинг комуницирање	Економски факултет, Суботица	2007
		2.				
		3.				

Прилог бр.3.30		Предметна програма од прв циклус на студии			
1.	Наслов на наставниот предмет	Неуролингвистичко програмирање во маркетингот			
2.	Код	БАС-11НЛП			
3.	Студиска програма	Маркетинг менаџмент			
4.	Организатор на студиската програма	Бизнис Академија Смилевски – БАС			
5.	Степен (прв, втор, трет циклус)	Прв			
6.	Академска година / семестар	/	/	Број на ЕКТС кредити	7
8.	Наставник	Пред. м-р Билјана Галовска			
9.	Предуслови за запишување на предметот	/			
10.	Цели на предметната програма (компетенции): - Да развијат комуникациски вештини преку користење на алати од НЛП методологијата (НЛП аксиоми, рапорт, калибрирање, сидрење, Мета прашања и хипнотички говор) - Да се стекне поголема сигурност во сопствените способности и да се дефинираат акции – матрица за НЛП фидбек, перцепција - Унапредување на комуникацијата и водење на успешни разговори и преговори - Свесно градење на почит и доверба со колегите, соработниците и клиентите - Стратегии за решавање на конфликти - Поставување и остварување на цели-атрактивни визии - Согледување на себе и другите од различни перспективи - Осознавање на начинот на кој другите донесуваат одлуки - Освестување на несвесните процеси и насочено управување - Да се подигне нивото на индивидуална свест				
11.	Содржина на предметната програма: 1. Историја и примена на неуролингвистичкото програмирање (НЛП) 2. Појава, развој, дефинирање на поимот, како функционира, НЛП во работна пракса, моделирање 3. Вештини на комуникација 1: НЛП аксиоми, рапорт, калибрирање, сидрење 4. Вештини на комуникација 2: Мета прашања и хипнотички говор 5. Self-leadership Субмодалитети, фидбек, перцепција 6. Вредности и уверувања: Стратегии и промени 7. Атрактивни визии: Цели, ресурси и време 8. Лидерски стратегии: НЛН, метапрограми 9. Уметност на преговарање: Преговарање, тешки ситуации и рифреминг				
12.	Методи на учење: Предавања поддржани со презентации преку слајдови, интерактивни предавања, вежби (користење на опрема и софтверски пакети), тимска работа, пример случаи,				

	поканети гости предавачи, самостојна изработка и одбрана на проектна задача и семинарска работа, учење во електронско опкружување (форуми, консултации).					
13.	Вкупен расположив фонд на време		7ЕКТС * 27 = 189 часови			
14.	Распределба на расположливата време		24+36+129=189 часови (2+3)			
15.	Форми на наставните активности		15.1.	Предавања - теоретска настава.		24
			15.2.	Вежби (лабораториски, аудиториски), семинари, тимска работа.		36
16.	Други форми на активности		16.1.	Проектни задачи		24
			16.2.	Самостојни задачи		0
			16.3.	Домашно учење - задачи		105
17.	Начин на оценување					
	17.1.	Тестови				50 поени
	17.2.	Индивидуална работа/ проект (презентација: писмена и усна)				20 поени
	17.3.	Активност и учество				30 поени
18.	Критериуми за оценување (поени/ оценка)		до 40 бода		5 (пет) (F)	
			41 до 50 бода		5 (пет) (Fx)	
			51 до 59 бода		6 (шест) (E)	
			60 до 69 бода		7 (седум) (D)	
			70 до 79 бода		8 (осум) (C)	
			80 до 89 бода		9 (девет) (B)	
			90 до 100 бода		10 (десет) (A)	
19.	Услов за потпис и полагање на завршен испит		Реализирани активности 15.1, 15.2 и 16.1			
20.	Јазик на кој се изведува наставата		Македонски јазик			
21.	Метод на следење на квалитетот на наставата		Квалитетот на наставата се следи преку неколку механизми: - 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;			
22.	Литература					
	22.1.	Задолжителна литература				
		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година

		1.	Dzozef O'Konor Dzon Sejmur	Uvod u NLP	Kontrast, Beograd	2017
		2.	Biljana Galovska	Компендиум во изработка	БАС	2022
		3.				
	22.2.	Дополнителна литература				
		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година
		1.	Tom Hopkins	How to master the art of selling Kako ovladati vestinom prodaje	Most- menadzment obuka system trening Finesa DOO	2003
		2.	Slavica Squire	NLP - U svakom uspehu mirodzija	MINDSTYLE DOO	2018
		3.				

Прилог бр.3.31		Предметна програма од прв циклус на студии			
1.	Наслов на наставниот предмет	Менаџмент на квалитет			
2.	Код	БАС-12МКВ			
3.	Студиска програма	Бизнис менаџмент, Маркетинг менаџмент			
4.	Организатор на студиската програма	Бизнис Академија Смилевски – БАС			
5.	Степен (прв, втор, трет циклус)	Прв			
6.	Академска година / семестар	/	/	Број на ЕКТС кредити	7
8.	Наставник	Проф. д-р Соклевски Тони Пред. м-р Ѓорѓиевски Иван			
9.	Предуслови за запишување на предметот	Слушан и положен предметот Основи на менаџмент.			
10.	Цели на предметната програма (компетенции): - Разбирање на главните филозофии и терминологија поврзани со менаџментот на квалитет; - Усвојување на концептите и принципите на менаџментот на квалитет; - Разбирање на стратегиите кои се користат во имплементирањето на менаџментот на квалитет; - Вештини за користење на статистиката во менаџментот на квалитет; - Поврзување на квалитетот и трошоците; - Развивање на тимски способности во менаџментот на квалитет; - Применување на алатки и техники кои се користат во менаџментот на квалитет; - Евалвација и оценка на менаџментот за квалитет; - Развивање на вештини за организација и имплементација на TQM; - Наоѓање на сопствени принципи и филозофии базирани врз сознанијата за менаџментот на квалитет и нивна употреба;				
11.	Содржина на предметната програма: 1. Вовед и краток преглед на менаџментот на квалитет 2. Менаџмент на вкупниот квалитет (TQM) 3. Менаџмент на процесите 4. Евалвација и оценка на менаџментот на квалитетот 5. Организација и имплементација на TQM 6. Алатки и методи за менаџмент на квалитетот				
12.	Методи на учење: Предавања поддржани со презентации преку слајдови, интерактивни предавања, вежби (користење на опрема и софтверски пакети), тимска работа, пример случаи, поканети гости предавачи, самостојна изработка и одбрана на проектна задача и семинарска работа, учење во електронско опкружување (форуми, консултации).				
13.	Вкупен расположив фонд на време	7ЕКТС * 27 = 189 часови			
14.	Распределба на расположивото време	24+36+129=189 часови (2+3)			
15.	Форми на наставните активности	15.1.	Предавања - теоретска настава.		24
		15.2.	Вежби (лабораториски, аудиториски), семинари, тимска работа.		36

16.	Други форми на активности		16.1.	Проектни задачи		24
			16.2.	Самостојни задачи		0
			16.3.	Домашно учење - задачи		105
17.	Начин на оценување					
	17.1.	Тестови				50 поени
	17.2.	Индивидуална работа/ проект (презентација: писмена и усна)				20 поени
	17.3.	Активност и учество				30 поени
18.	Критериуми за оценување (поени/ оценка)		до 40 бода		5 (пет) (F)	
			41 до 50 бода		5 (пет) (Fx)	
			51 до 59 бода		6 (шест) (E)	
			60 до 69 бода		7 (седум) (D)	
			70 до 79 бода		8 (осум) (C)	
			80 до 89 бода		9 (девет) (B)	
			90 до 100 бода		10 (десет) (A)	
19.	Услов за потпис и полагање на завршен испит		Реализирани активности 15.1, 15.2 и 16.1			
20.	Јазик на кој се изведува наставата		Македонски јазик			
21.	Метод на следење на квалитетот на наставата		Квалитетот на наставата се следи преку неколку механизми: 1. Редовна или вонредна (по потреба) семестрална евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на студентите; 2. Редовна или вонредна (по потреба) семестрална евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на менаџментот; 3. Семестрална само-евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на наставникот; 4. Редовен и вонреден увид (по потреба) во наставата од страна на менаџментот;			
22.	Литература					
	22.1.	Задолжителна литература				
		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година
		1.	Герасимовски К., Стамболиски В.	Менаџмент на квалитет	БАС, Скопје	2012
		2.				
		3.				
	22.2.	Дополнителна литература				
Ред. број		Автор	Наслов	Издавач	Година	

		1.	Дуковски В.	Менаџмент на квалитетот	УКИМ, МФ, Скопје	2003
		2.	Juran, T M	Quality Management Handbook	/	2002
		3.	Đurčić, Milan R	Menadzment kvaliteta	Fakultet za industrijski menadzment plus	2004

Прилог бр.3.32		Предметна програма од прв циклус на студии			
1.	Наслов на наставниот предмет	Маркетинг планирање и сегментирање на пазарот			
2.	Код	БАС-12МПС			
3.	Студиска програма	Маркетинг менаџмент			
4.	Организатор на студиската програма	Бизнис Академија Смилевски – БАС Скопје			
5.	Степен (прв, втор, трет циклус)	Прв циклус			
6.	Академска година / семестар	/	/	Број на ЕКТС кредити	7
8.	Наставник	Проф. д-р Лидија Стефановска			
9.	Предуслови за запишување на предметот	Слушан и положен предметот Основи на маркетинг			
10.	Цели на предметната програма (компетенции): - Осознавање на важноста при процесот на сегментација на пазарите врз основа на претходно ефективно и ефикасно спроведено планирање - Создавање јасна слика за целиот процес на планирање низ сите негови фази како и имплементација на плановите - Разбирање на важноста на различните варијабли врз основа на кои се врши сегментацијата на пазарот поделени во неколку категории - Укажување на значењето на целиот пазар како резултат на направената сегментација и примена на добро избраната стратегија за настап.				
11.	Содржина на предметната програма: - Сегментација на пазарот – клуч за успех во маркетингот - Дефинирање на пазарот и предизвиците од аспект на компаниите - Планирањето и истражувањето како основа за сегментирање на бизнис пазарите - Процес на маркетингското планирање - Анализа на варијаблите за сегментација на пазарот - Дефинирање на купувачките навики - Имплементирање на стратегијата на сегментирање				
12.	Методи на учење: Предавања со користење на ppt презентации (користење на опрема и софтверски пакети), интерактивни предавања, работа во тим или група на илустративна и проблемска и студија на случај, самостојна изработка и одбрана на проектни извештаи.				
13.	Вкупен расположив фонд на време	7ЕКТС * 27 = 189 часови			
14.	Распределба на расположивото време	24+36+129=189 часови (2+3)			
15.		15.1.	Предавања - теоретска настава.		24

	Форми на наставните активности	15.2.	Вежби (лабораториски, аудиториски), семинари, тимска работа.	36		
16.	Други форми на активности	16.1.	Проектни задачи	24		
		16.2.	Самостојни задачи	0		
		16.3.	Домашно учење - задачи	105		
17.	Начин на оценување					
	17.1.	Тестови		50 поени		
	17.2.	Индивидуална работа/ проект (презентација: писмена и усна)		20 поени		
	17.3.	Активност и учество		30 поени		
18.	Критериуми за оценување (поени/ оценка)	до 40 бода		5 (пет) (F)		
		41 до 50 бода		5 (пет) (Fx)		
		51 до 59 бода		6 (шест) (E)		
		60 до 69 бода		7 (седум) (D)		
		70 до 79 бода		8 (осум) (C)		
		80 до 89 бода		9 (девет) (B)		
		90 до 100 бода		10 (десет) (A)		
19.	Услов за потпис и полагање на завршен испит	Успешно завршени обврски во точка 17.2 и 17.3				
20.	Јазик на кој се изведува наставата	Македонски јазик				
21.	Метод на следење на квалитетот на наставата	- 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;				
22.	Литература					
	22.1.	Задолжителна литература				
		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година
		1.	Стефановска Л.	Компендиум по Планирање и сегментирање на пазарот	Бизнис Академија Смилевски – БАС Скопје	2021
		2.	Кочоска, М., Дамевска, Д.	Маркетинг – теорија и пракса	Бизнис Академија Смилевски – БАС Скопје	2017
		3.	Charles W. Lamb, Joe F. Hair, Carl McDaniel	Essentials of Marketing	Cengage Learning	2008
	22.2.	Дополнителна литература				

		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година
		1.	Стефановска Л., Солунчевски М.	Стратегиски менаџмент	Бизнис Академија Смилевски – БАС Скопје	2015
		2.	Хит Мајкл А., Арјланд Р. Двејн, Хоскинсон, Роберт Е.	Стратегиски менаџмент – конкурентност и глобализација, Превод од владата;	Превод на Владата на Р.С.М	2012
		3.				

Прилог бр.3.33		Предметна програма од прв циклус на студии			
1.	Наслов на наставниот предмет	Веб платформи			
2.	Код	БАС-12ВЕР			
3.	Студиска програма	Маркетинг менаџмент			
4.	Организатор на студиската програма	Бизнис Академија Смилевски – БАС			
5.	Степен (прв, втор, трет циклус)	Прв			
6.	Академска година / семестар	/	/	Број на ЕКТС кредити	7
8.	Наставник	Пред. м-р Иван Ѓорѓиевски			
9.	Предуслови за запишување на предметот	Слушан и положен Маркетинг – менаџмент информативни системи			
10.	Цели на предметната програма (компетенции): - Разбирање на ВЕБ апликации и платформи - Разбирање на бази на податоци - Употреба на бази на податоци - Креирање на веб платформи за маркетинг - Развој на содржина за веб платформи				
11.	Содржина на предметната програма: 1. Историјат на (WWW) интернет мрежите 2. Веб структури и бази на податоци 3. Бесплатни и платени веб платформи 4. Креирање и публикување на платформи без програмирање 5. Интеграција со бази на податоци 6. Интеграција на веб платформи со социјални мрежи				
12.	Методи на учење: Предавања поддржани со презентации преку слајдови, интерактивни предавања, вежби (користење на опрема и софтверски пакети), тимска работа, пример случаи, поканети гости предавачи, самостојна изработка и одбрана на проектна задача и семинарска работа, учење во електронско опкружување (форуми, консултации).				
13.	Вкупен расположив фонд на време	7ЕКТС * 27 = 189 часови			
14.	Распределба на расположивото време	24+36+129=189 часови (2+3)			
15.	Форми на наставните активности	15.1.	Предавања - теоретска настава.	24	
		15.2.	Вежби (лабораториски, аудиториски), семинари, тимска работа.	36	
16.	Други форми на активности	16.1.	Проектни задачи	24	
		16.2.	Самостојни задачи	0	
		16.3.	Домашно учење - задачи	105	
17.	Начин на оценување				
	17.1.	Тестови			50 поени
	17.2.	Индивидуална работа/ проект			20 поени

		(презентација: писмена и усна)				
	17.3.	Активност и учество				30 поени
18.	Критериуми за оценување (поени/ оценка)	до 40 бода			5 (пет) (F)	
		41 до 50 бода			5 (пет) (Fx)	
		51 до 59 бода			6 (шест) (E)	
		60 до 69 бода			7 (седум) (D)	
		70 до 79 бода			8 (осум) (C)	
		80 до 89 бода			9 (девет) (B)	
		90 до 100 бода			10 (десет) (A)	
19.	Услов за потпис и полагање на завршен испит		Реализирани активности 15.1, 15.2 и 16.1			
20.	Јазик на кој се изведува наставата		Македонски јазик			
21.	Метод на следење на квалитетот на наставата		Квалитетот на наставата се следи преку неколку механизми: - 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;			
22.	Литература					
	22.1.	Задолжителна литература				
		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година
		1.	Иван Ѓорѓиевски	ВЕБ Платформи – компендиум	БАС, Скопје	Во подготовка
		2.				
		3.				
	22.2.	Дополнителна литература				
		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година
		1.	Јосиф Петровски	Основи на Е-Бизнис – Компендиум	БАС	2018
		2.				
3.						

Прилог бр.3.34		Предметна програма од прв циклус на студии			
1.	Наслов на наставниот предмет	Менаџмент на човечки ресурси			
2.	Код	БАС-12МЧР			
3.	Студиска програма	Бизнис менаџмент, Маркетинг менаџмент			
4.	Организатор на студиската програма	Бизнис академија Смилевски - БАС			
5.	Степен (прв, втор, трет циклус)	Прв циклус			
6.	Академска година / семестар			Број на ЕКТС кредити	7
8.	Наставник	Проф. д-р Даниела Карадаков Проф. д-р Гордана Тасевска			
9.	Предуслови за запишување на предметот	Слушан и положен предметот Основи на менаџмент			
10.	Цели на предметната програма (компетенции): - Разбирање на целите и улогата на менаџментот на човечки ресурси; - Спознавање на основните функции на менаџментот на човечки ресурси; - Спознавање на современите предизвици на менаџментот на човечки ресурси; - Е-менаџмент на човечки ресурси; - Разбирање на процесот на обезбедување на човечки ресурси (анализа на работа, планирање, регрутација и селекција); - Разбирање на процесот на развој на човечките ресурси (работно воведување, професионален и кариерен развој, обуки, организациско учење) - Разбирање на процесот на активирање на човечките ресурси (мотивација, перформанс менаџмент, дизајн на работно место и сл.); - Разбирање на процесот на одржување на човечките ресурси (систем на плати и награди, заштита на човечките ресурси, организациска клима и култура, синдикално организирање и сл.); - Разбирање на процесите и причините за заминување и задржување на човечките ресурси (посакувано и непосакувано заминување на човечките ресурси, задржување на човечките ресурси и сл.);				
11.	Содржина на предметната програма: 1. Менаџмент на човечки ресурси во акција 2. Обезбедување на човечки ресурси 3. Развој на човечки ресурси 4. Активирање на човечки ресурси 5. Одржување на човечки ресурси 6. Заминување и задржување на човечки ресурси				
12.	Методи на учење: Предавања со користење на ppt презентации (користење на опрема и софтверски пакети), интерактивни предавања, работа во тим или група на илустративна и проблемска и студија на случај, самостојна изработка и одбрана на проектни извештаи.				
13.	Вкупен расположив фонд на време	7ЕКТС * 27 = 189 часови			
14.	Распределба на расположивото време	24+36+129=189 часови (2+3)			
15.		15.1.	Предавања - теоретска настава.		24

	Форми на наставните активности	15.2.	Вежби (лабораториски, аудиториски), семинари, тимска работа.	36		
16.	Други форми на активности	16.1.	Проектни задачи	24		
		16.2.	Самостојни задачи	0		
		16.3.	Домашно учење - задачи	105		
17.	Начин на оценување					
	17.1.	Тестови	50 поени			
	17.2.	Индивидуална работа/ проект (презентација: писмена и усна)	20 поени			
	17.3.	Активност и учество	30 поени			
18.	Критериуми за оценување (поени/ оценка)	до 40 бода		5 (пет) (F)		
		41 до 50 бода		5 (пет) (Fx)		
		51 до 59 бода		6 (шест) (E)		
		60 до 69 бода		7 (седум) (D)		
		70 до 79 бода		8 (осум) (C)		
		80 до 89 бода		9 (девет) (B)		
		90 до 100 бода		10 (десет) (A)		
19.	Услов за потпис и полагање на завршен испит	Реализирани активности 15.1, 15.2 и 16.1				
20.	Јазик на кој се изведува наставата	Македонски јазик				
21.	Метод на следење на квалитетот на наставата	Квалитетот на наставата се следи преку неколку механизми: - 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;				
22.	Литература					
	22.1.	Задолжителна литература				
		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година
		1.	Даниела Карадаков, Гордана Тасевска	Менаџмент на човечки ресурси – компендиум и учебник во подготовка	Бизнис академија Смилевски – БАС, Скопје	2010
		2.				
		3.				
	22.2.	Дополнителна литература				
Ред. број		Автор	Наслов	Издавач	Година	

		1.	Torrington D., Hall L., Taylor S.	Human resource management	Prentice Hall, England	2005
		2.	Mahapatro B.B.	Human resource management	New Age, New Delhi	2010
		3.	Desseler, G.	Human resource management	Pearson Education, New Jersey	2005

Прилог бр.3.35		Предметна програма од прв циклус на студии			
1.	Наслов на наставниот предмет	Продажбен менаџмент			
2.	Код	БАС-12ПРМ			
3.	Студиска програма	Бизнис Менаџмент, Маркетинг Менаџмент			
4.	Организатор на студиската програма	Бизнис Академија Смилевски – БАС			
5.	Степен (прв, втор, трет циклус)	Прв			
6.	Академска година / семестар	/	/	Број на ЕКТС кредити	7
8.	Наставник	Проф. д-р Маја Кузмановска Виш пред. д-р Дијана Ивановска Пржо			
9.	Предуслови за запишување на предметот	/			
10.	Цели на предметната програма (компетенции): - Разбирање на основниот поим; - Развивање способност за дефинирање на учесниците во продажбата; - Анализа на процесот на продажба како маркетинг алатка; - Способност да дефинира стратегија за продажба; - Разбирање на функцијата на интегрираното маркетиншко комуницирање како алатка за унапредување на продажбата; - Здобивање со знаења за современите трендови во продажбата; - Разбирање на улогата на мотивацијата на продажниот персонал; - Способност за примена на маркетинг и менаџмент концептот во продажбата;				
11.	Содржина на предметната програма: - Природа и карактер на процесот на продажба - Дефинирање на поим и основни компоненти - Дефинирање на фактори во окружувањето - Учесници во размената - Структура во чии рамки се одвива продажбата - Врски и односи помеѓу субјектите кои учествуваат во размената - Анализа на учесниците – производители, трговци, купувачи - Избор на партнери во размената - Управување со продажбата - Дефинирање стратегија за продажба - Дефинирање на фактори кои влијаат на продажбата - Истражување на пазарот - Планирање на продажбата - Организирање на продажбата - Раководење со продажбата - Контролирање на продажбата - Управување со клучни купувачи				

	• Укажување на важноста на управување со клучните купувачи • Корисност и ризик од примена на концептот на управување со купувачите • Интегрираните маркетинг комуникации во функција на унапредување на продажбата • Маркетинг и комуникации • Интегрирани маркетинг комуникации • Улогата и влијанието на современите трендови врз промените во продажбата • Фактори кои влијаат врз промените во продажбата • Улогата на информатичката технологија • Примена на маркетинг и менаџмент концептот во процесот на продажба • Маркетинг концептот како основа за подобрување на процесот на продажба • Улогата на менаџерите во процесот на унапредување на работењето • Обука на продажен персонал и водење тимови за продажба • Содржина и методи на програмата за обука • Мотивација на продажен персонал • Современи пристапи во продажбата • Основни законитости во продажбата • Дефинирање на однос спрема продажбата и купувачите • Продажбата во функција на решавање на проблеми на купувачите • Управување со ризик • Потреба од воспоставување доверба и добри односи • Предвидување на идни трендови и случувања во продажбата • Промени во окружувањето • Промени во потребите кај потрошувачите • Промени во технологијата • Иновации • Електронска трговија • Нови модели на комуницирање			
12.	Методи на учење: Предавања со користење на ppt презентации (користење на опрема и софтверски пакети), интерактивни предавања, работа во тим или група на илустративна и проблемска и студија на случај, самостојна изработка и одбрана на проектни извештаи.			
13.	Вкупен расположив фонд на време	7ЕКТС * 27 = 189 часови		
14.	Распределба на расположивото време	24+36+129=189 часови (2+3)		
15.	Форми на наставните активности	15.1.	Предавања - теоретска настава.	24
		15.2.	Вежби (лабораториски, аудиториски), семинари, тимска работа.	36
16.	Други форми на активности	16.1.	Проектни задачи	24
		16.2.	Самостојни задачи	0
		16.3.	Домашно учење - задачи	105

17.	Начин на оценување					
	17.1.	Тестови			50 поени	
	17.2.	Индивидуална работа/ проект (презентација: писмена и усна)			20 поени	
	17.3.	Активност и учество			30 поени	
18.	Критериуми за оценување (поени/ оценка)	до 40 бода		5 (пет) (F)		
		41 до 50 бода		5 (пет) (Fx)		
		51 до 59 бода		6 (шест) (E)		
		60 до 69 бода		7 (седум) (D)		
		70 до 79 бода		8 (осум) (C)		
		80 до 89 бода		9 (девет) (B)		
		90 до 100 бода		10 (десет) (A)		
19.	Услов за потпис и полагање на завршен испит	Реализирани активности 15.1, 15.2 и 16.1				
20.	Јазик на кој се изведува наставата	Македонски јазик				
21.	Метод на следење на квалитетот на наставата	Квалитетот на наставата се следи преку неколку механизми: - 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;				
22.	Литература					
	22.1.	Задолжителна литература				
		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година
		1.	Кочоска М., Ивановска Пржо Д.,	Продажбен менаџмент – Компендиум	БАС	2018
		2.				
		3.				
	22.2.	Дополнителна литература				
		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година
		1.	Vladimir P. Matovic,	Menadzment prodaje	Univerzitet Singidunum, Beograd	(2011)
		2.	Bizbite,	Sales and marketing management,	Consulting group	2004

		3.	Jobber D., lanaster G.	Selling and Sales management,	Pearson Education Limited, England	2009
--	--	----	---------------------------	----------------------------------	---	------

Прилог бр.3.36		Предметна програма од прв циклус на студии			
1.	Наслов на наставниот предмет	Основи на Е-Менаџмент на човечки ресурси			
2.	Код	БАС-12ЕЧР			
3.	Студиска програма	Маркетинг менаџмент			
4.	Организатор на студиската програма	Бизнис академија Смилевски - БАС			
5.	Степен (прв, втор, трет циклус)	Прв циклус			
6.	Академска година / семестар			Број на ЕКТС кредити	7
8.	Наставник	Проф. д-р Даниела Карадаков Проф. д-р Гордана Тасевска			
9.	Предуслови за запишување на предметот	/			
10.	Цели на предметната програма (компетенции): - Разбирање на целите и улогата на е-менаџментот на човечки ресурси; - Спознавање на основните функции на е-менаџментот на човечки ресурси; - Разбирање на процесот на е-регрутација на човечки ресурси; - Разбирање на процесот на е-селекција на човечки ресурси; - Разбирање на процесот на е-учење на човечки ресурси; - Разбирање на процесот на е-перформанс менаџмент; - Разбирање на процесот на е-компензација; - Разбирање на процесот на е-архива; - Спознавање на начините за зачувување на безбедноста и приватноста на човечките ресурси во рамките на е-менаџмент на човечки ресурси; - Согледување на идните предизвици на е-менаџментот на човечки ресурси;				
11.	Содржина на предметната програма: 1. Еволутивен развој на менаџментот на човечки ресурси 2. Трансформација на функциите на менаџментот на човечки ресурси 3. Е-менаџмент на човечки ресурси 4. Цели и улоги на е-менаџментот на човечки ресурси 5. Функции на е-менаџментот на човечки ресурси 6. Е-регрутација 7. Е-селекција 8. Е-учење 9. Е-перформанс менаџмент 10. Е-компензација 11. Е-архива 12. Безбедност и приватност во е-менаџментот на човечки ресурси 13. Е-менаџмент на човечки ресурси во иднина				
12.	Методи на учење: Предавања со користење на ppt презентации (користење на опрема и софтверски пакети), интерактивни предавања, работа во тим или група на илустративна и проблемска и студија на случај, самостојна изработка и одбрана на проектни извештаи.				
13.	Вкупен расположив фонд на време	7ЕКТС * 27 = 189 часови			

14.	Распределба на расположивото време		24+36+129=189 часови (2+3)				
15.	Форми на наставните активности		15.1.	Предавања - теоретска настава.		24	
			15.2.	Вежби (лабораториски, аудиториски), семинари, тимска работа.		36	
16.	Други форми на активности		16.1.	Проектни задачи		24	
			16.2.	Самостојни задачи		0	
			16.3.	Домашно учење - задачи		105	
17.	Начин на оценување						
	17.1.	Тестови				50 поени	
	17.2.	Индивидуална работа/ проект (презентација: писмена и усна)				20 поени	
	17.3.	Активност и учество				30 поени	
18.	Критериуми за оценување (поени/ оценка)		до 40 бода		5 (пет) (F)		
			41 до 50 бода		5 (пет) (Fx)		
			51 до 59 бода		6 (шест) (E)		
			60 до 69 бода		7 (седум) (D)		
			70 до 79 бода		8 (осум) (C)		
			80 до 89 бода		9 (девет) (B)		
			90 до 100 бода		10 (десет) (A)		
19.	Услов за потпис и полагање на завршен испит		Реализирани активности 15.1, 15.2 и 16.1				
20.	Јазик на кој се изведува наставата		Македонски јазик				
21.	Метод на следење на квалитетот на наставата		Квалитетот на наставата се следи преку неколку механизми: 1. Редовна или вонредна (по потреба) семестрална евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на студентите; 2. Редовна или вонредна (по потреба) семестрална евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на менаџментот; 3. Семестрална само-евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на наставникот; 4. Редовен и вонреден увид (по потреба) во наставата од страна на менаџментот;				
22.	Литература						
	22.1.	Задолжителна литература					
		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година	
		1.	Карадаков Д.	Основи на е-менаџмент на човечки ресурси – компендиум во подготовка	Бизнис академија Смилевски – БАС, Скопје	2021	
		2.					
		3.					
	22.2.	Дополнителна литература					

Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година
1.	Manuti, A., Davide de Palma, P.	Digital HR - A Critical Management Approach to the Digitilization of Organizations	Palgrave Macmillan, Cham	2018
2.	Ed. Cantoni F., Mangia G.	Human Resource Management and Digitalization	Routledge, New York	2019
3.	Torres-Coronas, T., Arias-Oliva, M.	e-Human Resources Management: Managing Knowledge People	Idea Group Publishing, London	2005

Прилог бр.3.37		Предметна програма од прв циклус на студии			
1.	Наслов на наставниот предмет	Финансиски менаџмент			
2.	Код	БАС-12ФИМ			
3.	Студиска програма	Бизнис менаџмент, Маркетинг менаџмент			
4.	Организатор на студиската програма	Бизнис Академија Смилевски – БАС			
5.	Степен (прв, втор, трет циклус)	Прв			
6.	Академска година / семестар	/	/	Број на ЕКТС кредити	7
8.	Наставник	Виш пред. д-р Дијана Ивановска Пржо			
9.	Предуслови за запишување на предметот	Слушан и положен предметот Менаџерска економија			
10.	Цели на предметната програма (компетенции): - Разбирање на целите, функциите и организацијата на финансискиот менаџмент; - Разбирање на проблематиката на управување со финансиите на претпријатието; - Совладување на одделните подрачја на финансиите и разбирање на ефикасното стопанисување со парите; - Развивање вештини за разбирање на употребната вредност на финансиските извештаи; - Оспособување за барање оптимални решенија во доменот на стопанисување со парите; - Способност за подготовка на финансиска анализа преку имплементација на финансиските показатели; - Разбирање на потребата од краткорочно и долгорочно финансирање;				
11.	Содржина на предметната програма: 1. Вовед во деловни финансии и финансиски менаџмент 2. Финансиски извештаи 3. Финансиско планирање 4. Финансиска анализа 5. Правила на финансирање 6. Долгорочно финансирање 7. Краткорочно финансирање 8. Деловен и финансиски левериџ 9. Планирање на долгорочни вложувања и оценка на нивна ефикасност 10. Посебни облици на финансиски менаџмент				
12.	Методи на учење: Предавања со користење на ppt презентации (користење на опрема и софтверски пакети), интерактивни предавања, работа во тим или група на илустративна и проблемска и студија на случај, самостојна изработка и одбрана на проектни извештаи.				
13.	Вкупен расположив фонд на време	7ЕКТС * 27 = 189 часови			
14.	Распределба на расположивото време	24+36+129=189 часови (2+3)			
15.		15.1.	Предавања - теоретска настава.		24

	Форми на наставните активности	15.2.	Вежби (лабораториски, аудиториски), семинари, тимска работа.	36		
16.	Други форми на активности	16.1.	Проектни задачи	24		
		16.2.	Самостојни задачи	0		
		16.3.	Домашно учење - задачи	105		
17.	Начин на оценување					
	17.1.	Тестови			50 поени	
	17.2.	Индивидуална работа/ проект (презентација: писмена и усна)			20 поени	
	17.3.	Активност и учество			30 поени	
18.	Критериуми за оценување (бодови/ оценка)	до 40 бода		5 (пет) (F)		
		41 до 50 бода		5 (пет) (Fx)		
		51 до 59 бода		6 (шест) (E)		
		60 до 69 бода		7 (седум) (D)		
		70 до 79 бода		8 (осум) (C)		
		80 до 89 бода		9 (девет) (B)		
		90 до 100 бода		10 (десет) (A)		
19.	Услов за потпис и полагање на завршен испит	Реализирани активности 15.1, 15.2 и 16.1				
20.	Јазик на кој се изведува наставата	Македонски				
21.	Метод на следење на квалитетот на наставата	Квалитетот на наставата се следи преку неколку механизми: 1. Редовна или вонредна (по потреба) семестрална евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на студентите; 2. Редовна или вонредна (по потреба) семестрална евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на менаџментот; 3. Семестрална само-евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на наставникот 4. Редовен и вонреден увид (по потреба) во наставата од страна на менаџментот;				
22.	Литература					
	22.1.	Задолжителна литература				
		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година
		1.	Кочоска,М., Ивановска, П.Д., (2018	Финансиски менаџмент, Компендиум	БАС	2018
		2.				
		3.				
	22.2.	Дополнителна литература				
		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година

		1.	Стенли Б.Блок, Џефри А. Харт	Основи на финансиски менаџмент	/	/
		2.	Трајкоски Б.	Финансиско работење на претпријатијата	Универзитетска печатница “ Кирил и Методиј”, Скопје	1990
		3.	Ивановиќ З.	Финансиски менаџмент	Свеучилиште у Ријеци	1997

19 ПРИЛОГ БР. 4 | Податоци за наставниците кои изведуваат настава на студиската програма од прв, втор и трет циклус на студии и за ментори на докторски трудови

1.	Име и презиме	Билјана Галовска		
2.	Дата на раѓање	30.12.1978		
3.	Степен на образование	VII		
4.	Наслов на научниот степен	Магистер по образовен менаџмент		
5.	Каде и кога го завршил образованието односно се стекнал со научен степен	Образование	Година	Институција
		Високо образование	2001	УКЛО Битола, Факултет за учители и воспитувачи Битола
		Магистриум	2006	УКЛО Битола, Педагошки факултет Битола, магистер по менаџмент во образование
		Докторат		
6.	Подрачје, поле и област на научниот степен магистер	Подрачје	Поле	Област
		Општествени науки	Организациони науки и управување (менаџмент)	Менаџмент во образование
7.	Подрачје, поле и област на научниот степен доктор	Подрачје	Поле	Област
		Општествени науки		
8.	Доколку е во работен однос да се наведе институцијата каде работи и звањето во кое е избран и во која област	Институција		Звање во кое е избран и област
		Бизнис Академија Смилевски – БАС Скопје		Предавач на висока стручна школа во наставната област Организациско однесување и комуницирање
9.	Список на предмети кои наставникот ги води одделно за првиот, вториот и третиот циклус на студии			
	9.1.	Список на предмети кои наставникот ги води на првиот циклус на студии		
		Ред. бр.	Наслов на предметот	Студиска програма/ иснтитуција
		1.	Основи на организациско однесување	Бизнис менаџмент/Бизнис Академија Смилевски – БАС
		2.	Деловно преговарање	Бизнис менаџмент/Бизнис Академија Смилевски – БАС
		3.		
		4.		
		5.		
		6.		
	9.2.	Список на предмети кои наставникот ги води на вториот циклус на студии		
		Ред. бр.	Наслов на предметот	Студиска програма/ иснтитуција
		1.	Организациско однесување	Стратегиски менаџмент/Бизнис Академија Смилевски
		2.		

9.3.	Список на предмети кои наставникот ги води на третиот циклус на студии				
	Ред. бр.	Наслов на предметот	Студиска програма/ институција		
	1.				
	2.				
10.	Селектирани резултати во последните пет години				
	10.1.	Релевантни печатени научни трудови (до пет)			
		Ред. бр.	Автори	Наслов	Издавач/ година
		1.	Stefanovska L., Galovska B	Strategic dimension of organizational commitment and job satisfaction in conditions of a pandemic	Sedma međunarodna konferencija PRAVO, EKONOMIJA I MENADŽMENT U SAVREMENIM USLOVIMA LEMiMA 2021 Zbornik radova, pp. 325 – 342;
		2.	Galovska B,Kotevska Dimovska M.	Koucing pitanja kako alat za menazere u otkrivanju potencijala zaposlenih u kriznim vremenama	Sesta megunarodna konferencija, PRAVO, EKONOMIJA I MENADZMENT U SAVREMENIM USLOVIMA,Univezitet „UNION-NIKOLA TESLA, Fakultet za poslovne studije i pravo, Fakultet za informacione tehnologije, Lemima 2019, Beograd, Srbija 2019
		3.	Галовска Б., Петровска Б.	Неуролингвистичкото програмирање како алатка во поттикнување на креативноста кај студентите	Универзитет “Св. Климент Охридски”- Битола, Педагошки факултет Битола, Втора интернационална научна конференција под наслов “Надарените и талентираните креатори на прогресот” Битола 2020
		4.	Галовска Б., Петровска Б.,	Неуролингвистичкото програмирање како алат за поставување на индивидуални и организациски цели	Петта меѓународна научна конференција,Современите менаџерски предизвици и организациските науки, Битола, 2018
		5.	Galovska B., Stefanovska L.,	Stilovi strategiskog liderstva kao factor za poboljsanje organizaciskog ponasanja	Sedma međunarodna konferencija PRAVO, EKONOMIJA I MENADŽMENT U SAVREMENIM USLOVIMA LEMiMA 2021 Zbornik radova,Kniga 1
	10.2.	Учество во научно-истражувачки национални и меѓународни проекти (до пет)			
		Ред. бр.	Автори	Наслов	Издавач/ година
		1.			
		2.			
		3.			
		4.			
	10.3.	Печатени книги во последните пет години (до пет)			
		Ред. бр.	Автори	Наслов	Издавач/ година
		1.			
		2.			
		3.			

10.4.	5.				
	Печатени стручни трудови во последните пет години (до пет)				
	Ред. бр.	Автори	Наслов	Издавач/ година	
	1.	Галовска Б., Петровска Б.	Улогата на водачот во време на дигитална трансформација	Шестата Меѓународна Научна Конференција. Современите менаџерски предизвици и организациските науки, Битола, 2020	
	2.	Галовска Б., Тасевска Г.	Метафоричните приказни како моќна алатка за влијание на себе и другите	Шести стручен симпозиум МЕНАЏМЕНТОТ И СОВРЕМЕНИТЕ ПРАКТИКИ, БИЗНИС АКАДЕМИЈА СМИЛЕВСКИ-БАС СКОПЈЕ, БАС ИНСТИТУТ ЗА МЕНАЏМЕНТ, БИТОЛА, Скопје 2019	
	3.	Тасевска Г, Галовска Б.,	Етиката нејзините вредности и улогата во комуникацијата	Шести стручен симпозиум МЕНАЏМЕНТОТ И СОВРЕМЕНИТЕ ПРАКТИКИ, БИЗНИС АКАДЕМИЈА СМИЛЕВСКИ-БАС СКОПЈЕ, БАС ИНСТИТУТ ЗА МЕНАЏМЕНТ, БИТОЛА, Скопје 2019	
	4.				
	5.				
11.	Менторства на додипломски, магистерски/специјалистички и докторски студии				
	11.1.	Дипломски работи			
	11.2.	Специјалистички/ магистерски работи	2		
	11.3.	Докторски дисертации			
12.	За ментори на докорски трудови селектирани резултати во последните четири/ пет години				
	12.1.	Доказ за печатени научноистражувачки трудови во меѓународни списанија или меѓународни научни публикации во даденото поле (до шест) во последните пет години			
		Ред. бр.	Автори	Наслов	Издавач/ година
		1.			
		2.			
		3.			
		4.			
		5.			
		6.			
	12.2.	Доказ за најмалку два печатени научно истражувачки трудови во меѓународни списанија со импакт фактор во даденото поле во последните пет години			

		Ред. бр.	Автори	Наслов	Издавач/ година
		1.			
		2.			
	12.3.	Доказ за најмалку три учества на меѓународни собири во последните четири години			
		Ред. бр.	Автори	Наслов	Издавач/ година
		1.			
		2.			
		3.			

1.	Име и презиме	Даниела Карадаков		
2.	Дата на раѓање	09.02.1984 година		
3.	Степен на образование	VIII		
4.	Наслов на научниот степен	Доктор на науки		
5.	Каде и кога го завршил образованието односно се стекнал со научен степен	Образование	Година	Институција
		Високо образование	2006	Универзитет Св. Кирил и Методиј, Педагошки факултет, Скопје, насока одделенска настава
		Магистериум	2009	Универзитет Св. Кирил и Методиј, Филозофски факултет, Скопје, Институт за педагогија, насока Менаџмент во образование
		Докторат	2017	Универзитет Св. Кирил и Методиј, Филозофски факултет, Скопје, Институт за педагогија, насока Менаџмент во образование
6.	Подрачје, поле и област на научниот степен магистер	Подрачје	Поле	Област
		Општествени науки	Организациони наукк и управување (менаџмент)	Менаџмент во образование
7.	Подрачје, поле и област на научниот степен доктор	Подрачје	Поле	Област
		Општествени науки	Организациони наукк и управување (менаџмент)	Менаџмент во образование
8.	Доколку е во работен однос да се наведе институцијата каде работи и звањето во кое е избран и во која област	Институција		Звање во кое е избран и област
		Приватна непрофитна високоообразовна установа самостојна висока стручна школа Бизнис академија Смилевски – БАС, Скопје		Професор во наставната област Менаџмент на човечки ресурси
9.	Список на предмети кои наставникот ги води одделно за првиот, вториот и третиот циклус на студии			
	9.1.	Список на предмети кои наставникот ги води на првиот циклус на студии		
		Ред. бр.	Наслов на предметот	Студиска програма/ иснтитуција
		1.	Личен менаџмент	Бизнис менаџмент/ БАС
		2.	Организациско комуницирање	Бизнис менаџмент/ БАС
		3.	Менаџмент на човечки ресурси	Бизнис менаџмент/ БАС
		4.	Интерперсонални деловни вештини	Бизнис менаџмент/ БАС
		5.	Основи на организациско однесување	Бизнис менаџмент/ БАС
		6.	Практикум по менаџмент	Бизнис менаџмент/ БАС
		7.	Канцелариски менаџмент (изборен)	Бизнис менаџмент/ БАС
	8.	Организирање на настани (изборен)	Бизнис менаџмент/ БАС	
	9.2.	Список на предмети кои наставникот ги води на вториот циклус на студии		
		Ред. бр.	Наслов на предметот	Студиска програма/ иснтитуција
		1.	Стратегиски менаџмент на човечки ресурси	Стратегиски менаџмент/ БАС
2.		Организациско однесување	Стратегиски менаџмент/ БАС	
9.3.	Список на предмети кои наставникот ги води на третиот циклус на студии			

		Ред. бр.	Наслов на предметот	Студиска програма/ институција	
		1.	/	/	
		2.	/	/	
10.	Селектирани резултати во последните пет години				
	10.1.	Релевантни печатени научни трудови (до пет)			
		Ред. бр.	Автори	Наслов	Издавач/ година
		1.	Karadakov, D.	Virtual personal branding	INFOTECH 2021, - ICT Conference & Exhibition, Arandzelovac, Serbia
		2.	Karadakov, D., Simonovska, V.	Life-Work balance at time of crisis	Седма меѓународна научна конференција „Право, економија и менаџмент во современи услови – ЛЕМИМА 2021, Белград, Србија
		3.	Karadakov. D.	Менаџментот на знаења во услови на дигитална трансформација	Шеста меѓународна научна конференција на БАС - Скопје, БАС ИМ - Битола и Универзитетот Милтон Фриедман - Будимпешта, октомври 2020 година
		4.	Карадаков, Д.	Е-регрутирање – Современ тренд во потрагата по човечки ресурси	Петта меѓународна научна конференција „Современите менаџерски предизвици и организациските науки“, БАС Институт за менаџмент, Битола, ноември 2018;
		5.	Karadakov, D.	Organizational learning and human resources development	XVIII Меѓународна научна конференција – The power of knowledge, труд со импакт фактор, GIF 1.322, септември 2018
	10.2.	Учество во научно-истражувачки национални и меѓународни проекти (до пет)			
		Ред. бр.	Автори	Наслов	Издавач/ година
		1.	Бизнис академија Смилевски – БАС, Скопје	Мега – проект: Менаџментот и конкурентноста на компаниите	2010
		2.	Детра Центар, Скопје	ОПИП 2	2015, USAID
		3.	Група автори	БАСТИОН, проект за развивање на меки вештини и социјални компетенции за тимско решавање на проблеми	2017-2020, МОН и Светска Банка
		4.			
		5.			
	10.3.	Печатени книги во последните пет години (до пет)			
		Ред. бр.	Автори	Наслов	Издавач/ година
		1.	Карадаков, Д., Тасевска, Т.	Личен менаџмент	2021/ БАС
		2.	Карадаков, Д., Тасевска, Т.	Практикум по личен менаџмент	2021/ БАС
		3.			
		4.			
		5.			

10.4.	Печатени стручни трудови во последните пет години (до пет)				
	Ред. бр.	Автори	Наслов	Издавач/ година	
	1.	Симоновска, В., Карадаков. Д.	Воспоставување на баланс меѓу животот и работата на вработените во јавниот сектор при работ од дома во услови на пандемија	VII Симпозиум, БАС, Скопје и БАС ИМ, Битола, ко-автор, мај 2021	
	2.	Костовска М., Карадаков, Д.	Менаџерски практики за мотивирани вработени во услови на пандемија	VII Симпозиум, БАС, Скопје и БАС ИМ, Битола, ко-автор, мај 2021	
	3.	Илиевска, Ј., Карадаков. Д.	„Како со претприемништво да се надмине ковид кризата?“	VII Симпозиум, БАС, Скопје и БАС ИМ, Битола, ко-автор, мај 2021;	
	4.	Петрушевски, З., Карадаков. Д.	Напуштање на работното место – Предизвик или закана за организациите	Шести симпозиум на БАС и БАС ИМ, Скопје, мај 2019 година, ко-автор;	
	5.	Ефимова, А. Е., Карадаков, Д.	Едукацијата на човечките ресурси во функција на јакнење на капацитетите на организациите	Шести симпозиум на БАС и БАС ИМ, Скопје, мај 2019 година, ко-автор	
11.	Менторства на додипломски, магистерски/специјалистички и докторски студии				
	11.1.	Дипломски работи			
	11.2.	Специјалистички/ магистерски работи		16	
	11.3.	Докторски дисертации			
12.	За ментори на докторски трудови селектирани резултати во последните четири/ пет години				
	12.1.	Доказ за печатени научноистражувачки трудови во меѓународни списанија или меѓународни научни публикации во даденото поле (до шест) во последните пет години			
		Ред. бр.	Автори	Наслов	Издавач/ година
		1.			
		2.			
		3.			
		4.			
		5.			
	12.2.	Доказ за најмалку два печатени научно истражувачки трудови во меѓународни списанија со импакт фактор во даденото поле во последните пет години			
		Ред. бр.	Автори	Наслов	Издавач/ година
		1.			
		2.			
	12.3.	Доказ за најмалку три учества на меѓународни собири во последните четири години			
		Ред. бр.	Автори	Наслов	Издавач/ година
		1.			
		2.			
		3.			

1.	Име и презиме	Дијана Ивановска Пржо (Дамевска)		
2.	Дата на раѓање	09.09.1986		
3.	Степен на образование	VIII		
4.	Наслов на научниот степен	Доктор на науки		
5.	Каде и кога го завршил образованието односно се стекнал со научен степен	Образование	Година	Институција
		Високо образование	2009	Економски факултет – Прилеп, Универзитет „Св. Климент Охридски“, Битола
		Магистериум	2012	Економски факултет – Прилеп, Универзитет „Св. Климент Охридски“, Битола
		Докторат	2018	Економски факултет – Прилеп, Универзитет „Св. Климент Охридски“, Битола
6.	Подрачје, поле и област на научниот степен магистер	Подрачје	Поле	Област
		Општествени науки	Економија	Маркетинг менаџмент
7.	Подрачје, поле и област на научниот степен доктор	Подрачје	Поле	Област
		Општествени науки	Економија	Маркетинг
8.	Доколку е во работен однос да се наведе институцијата каде работи и звањето во кое е избран и во која област	Институција		Звање во кое е избран и област
		Бизнис Академија Смилевски, БАС Скопје		Виш предавач
9.	Список на предмети кои наставникот ги води одделно за првиот, вториот и третиот циклус на студии			
	9.1.	Список на предмети кои наставникот ги води на првиот циклус на студии		
		Ред. бр.	Наслов на предметот	Студиска програма/ иснтитуција
		1.	Вовед во бизнис	Бизнис менаџмент/ Бизнис академија Смилевски - БАС
		2.	Маркетинг	Бизнис менаџмент/ Бизнис академија Смилевски - БАС
		3.	Менаџерска економија	Бизнис менаџмент/ Бизнис академија Смилевски - БАС
		4.	Финансиски менаџмент	Бизнис менаџмент/ Бизнис академија Смилевски – БАС
		5.	Основи на маркетинг менаџмент	Бизнис менаџмент/ Бизнис академија Смилевски – БАС

		6.	Грижа и однесување со корисници		Бизнис менаџмент/ Бизнис академија Смилевски – БАС
		7.	Продажбен менаџмент		Бизнис менаџмент/ Бизнис академија Смилевски – БАС
		8.	Менаџерско сметководство		Бизнис менаџмент/ Бизнис академија Смилевски – БАС
		9.2.	Список на предмети кои наставникот ги води на вториот циклус на студии		
			Ред. бр.	Наслов на предметот	Студиска програма/ иснтитуција
			1.	Компаниски и инвестициски Финансии	Стратегиски менаџмент/ Бизнис академија Смилевски – БАС
			2.	Стратегиски маркетинг	Стратегиски менаџмент/ Бизнис академија Смилевски – БАС
		9.3.	Список на предмети кои наставникот ги води на третиот циклус на студии		
			Ред. бр.	Наслов на предметот	Студиска програма/ иснтитуција
			1.		
			2.		
10.	10.1.	Селектирани резултати во последните пет години			
		Релевантни печатени научни трудови (до пет)			
		Ред. бр.	Автори	Наслов	Издавач/ година
		1.	Kuzmanovska. M., Ivanovska P.D.	“The impact of social media on online shopping during covid 19 pandemic”	32st International Scientific Conference KNOWLEDGE FOR DEVELOPMENT Struga, N.Macedonia, August,2021
		2.	Ivanovska.P.D, Kuzmanovska.M.,	“Global marketing in times of crisis”	7th International Conference "Law, Economy and Management in Modern Ambience LEMiMA 2021, Belgrade, Serbia, April 2021
		3.	Ivanovska.P.D, Kuzmanovska.M., Petrovska.K.,	„Creating Loyal Customers In Desruptive Times”	5th International Scientific Conference on Economics and Management – EMAN 2021, Belgrade, Serbia, May, 2021
		4.	Ивановска.П.Д., Кочоска.М	„Пазарни пост ковид придизвици за маркетинг стратегиите“	„Осма меѓународна научна конференција (Исctmа'21), Глобални светски трендови во 2021 година” ,Македонското здружение за

					маркетинг, Европски Универзитет - Република Македонија (ЕУРМ) Скопје, Април, 2021
		5.	Tasevska. G, Ivanovska.P.D.	“Formal and non-formal education impact on developing marketing manager competence in the digital age”	7th International scientific-business conference leadership, innovation, management and economics: integrated politics of research - Limen 2020, Belgrade, Serbia, December, 2020
	10.2.	Учество во научно-истражувачки национални и меѓународни проекти (до пет)			
		Ред. бр.	Автори	Наслов	Издавач/ година
		1.	Дијана Дамевска, член на тим	Влијанието на иновациите врз конкурентноста на организациите ВИКО	Бизнис Академија Смилевски Институт за Менаџмент, БАСИМ Битола, 2017
		2.	Дијана Ивановска Пржо, обучувач	ПРОЕКТ: БАСТИОН - Развивање на меки вештини и социјални компетенции за тимско решавање на проблеми	Бизнис Академија Смилевски Институт за Менаџмент, БАСИМ Битола, 2018
		3.	Дијана Ивановска Пржо, член на тим	Дигитализацијата како организациски и менаџерски предизвик	Бизнис Академија Смилевски Институт за Менаџмент, БАСИМ Битола, 2020
		4.			
		5.			
	10.3.	Печатени книги во последните пет години (до пет)			
		Ред. бр.	Автори	Наслов	Издавач/ година
		1.	Кочоска.М, Дамевска.Д,	„Маркетинг – Теорија и практика”	Бизнис Академија Смилевски, Скопје 2017
		2.			
		3.			
		4.			
		5.			
	10.4.	Печатени стручни трудови во последните пет години (до пет)			
		Ред. бр.	Автори	Наслов	Издавач/ година
		1.	Дамевска.Д., Петровска.К.	„Влијание на ковид 19 врз однесувањето на корисниците”	Седми симпозиум со меѓународно учество - „Менаџментот и современите

					практики: Успешни практики во време на пандемија и идни менаџерски предизвици”, Зборник на трудови - Бизнис Академија Смилевски, БАС Институт за менаџмент Битола,, мај, 2021
		2.	Дамевска.Д., Петровска.К.	„Системи за оценка и мерење на маркетинг перформансите во организациите”,	Шести симпозиум со меѓународно учество - „Менаџментот и современите практики”, Зборник на трудови - Бизнис Академија Смилевски, БАС Институт за менаџмент Битола, Скопје, април, 2018
		3.	Дамевска.Д., Петровска.К.	„Општествено одговорниот маркетинг во насока на создавање на лојални корисници”	Петти симпозиум со меѓународно учество - „Менаџментот и современите практики”, Зборник на трудови - Бизнис Академија Смилевски, БАС Институт за менаџмент Битола, Скопје, април, 2017
		4.	Kocoska.M., Ivanovska P.D, ,	“Global impact of e-commerce on society”	Списание за научни и стручни трудови „Прилози“,Македонско научно друштво МНД, 2017, ISSN: 0420-0950, XIII., No 23/24;
		5.			
11.	Менторства на додипломски, магистерски/специјалистички и докторски студии				
	11.1.	Дипломски работи			
	11.2.	Специјалистички/ магистерски работи			9
	11.3.	Докторски дисертации			
12.	За ментори на докторски трудови селектирани резултати во последните четири/ пет години				

12.1.	Доказ за печатени научноистражувачки трудови во меѓународни списанија или меѓународни научни публикации во даденото поле (до шест) во последните пет години				
	Ред. бр.	Автори	Наслов	Издавач/ година	
	1.				
	2.				
	3.				
	4.				
	5.				
	6.				
	12.2.	Доказ за најмалку два печатени научно истражувачки трудови во меѓународни списанија со импакт фактор во даденото поле во последните пет години			
		Ред. бр.	Автори	Наслов	Издавач/ година
1.					
2.					
12.3.	Доказ за најмалку три учества на меѓународни собири во последните четири години				
	Ред. бр.	Автори	Наслов	Издавач/ година	
	1.				
	2.				
	3.				

1.	Име и презиме	Горазд Смилевски			
2.	Дата на раѓање	27.07.1974			
3.	Степен на образование	VIIa			
4.	Наслов на научниот степен	Магистер			
5.	Каде и кога го завршил образованието односно се стекнал со научен степен	Образование	Година	Институција	
		Високо образование	2001	УКИМ, Филолошки факултет, англиски и албански јазик	
		Магистериум	2013	Институт за социолошки и политичко правни истражувања, УКИМ, Скопје	
		Докторат	/	/	
6.	Подрачје, поле и област на научниот степен магистер	Подрачје	Поле	Област	
		5 - Општествени науки	506 – Организациони науки и управување (менаџмент)	50622 – Управување со човечки ресурси	
7.	Подрачје, поле и област на научниот степен доктор	Подрачје	Поле	Област	
		/	/	/	
8.	Доколку е во работен однос да се наведе институцијата каде работи и звањето во кое е избран и во која област	Институција	Звање во кое е избран и област		
		Бизнис Академија Смилевски – БАС, Скопје	Предавач, Претприемаштво		
9.	Список на предмети кои наставникот ги води одделно за првиот, вториот и третиот циклус на студии				
	9.1.	Список на предмети кои наставникот ги води на првиот циклус на студии			
		Ред. бр.	Наслов на предметот	Студиска програма/ институција	
		1.	Организациски промени	Бизнис Менаџмент / БАС	
		2.	Основи на стратески менаџмент	Бизнис Менаџмент / БАС	
		3.	Практикум по менаџмент	Бизнис Менаџмент / БАС	
		4.	Стартирање на нов бизнис	Бизнис Менаџмент / БАС	
		5.	Претприемаштво	Бизнис Менаџмент / БАС	
	9.2.	Список на предмети кои наставникот ги води на вториот циклус на студии			
		Ред. бр.	Наслов на предметот	Студиска програма/ институција	
		1.	Менаџмент на промени	Стратески Менаџмент / БАС	
	9.3.	Список на предмети кои наставникот ги води на третиот циклус на студии			
		Ред. бр.	Наслов на предметот	Студиска програма/ институција	
		1.	/	/	
	Селектирани резултати во последните пет години				
	10.	10.1.	Релевантни печатени научни трудови (до пет)		
			Ред. бр.	Автори	Наслов
1.			Ѓоргиевски И. Смилевски Г.	Модел на дигитализирана настава	Зборник на трудови од меѓународната научна конференција

					Современите менаџерски предизвици и организациските науки, со тематски фокус Дигитализацијата и сајбер безбедноста како менаџерски предизвици, ISBN 978 – 608-4729-10-5, стр. 297-301
		2.	Смилевски Г., Смилевски Ц.	Објективизација на субјективните перцепции во консултантската пракса	Зборник на трудови од седмата меѓународна научна – стручна конференција за лидерство, ПИЛЦ 2018, со тематски фокус Од претприемач до лидер, Опатија 2018 г.
		3.	Проф. д-р Даниела Карадаков, Пред. м-р Иван Ѓорѓиевски, Виш. Пред. м-р Горазд Смилевски	INVESTING IN LEARNING – CONTEMPORARY ORGANIZATIONAL CHALLENGE	PILC 2018 PAR International Leadership Conference!, 2018
		4.	Горазд Смилевски	Leadership styles and personality temperaments an observed connection between personality temperaments and preferred leadership style	PILC 2017, Rieka
		5.			
	10.2.	Учество во научно-истражувачки национални и меѓународни проекти (до пет)			
		Ред. бр.	Автори	Наслов	Издавач/ година
		1.	Горазд Смилевски, идеен креатор и главен обучувач	ПРОЕКТ: БАСТИОН - Развивање на меки вештини и социјални компетенции за тимско решавање на проблеми	Бизнис Академија Смилевски Институт за Менаџмент, БАСИМ Битола, 2018
		2.			
		3.			
		4.			
		5.			
	10.3.	Печатени книги во последните пет години (до пет)			
		Ред. бр.	Автори	Наслов	Издавач/ година
		1.			
		2.			
		3.			
		4.			
		5.			
	10.4.	Печатени стручни трудови во последните пет години (до пет)			
		Ред. бр.	Автори	Наслов	Издавач/ година

		1.	Смилевски Г., Смилевски Ц.	Глобален виртуелен модел на студирање на БАС	Зборник на трудови БАС Симпозиум, Менаџментот и современите практики, со предметен фокус Успешни практики во време на пандемија и идни менаџерски предизвици, ISBN 978- 608-4690-21-4, стр. 108- 112
		2.	Смилевски, Г., Јакупи, Т.	Стратешки развој на квалитетот на работниот живот и ефективното работење – битен предуслов за одржлива конкурентност	Петти симпозиум, БАС, БАС ИМ, 2017
		3.	Смилевски, Г., Дафинчевски, Н.	Анализа на потреба од обуки произлезени од проценка на изведбата на вработените	Петти симпозиум, БАС, БАС ИМ, 2017
		5.			
11.	Менторства на додипломски, магистерски/специјалистички и докторски студии				
	11.1.	Дипломски работи			/
	11.2.	Специјалистички/ магистерски работи			7
	11.3.	Докторски дисертации			
12.	За ментори на докорски трудови селектирани резултати во последните четири/ пет години				
	12.1.	Доказ за печатени научноистражувачки трудови во меѓународни списанија или меѓународни научни публикации во даденото поле (до шест) во последните пет години			
		Ред. бр.	Автори	Наслов	Издавач/ година
		1.			
		2.			
		3.			
		4.			
		5.			
	12.2.	Доказ за најмалку два печатени научно истражувачки трудови во меѓународни списанија со импакт фактор во даденото поле во последните пет години			
		Ред. бр.	Автори	Наслов	Издавач/ година
		1.			
		2.			
	12.3.	Доказ за најмалку три учества на меѓународни собири во последните четири години			
		Ред. бр.	Автори	Наслов	Издавач/ година
		1.			
		2.			
		3.			

1.	Име и презиме	Гордана Тасевска		
2.	Дата на раѓање	13.09.1968		
3.	Степен на образование	VIII		
4.	Наслов на научниот степен	Доктор на науки		
5.	Каде и кога го завршил образованието односно се стекнал со научен степен	Образование	Година	Институција
		Високо образование	2001	УКЛО Педагошки факултет Битола
		Магистериум	2006	УКЛО Педагошки факултет Битола
		Докторат	2012	УКЛО Педагошки факултет Битола
6.	Подрачје, поле и област на научниот степен магистер	Подрачје	Поле	Област
		Општествени науки	Организациски науки и управување (менаџмент)	Менаџмент на образование
7.	Подрачје, поле и област на научниот степен доктор	Подрачје	Поле	Област
		Општествени науки	Општествени науки	Организациски науки и управување (менаџмент)
8.	Доколку е во работен однос да се наведе институцијата каде работи и звањето во кое е избран и во која област	Институција	Звање во кое е избран и област	
		Бизнис академија Смилевски-БАС, Скопје	Професор на висока стручна школа во наставната област Менаџмент на човечки ресурси	
9.	Список на предмети кои наставникот ги води одделно за првиот, вториот и третиот циклус на студии			
	9.1.	Список на предмети кои наставникот ги води на првиот циклус на студии		
		Ред. бр.	Наслов на предметот	Студиска програма/ институција
		1.	Личен менаџмент	Бизнис менаџмент / БАС
		2.	Менаџмент на човечки ресурси	Бизнис менаџмент / БАС
		3.	Организациско комуницирање	Бизнис менаџмент / БАС
		4.	Канцелариски менаџмент	Бизнис менаџмент / БАС
		5.	Организирање настани	Бизнис менаџмент / БАС
		6.	Интерперсонални деловни вештини	Бизнис менаџмент / БАС
		7.	Основи на организациско однесување	Бизнис менаџмент / БАС
	8.	Менаџерска етика и протокол	Бизнис менаџмент / БАС	
	9.2.	Список на предмети кои наставникот ги води на вториот циклус на студии		
		Ред. бр.	Наслов на предметот	Студиска програма/ институција
		1.	Стратегиски менаџмент на човечки ресурси	Стратегиски менаџмент/ БАС
	2.			
9.3.	Список на предмети кои наставникот ги води на третиот циклус на студии			
	Ред. бр.	Наслов на предметот	Студиска програма/ институција	
	1.			
2.				
10.	Селектирани резултати во последните пет години			
	10.1.	Релевантни печатени научни трудови (до пет)		
		Ред. бр.	Автори	Наслов

		1.	Тасевска Г., Соклевски Т., Стефановска Л.,	Организациската култура предуслов за развој на талент менаџментот во организациите	Зборник на трудови од Втората Интернационална научна конференција „Надарените и талентираните креатори на прогресот“, УКЛО, Педагошки Факултет Битола, стр. 515 – 527,/2020
		2.	Soklevski T., Tasevska G., Vasilevska J	„The competences of managers – a significant factor for competitive advantage of modern organizations,	International Conference: Knowledge capital of the future, 25-28 May, 2017, Budva. IF: 1,023
		3.	Tasevska G., Dafincevski N., Hristovski A	„Modeli organizacije i realizacije studentskih stručnih praksi i njihova primenljivost u visokom obrazovanju“	Visoka škola za inspekcijski i kadrovski menadžment u Split Veleučilište BALTAZAR- Zapresic, Univerzitet ADRIATIK-Bar, 2019
		4.	Tasevska. G, Ivanovska. P.D.	“Formal and non-formal education impact on developing marketing manager competence in the digital age”	7th International scientific-business conference leadership, innovation, management and economics: integrated politics of research - Limen 2020, Belgrade, Serbia, December, 2020
		5.	Стефановска Л., Тасевска Г., Соклевски Т	„Надарените и талентираните креатори на прогресот“	УКЛО, Педагошки Факултет Битола стр. 143 – 153, 2020
	10.2.	Учество во научно-истражувачки национални и меѓународни проекти (до пет)			
		Ред. бр.	Автори	Наслов	Издавач/ година
		1.	Тасевска, Г. (член на тим)	Национален научен проект РСФОР	БАСИМ – Битола, 2016
		2.	Тасевска, Г. (член на тим)	Национален научен проект ВИКО	БАСИМ – Битола, 2016
		3.			
		4.			
	10.3.	Печатени книги во последните пет години (до пет)			
		Ред. бр.	Автори	Наслов	Издавач/ година
		1.	Тасевска, Г.	„Улогата на високо образовните организации во моделирањето и	Друштво за наука и уметност – Прилеп, 2017

				реализирањето на професионалната практика на студентите од додипломските студии,,	
		2.	Ко – автор/група автори	„Models of practical training“	Pomorskom fakultetu u Splitu 2020
		3.	Карадаков, Д Тасевска, Г	Личен менаџмент	БАС, Скопје 2021
		4.	Карадаков, Д Тасевска, Г	Практикум по личен менаџмент	БАС, Скопје 2021
		5.			
	10.4.	Печатени стручни трудови во последните пет години (до пет)			
		Ред. бр.	Автори	Наслов	Издавач/ година
		1.	Тасевска, Г	РАБОТАТА ОД ДОМА КАКО ПЛАТЕНА НЕ РАБОТА ИЛИ НЕПЛАТЕНА ПРЕКУВРЕМЕНА РАБОТА	Седми симпозиум со меѓународно учество - „Менаџментот и современите практики: Успешни практики во време на пандемија и идни менаџерски предизвици“, Зборник на трудови - Бизнис Академија Смилевски, БАС Институт за менаџмент Битола,, мај, 2021
		2.	Тасевска, Г	МЕТОДОТ 635 ВО РАЗВИВАЊЕТО НА КРЕАТИВНОСТА И ИНОВАТИВНОСТА НА ЧОВЕЧКИТЕ РЕСУРСИ ВО СОВРЕМЕНИТЕ ОРГАНИЗАЦИИ	Шестти симпозиум со меѓународно учество - „Менаџментот и современите практики: Успешни практики во време на пандемија и идни менаџерски предизвици“, Зборник на трудови - Бизнис Академија Смилевски, БАС Институт за менаџмент Битола,, мај, 2017

		3.	Милеска.Е Тасевска, Г	ПСИХОЛОШКИОТ КАПИТАЛ И ОРГАНИЗАЦИСКИТЕ ПРОМЕНИ	Шестти симпозиум со меѓународно учество - „Менаџментот и современите практики: Успешни практики во време на пандемија и идни менаџерски предизвици”, Зборник на трудови - Бизнис Академија Смилевски, БАС Институт за менаџмент Битола,, мај, 2017
		4.			
		5.			
11.	Менторства на додипломски, магистерски/специјалистички и докторски студии				
	11.1.	Дипломски работи			
	11.2.	Специјалистички/ магистерски работи			61
	11.3.	Докторски дисертации			
12.	За ментори на докторски трудови селектирани резултати во последните четири/ пет години				
	12.1.	Доказ за печатени научноистражувачки трудови во меѓународни списанија или меѓународни научни публикации во даденото поле (до шест) во последните пет години			
		Ред. бр.	Автори	Наслов	Издавач/ година
		1.			
		2.			
		3.			
		4.			
		5.			
		6.			
	12.2.	Доказ за најмалку два печатени научно истражувачки трудови во меѓународни списанија со импакт фактор во даденото поле во последните пет години			
		Ред. бр.	Автори	Наслов	Издавач/ година
		1.			
		2.			
	12.3.	Доказ за најмалку три учества на меѓународни собири во последните четири години			
		Ред. бр.	Автори	Наслов	Издавач/ година
		1.			
		2.			
		3.			

1.	Име и презиме	Иван Ѓорѓиевски			
2.	Дата на раѓање	28 Ноември 1987			
3.	Степен на образование	VIIa			
4.	Наслов на научниот степен	Магистер			
5.	Каде и кога го завршил образованието односно се стекнал со научен степен	Образование	Година	Институција	
		Високо образование	2014	Бизнис Академија Смилевски – БАС, Скопје	
		Магистериум	2017	Институт за социолошки и политичко правни истражувања, УКИМ, Скопје	
		Докторат	/	/	
6.	Подрачје, поле и област на научниот степен магистер	Подрачје	Поле	Област	
		5 - Општествени науки	506 – Организациони науки и управување (менаџмент)	50622 – Управување со човечки ресурси	
7.	Подрачје, поле и област на научниот степен доктор	Подрачје	Поле	Област	
		/	/	/	
8.	Доколку е во работен однос да се наведе институцијата каде работи и звањето во кое е избран и во која област	Институција	Звање во кое е избран и област		
		Бизнис Академија Смилевски – БАС, Скопје	Предавач, Оперативен менаџмент		
9.	Список на предмети кои наставникот ги води одделно за првиот, вториот и третиот циклус на студии				
	9.1.	Список на предмети кои наставникот ги води на првиот циклус на студии			
		Ред. бр.	Наслов на предметот	Студиска програма/ иснтитуција	
		1.	Основи на менаџмент	Бизнис Менаџмент / БАС	
		2.	Основи на оперативен менаџмент	Бизнис Менаџмент / БАС	
		3.	Надзорнички менаџмент	Бизнис Менаџмент / БАС	
		4.	Практикум по менаџмент	Бизнис Менаџмент / БАС	
	6.	Менаџмент на квалитет	Бизнис Менаџмент / БАС		
	9.	7.	Бизнис симулации	Бизнис Менаџмент / БАС	
		8.	Менаџирање со верига на набавки	Бизнис Менаџмент / БАС	
		9.	Менаџмент на граѓански организации	Бизнис Менаџмент / БАС	
	9.2.	Список на предмети кои наставникот ги води на вториот циклус на студии			
		Ред. бр.	Наслов на предметот	Студиска програма/ иснтитуција	
		1.	Проектен менаџмент	Стратегиски Менаџмент / БАС	
		2.	Оперативен менаџмент	Стратегиски Менаџмент / БАС	
	9.3.	Список на предмети кои наставникот ги води на третиот циклус на студии			
Ред. бр.		Наслов на предметот	Студиска програма/ иснтитуција		
1.		/	/		
2.		/	/		
10.	Селектирани резултати во последните пет години				
	10.1.	Релевантни печатени научни трудови (до пет)			
		Ред. бр.	Автори	Наслов	Издавач/ година
		1.	Проф. д-р Цветко Смилевски,	МАПИРАЊЕ НА ПРАКТИКИТЕ НА ОРГАНИЗАЦИСКОТО	Knowledge Management

			Виш. пред. м-р Горазд Смилевски, Пред. м-р Билјана Галовска, Пред. м-р Иван Ѓорѓиевски,	УЧЕЊЕ ВО ОРГАНИЗАЦИИТЕ НА СЕВЕРНА МАКЕДОНИЈА	Institute Skopje, 2021
		2.	Пред. м-р Иван Ѓорѓиевски, Проф. д-р Даниела Карадаков	A SYSTEMATIC REVIEW: SOFTWARE SOLUTIONS FOR TIME-MANAGEMENT IN REMOTE WORK SETTINGS	Sixth international scientific-business conference LIMEN 2020, 2020
		3.	Пред. м-р Иван Ѓорѓиевски	МОДЕЛ НА ДИГИТАЛИЗИРАНА НАСТАВА	6-та научна конференција со меѓународно учество, БАСИМ, 2020
		4.	Проф. д-р Даниела Карадаков, Пред. м-р Иван Ѓорѓиевски, Виш. Пред. м-р Горазд Смилевски	INVESTING IN LEARNING – CONTEMPORARY ORGANIZATIONAL CHALLENGE	PILC 2018 PAR International Leadership Conference!, 2018
		5.			
	10.2.	Учество во научно-истражувачки национални и меѓународни проекти (до пет)			
		Ред. бр.	Автори	Наслов	Издавач/ година
		1.	Иван Ѓорѓиевски, проектен координатор и обучувач	ПРОЕКТ: БАСТИОН - Развивање на меки вештини и социјални компетенции за тимско решавање на проблеми	Бизнис Академија Смилевски Институт за Менаџмент, БАСИМ Битола, 2018
		2.			
		3.			
		4.			
		5.			
	10.3.	Печатени книги во последните пет години (до пет)			
		Ред. бр.	Автори	Наслов	Издавач/ година
		1.			
		2.			
		3.			
		4.			
		5.			
	10.4.	Печатени стручни трудови во последните пет години (до пет)			
		Ред. бр.	Автори	Наслов	Издавач/ година
		1.	Пред. м-р Иван Ѓорѓиевски	„ПАНДЕМИСКИ ПРОФИТЕРИ“ – ДАЛИ ДИГИТАЛИЗАЦИЈАТА И ОНЛАЈН ПРИСУСТВОТО БЕА СПАС ЗА КОМПАНИИТЕ ВО ПЕРИОДОТ НА ПАНДЕМИЈАТА?	БАС, 2021г.
		2.	Пред. м-р Иван Ѓорѓиевски	„ПАНДЕМИСКИ ПРОФИТЕРИ“ – ДАЛИ ДИГИТАЛИЗАЦИЈАТА И ОНЛАЈН ПРИСУСТВОТО БЕА СПАС ЗА КОМПАНИИТЕ ВО	БАС, 2021г.

				ПЕРИОДОТ НА ПАНДЕМИЈАТА?	
		3.	Пред. м-р Иван Ѓорѓиевски	БИЗНИС ЛАБОРАТОРИЈА – ИНОВАТИВЕН МОДЕЛ ЗА ЗГОЛЕМУВАЊЕ НА ВРАБОТЛИВОСТА КАЈ СТУДЕНТИТЕ	Петти стручен симпозиум на БАС, 2017г.
		4.	Пред. м-р Иван Ѓорѓиевски	УЛОГАТА НА НЕВЛАДИНИОТ СЕКТОР ВО ПОДОБРУВАЊЕТО НА ВРАБОТЛИВОСТА	Трети стручен симпозиум на БАС, 2014г.
		5.			
11.	Менторства на додипломски, магистерски/специјалистички и докторски студии				
	11.1.	Дипломски работи		/	
	11.2.	Специјалистички/ магистерски работи		2	
	11.3.	Докторски дисертации			
12.	За ментори на докторски трудови селектирани резултати во последните четири/ пет години				
	12.1.	Доказ за печатени научноистражувачки трудови во меѓународни списанија или меѓународни научни публикации во даденото поле (до шест) во последните пет години			
		Ред. бр.	Автори	Наслов	Издавач/ година
		1.			
		2.			
		3.			
		4.			
		5.			
	12.2.	Доказ за најмалку два печатени научно истражувачки трудови во меѓународни списанија со импакт фактор во даденото поле во последните пет години			
		Ред. бр.	Автори	Наслов	Издавач/ година
		1.			
		2.			
	12.3.	Доказ за најмалку три учества на меѓународни собири во последните четири години			
		Ред. бр.	Автори	Наслов	Издавач/ година
		1.			
		2.			
		3.			

1.	Име и презиме	Лидија Стефановска		
2.	Дата на раѓање	20.02. 1974 г.		
3.	Степен на образование	VII		
4.	Наслов на научниот степен	Доктор на науки		
5.	Каде и кога го завршил образованието односно се стекнал со научен степен	Образование	Година	Институција
		Високо образование	1996	УКИМ Скопје, Природно математички факултет, професор по математика
		Магистериум	2008	УКЛО Битола, Педагошки факултет Битола, магистер по менаџмент во образование
		Докторат	2011	УКЛО Битола, ФИКТ Битола, доктор на науки по јавна администрација
6.	Подрачје, поле и област на научниот степен магистер	Подрачје	Поле	Област
		Општествени науки	Организациони науки и управување (менаџмент)	Менаџмент во образование
7.	Подрачје, поле и област на научниот степен доктор	Подрачје	Поле	Област
		Општествени науки	Организациони науки и управување (менаџмент)	Стратешки менаџмент
8.	Доколку е во работен однос да се наведе институцијата каде работи и звањето во кое е избран и во која област	Институција	Звање во кое е избран и област	
		Бизнис Академија Смилевски – БАС Скопје	Професор на висока стручна школа	
9.	Список на предмети кои наставникот ги води одделно за првиот, вториот и третиот циклус на студии			
	9.1.	Список на предмети кои наставникот ги води на првиот циклус на студии		
		Ред. бр.	Наслов на предметот	Студиска програма/ иснтитуција
		1.	Основи на стратегиски менаџмент	Бизнис менаџмент/Бизнис Академија Смилевски – БАС Скопје
		2.	Организациски промени	Бизнис менаџмент/Бизнис Академија Смилевски – БАС Скопје
		3.	Математика за бизнис	Бизнис менаџмент/Бизнис Академија Смилевски – БАС Скопје
		4.	Стартирање на нов бизнис	Бизнис менаџмент/Бизнис Академија Смилевски – БАС Скопје
		5.	Деловно планирање	Бизнис менаџмент/Бизнис Академија Смилевски – БАС Скопје
		6.	Претприемаштво	Бизнис менаџмент/Бизнис Академија Смилевски – БАС Скопје
	9.2.	Список на предмети кои наставникот ги води на вториот циклус на студии		
		Ред. бр.	Наслов на предметот	Студиска програма/институција

		1.	Стратегиски менаџмент	Стратегиски менаџмент/Бизнис Академија Смилевски – БАС Скопје	
		2.	Менаџмент на промени	Стратегиски менаџмент/Бизнис Академија Смилевски – БАС Скопје	
		3.	Стратегиско водство	Стратегиски менаџмент/Бизнис Академија Смилевски – БАС Скопје	
		4.	Организациско разузнавање	Стратегиски менаџмент/Бизнис Академија Смилевски – БАС Скопје	
	9.3.	Список на предмети кои наставникот ги води на третиот циклус на студии			
		Ред. бр.	Наслов на предметот	Студиска програма/ иснтитуција	
		1.			
		2.			
	10.	Селектирани резултати во последните пет години			
		10.1.	Релевантни печатени научни трудови (до пет)		
Ред. бр.			Автори	Наслов	Издавач/ година
1.			Stefanovska L., Galovska B	Strategic dimension of organizational commitment and job satisfaction in conditions of a pandemic,	Sedma međunarodna konferencija PRAVO, EKONOMIJA I MENADŽMENT U SAVREMENIM USLOVIMA LEMiMA 2021 Zbornik radova, pp. 325 – 342;
2.			Stefanovska L., Jakupi T	Challenges and problems that family businesses face	CONFERENCE PROCEEDINGS SIXTH INTERNATIONAL SCIENTIFIC-BUSINESS CONFERENCE LIMEN 2020, Leadership, Innovation, Management and Economics: Integrated Politics of Research, pp. 200 – 206;
3.			Stefanovska L., Mitrevski V., Soklevski T.,	The system of rewards and recognitions as a strategy for gaining new knowledge and experience,	2019, Proceedings of IASTEM International Conference, Perth Australia, ISBN 978-93-87405-18-9, pp. 1-8;
4.			Stefanovska L. Solunchevski M., Koteski D.,	Strategic review of the benefits of practical training	Conference Proceedings, 2018 „The Education at the crossroads – conditions, challenges, solutions and perspectives, from the International Scientific Conference, ISBN 978-608-4616-89-4, pp. 182-186;
5.			Stefanovska L., Mitrevski V.	The role of organizational commitment and knowledge for successful organizational performance	2017, Indian Journal of Commerce & Management Studies (ISSN: 2249-0310 EISSN: 2229-5674, Impact Factor (GIF) : 2,6) May, 2017, Volume VIII, Issue – 2, pp. 30-37;
10.2.		Учество во научно-истражувачки национални и меѓународни проекти (до пет)			

		Ред. бр.	Автори	Наслов	Издавач/ година
		1.	Група автори	ВИКО (Влијание на иновативноста врз конкурентноста на организациите)	2017 – 2020, БАС Институт за менаџмент Битола
		2.	Група автори	Дигитализацијата како организациски и менаџерски предизвик,	2020 - Истражувачка програма на БАС Институт за менаџмент Битола
		3.	Стефановска Л.	Анализа за потребите на микро, малите и средните компании од регионот, од проектот Одржлив и инклузивен рамномерен регионален развој	2019, Швајцарската агенција за соработка и развој и Министерството за локална самоуправа, Центар за развој на Пелагониски плански регион;
		4.	Група автори	БАСТИОН, проект за развивање на меки вештини и социјални компетенции за тимско решавање на проблеми	2017-2020, МОН и Светска Банка
		5.			
	10.3.	Печатени книги во последните пет години (до пет)			
		Ред. бр.	Автори	Наслов	Издавач/ година
		1.	Лидија Стефановска	Водич за стратешко планирање	Бизнис академија Смилевски – БАС Скопје, 2018 г.
		2.			
		3.			
		4.			
		5.			
	10.4.	Печатени стручни трудови во последните пет години (до пет)			
		Ред. бр.	Автори	Наслов	Издавач/ година
		1.	Буторац Д., Стефановска Л.,	Континуитет на деловното работење во областа на градежништвото	2021, Зборник на трудови од седмиот симпозиум, менаџментот и Современите практики на БАС и БАС ИМ, стр. 21-26;
		2.	Стефановска Л., Солунчевски М., Василевски Г.,	Интеракција меѓу елементите на Burke & Litwin – новиот модел за организациски промени и нивното влијание врз организациската изведба,	2019, Зборник на трудови од шестиот симпозиум, менаџментот и Современите практики на БАС и БАС ИМ, стр. 145 – 149;
		3.	Стефановска Л.,	Развојни стратегии во Е – бизнисите	Петти симпозиум Менаџментот и современите практики, со предметен фокус Современите трендови во работењето на

			Василевски Г.		организациите, Скопје 2017, Бизнис Академија Смилевски, БАС ИМ
		4.			
		5.			
11.	Менторства на додипломски, магистерски/специјалистички и докторски студии				
	11.1.	Дипломски работи	/		
	11.2.	Специјалистички/ магистерски работи	23		
	11.3.	Докторски дисертации	/		
12.	За ментори на докторски трудови селектирани резултати во последните четири/ пет години				
	12.1.	Доказ за печатени научноистражувачки трудови во меѓународни списанија или меѓународни научни публикации во даденото поле (до шест) во последните пет години			
		Ред. бр.	Автори	Наслов	Издавач/ година
		1.			
		2.			
		3.			
		4.			
		5.			
	6.				
	12.2.	Доказ за најмалку два печатени научно истражувачки трудови во меѓународни списанија со импакт фактор во даденото поле во последните пет години			
		Ред. бр.	Автори	Наслов	Издавач/ година
		1.			
		2.			
	12.3.	Доказ за најмалку три учества на меѓународни собири во последните четири години			
		Ред. бр.	Автори	Наслов	Издавач/ година
		1.			
		2.			
			3.		

1.	Име и презиме	Маја Кузмановска		
2.	Дата на раѓање	05.07.1979 година		
3.	Степен на образование	VIII		
4.	Наслов на научниот степен	Доктор на науки		
5.	Каде и кога го завршил образованието односно се стекнал со научен степен	Образование	Година	Институција
		Дипломиран економист	2004	Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ – Економски факултет, Скопје
		Магистер по економски науки	2009	Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ – Економски факултет, Скопје
		Доктор на економски науки	2013	Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ – Економски факултет, Скопје
6.	Подрачје, поле и област на научниот степен магистер	Подрачје	Поле	Област
		Општествени науки	503 Економски науки	50325 Маркетинг
7.	Подрачје, поле и област на научниот степен доктор	Подрачје	Поле	Област
		Општествени науки	503 Економски науки	50325 Маркетинг
8.	Доколку е во работен однос да се наведе институцијата каде работи и звањето во кое е избран и во која област	Институција		Звање во кое е избран и област
		Бизнис академија Смилевски БАС, Скопје		Професор на висока стручна школа за наставната област Економија и маркетинг
9.	Список на предмети кои наставникот ги води одделно за првиот, вториот и третиот циклус на студии			
	9.1.	Список на предмети кои наставникот ги води на првиот циклус на студии		
		Ред. бр.	Наслов на предметот	Студиска програма/ иснтитуција
		1.	Вовед во бизнис	Бизнис менаџмент/ Бизнис академија Смилевски - БАС
		2.	Финансиски менаџмент	Бизнис менаџмент/ Бизнис академија Смилевски - БАС
		3.	Маркетинг	Бизнис менаџмент/ Бизнис академија Смилевски - БАС
		4.	Менаџерска економија	Бизнис менаџмент/ Бизнис академија Смилевски - БАС
		5.	Грижа и однесување со корисници	Бизнис менаџмент/ Бизнис академија Смилевски - БАС
		6.	Менаџерско сметководство	Бизнис менаџмент/ Бизнис академија Смилевски - БАС
		7.	Продажбен менаџмент	Бизнис менаџмент/ Бизнис академија Смилевски - БАС
	8.	Основи на маркетинг менаџмент	Бизнис менаџмент/ Бизнис академија Смилевски - БАС	
	9.2.	Список на предмети кои наставникот ги води на вториот циклус на студии		
		Ред. бр.	Наслов на предметот	Студиска програма/ иснтитуција
		1.	Компаниски и инвестициски финансии	Бизнис менаџмент/ Бизнис академија Смилевски - БАС
		2.	Стратегиски маркетинг	Бизнис менаџмент/ Бизнис академија Смилевски - БАС

9.3.	Список на предмети кои наставникот ги води на третиот циклус на студии				
	Ред. бр.	Наслов на предметот	Студиска програма/ иснтитуција		
	1.	/	/		
	2.	/	/		
10.	Селектирани резултати во последните пет години				
	10.1.	Релевантни печатени научни трудови (до пет)			
		Ред. бр.	Автори	Наслов	Издавач/ година
		1.	Kuzmanovska. M., Ivanovska P.D.	The impact of social media on online shopping during covid 19 pandemic	32 nd International scientific conference – Knowledge for development, Struga, N. Macedonia, August 2021
			Ivanovska.P.D, Kuzmanovska.M.,	“Global marketing in times of crisis”	7th International Conference "Law, Economy and Management in Modern Ambience LEMiMA 2021, Belgrade, Serbia, April 2021
		2.	Маја Кузмановска Билјана Галовска	The impact of metaprograms on the purchase decision-making process	6 th Scientific – business conference, LIMEN 2020
		3.	Маја Кузмановска Дијана Ивановска Пржо	IT competitiveness factors and indicators for their measurement	6-та меѓународна научна конференција „право, економија и менаџмент во современи услови“ LEMiMA 2019
		4.	Sanda K. Kvasic Maja Kuzmanovska	Leadership after Covid 19	PAR International leadership conference 2021
		5.	Дијана Ивановска Пржо Маја Кузмановска	Пазарни пост ковид предизвици за маркетинг стратегиите	Осма меѓународна научна конференција Глобални трендови – 2021, Македонско меѓународно списание за маркетинг, бр. 13
	10.2.	Учество во научно-истражувачки национални и меѓународни проекти (до пет)			
		Ред. бр.	Автори	Наслов	Издавач/ година
		1.	Маја Кузмановска, член на тим	Влијанието на иновациите врз конкурентноста на организациите ВИКО	Бизнис Академија Смилевски Институт за Менаџмент, БАСИМ Битола, 2017
		2.	Маја Кузмановска, обучувач	ПРОЕКТ: БАСТИОН - Развивање на меки вештини и социјални	Бизнис Академија Смилевски Институт за Менаџмент,

				компетенции за тимско решавање на проблеми	БАСИМ Битола, 2018
	3.	Маја Кузмановска, член на тим		Дигитализацијата како организациски и менаџерски предизвик	Бизнис Академија Смилевски Институт за Менаџмент, БАСИМ Битола, 2020
	4.				
	5.				
10.3.	Печатени книги во последните пет години (до пет)				
	Ред. бр.	Автори	Наслов	Издавач/ година	
	1.	Д-р Маја Кочоска М-р Дијана (Дамевска) Ивановска Пржо	Маркетинг – теорија и практика	Бизнис академија Смилевски БАС, Скопје 2017	
	2.				
	3.				
	4.				
	5.				
10.4.	Печатени стручни трудови во последните пет години (до пет)				
	Ред. бр.	Автори	Наслов	Издавач/ година	
	1.	Маја Кузмановска	Влијанието на социјалните мрежи врз однесувањето на потрошувачите	Бизнис академија Смилевски БАС, 2021	
	2.	Маја Кузмановска	Влијанието на квалитетот на услугата врз задоволството кај потрошувачите, лојалноста и бренд имиџот	Бизнис академија Смилевски БАС, 2019	
	3.	Маја Кузмановска Бојан Поповски	„ BIG DATA“-незаменлива алатка во процесот на планирање	Бизнис академија Смилевски БАС, 2019	
	4.	Маја Кочоска Марјан Трајковски	Стратегија за конкурентска предност преку технолошки развој и воведување нови технологии	Бизнис академија Смилевски БАС, 2017	
	5.	Маја Кочоска Катерина Котлареска - Манеска	Mystery shopping – моќна алатка за мерење на задоволството на потрошувачите	Бизнис академија Смилевски БАС, 2017	
11.	Менторства на додипломски, магистерски/специјалистички и докторски студии				
	11.1.	Дипломски работи			
	11.2.	Специјалистички/ магистерски работи		23	
	11.3.	Докторски дисертации			
12.	За ментори на докторски трудови селектирани резултати во последните четири/ пет години				
	12.1.	Доказ за печатени научноистражувачки трудови во меѓународни списанија или меѓународни научни публикации во даденото поле (до шест) во последните пет години			
		Ред. бр.	Автори	Наслов	Издавач/ година
		1.			
		2.			

		3.			
		4.			
		5.			
		6.			
	12.2.	Доказ за најмалку два печатени научно истражувачки трудови во меѓународни списанија со импакт фактор во даденото поле во последните пет години			
		Ред. бр.	Автори	Наслов	Издавач/ година
		1.			
		2.			
	12.3.	Доказ за најмалку три учества на меѓународни собири во последните четири години			
		Ред. бр.	Автори	Наслов	Издавач/ година
		1.			
		2.			
		3.			

1.	Име и презиме		Таип Јакупи		
2.	Дата на раѓање		28.08.1965		
3.	Степен на образование		VIII		
4.	Наслов на научниот степен		Доктор на науки		
5.	Каде и кога го завршил образованието односно се стекнал со научен степен	Образование	Година	Институција	
		Дипломиран професор по производно и техничко образование	1991	ИСПТО, УКИМ, Скопје	
		Магистер на кадровски менаџмент	2004	ИСППИ, УКИМ, Скопје	
		Доктор по менаџмент	2006	ИСППИ, УКИМ, Скопје	
6.	Подрачје, поле и област на научниот степен магистер	Подрачје	Поле	Област	
		Општествени науки	Организациони науки и управување (менаџмент)	ИСППИ, УКИМ, Скопје	
7.	Подрачје, поле и област на научниот степен доктор	Подрачје	Поле	Област	
		Општествени науки	Организациони науки и управување (менаџмент)	ИСППИ, УКИМ, Скопје	
8.	Доколку е во работен однос да се наведе институцијата каде работи и звањето во кое е избран и во која област	Институција	Звање во кое е избран и област		
		Бизнис академија Смилевски – БАС, Скопје	Професор во наставна област Претприемаштво		
9.	Список на предмети кои наставникот ги води одделно за првиот, вториот и третиот циклус на студии				
	9.1.	Список на предмети кои наставникот ги води на првиот циклус на студии			
		Ред. бр.	Наслов на предметот	Студиска програма/ институција	
		1.	Претприемаштво	Бизнис менаџмент/ БАС	
		2.	Иновации и интрапретприемаштво	Бизнис менаџмент/ БАС	
		3.	Деловно планирање	Бизнис менаџмент/ БАС	
		4.	Стартирање на нов бизнис	Бизнис менаџмент/ БАС	
		5.	Практикум по менаџмент	Бизнис менаџмент/ БАС	
	6.				
	9.2.	Список на предмети кои наставникот ги води на вториот циклус на студии			
		Ред. бр.	Наслов на предметот	Студиска програма/ институција	
		1.	Стратегиско водство	Стратегиски менаџмент/ БАС	
		2.	Социјално претприемаштво	Стратегиски менаџмент/ БАС	
	9.3.	Список на предмети кои наставникот ги води на третиот циклус на студии			
Ред. бр.		Наслов на предметот	Студиска програма/ институција		
1.		/	/		
2.		/	/		
10.	Селектирани резултати во последните пет години				
	10.1.	Релевантни печатени научни трудови (до пет)			
		Ред. бр.	Автори	Наслов	Издавач/ година
		1.	Stefanovska L., Jakupi T	Challenges and problems that family businesses face	CONFERENCE PROCEEDINGS SIXTH INTERNATIONAL SCIENTIFIC-BUSINESS CONFERENCE LIMEN 2020, Leadership.

					Innovation, Management and Economics: Integrated Politics of Research, pp. 200 – 206;
	2.	Jakupi, T., Kotevska-Dimovska, M	Lifelong learning - dimension of successful leadership		PAR International Leadership Conference (PILC) Visoka poslovna škola PAR i Poslovna akademija Rijeka, 2018
	3.	Jakupi, T.; Kotevska-Dimovska, M.	Human dimension of leadership in the conditions of changes - systemic psychological approach		Knowledge – International Journal Vol. 22.1, ISSN 1857-923X, 161-167, Vrnjacka Banja, Serbia, 2018
	4.	Jakupi, T.; Kotevska-Dimovska, M.	The influence of leadership on the success of strategic management		Book of proceedings XIV International May Conference on Strategic Management – IMCSM 25 –27, Bor, Serbia, 2018
	5.	Јакупи,Т.; Котевска Димовска, М.	Улогата на водството во интеграцијата на компаниите и другите облици на организирање во индустриската зона визбегово – Скопје		Зборник на трудови од четврта меѓународна научна конференција, БАС - Современите менаџески педизвици и организациски наики, Институт за менаџмент - БАС, ISBN 978-608-4729-06-8, Битола, 2017
	10.2.	Учество во научно-истражувачки национални и меѓународни проекти (до пет)			
		Ред. бр.	Автори	Наслов	Издавач/ година
		1.			
		2.			
		3.			
		4.			
	10.3.	Печатени книги во последните пет години (до пет)			
		Ред. бр.	Автори	Наслов	Издавач/ година
		1.			
		2.			
		3.			
		4.			
	10.4.	Печатени стручни трудови во последните пет години (до пет)			
		Ред. бр.	Автори	Наслов	Издавач/ година

		1.	Котевска, Д.М., Јакупи, Т.	Светли и темни страни на лидерството: Теоретско проширување на парадигмата на лидерските особини	СЕДМИ СТРУЧЕН СИМПОЗИУМ МЕНАЏМЕНТОТ И СОВРЕМЕНИТЕ ПРАКТИКИ, БАС, Скопје, БАС ИМ, Битола, 2021 г.
		2.	Јакупи, Т., Смилевски, Г.	Стратешки развој на квалитетот на работниот живот и ефективното работење - битен предуслов за оддржлва конкурентност	Петти симпозиум на БАС, Скопје, 2017 г.
		3.			
		4.			
		5.			
11.	Менторства на додипломски, магистерски/специјалистички и докторски студии				
	11.1.	Дипломски работи			
	11.2.	Специјалистички/ магистерски работи		6	
	11.3.	Докторски дисертации			
12.	За ментори на докорски трудови селектирани резултати во последните четири/ пет години				
	12.1.	Доказ за печатени научноистражувачки трудови во меѓународни списанија или меѓународни научни публикации во даденото поле (до шест) во последните пет години			
		Ред. бр.	Автори	Наслов	Издавач/ година
		1.			
		2.			
		3.			
		4.			
		5.			
		6.			
	12.2.	Доказ за најмалку два печатени научно истражувачки трудови во меѓународни списанија со импакт фактор во даденото поле во последните пет години			
		Ред. бр.	Автори	Наслов	Издавач/ година
		1.			
		2.			
	12.3.	Доказ за најмалку три учества на меѓународни собири во последните четири години			
		Ред. бр.	Автори	Наслов	Издавач/ година
		1.			
		2.			
		3.			

1.	Име и презиме	Тони Соклевски		
2.	Дата на раѓање	31.10.1971		
3.	Степен на образование	VIII		
4.	Наслов на научниот степен	Доктор на науки		
5.	Каде и кога го завршил образованието односно се стекнал со научен степен	Образование	Година	Институција
		Дипломиран машински инженер	2000	Универзитет „Св.Климент Охридски“ - Битола Технички факултет
		Магистер по менаџмент во образование	2006	УКЛО Педагошки факултет Битола
		Доктор на менаџмент	2014	УКИМ Институт за социолошки и политичко-правни истражувања Скопје
6.	Подрачје, поле и област на научниот степен магистер	Подрачје	Поле	Област
		Општествени науки	506 Организациски науки и менаџмент	Менаџмент во образование
7.	Подрачје, поле и област на научниот степен доктор	Подрачје	Поле	Област
		Општествени науки	506 Организациски науки и менаџмент	Менаџмент
8.	Доколку е во работен однос да се наведе институцијата каде работи и звањето во кое е избран и во која област	Институција		Звање во кое е избран и област
		Бизнис академија Смилевски-БАС Скопје		Професор на висока стручна школа за наставната област Оперативен менаџмент и проектен менаџмент
9.	Список на предмети кои наставникот ги води одделно за првиот, вториот и третиот циклус на студии			
	9.1.	Список на предмети кои наставникот ги води на првиот циклус на студии		
		Ред. бр.	Наслов на предметот	Студиска програма/ иснтитуција
		1.	Основи на менаџмент	Бизнис менаџмент/ Бизнис академија Смилевски - БАС
		2.	Основи на оперативен менаџмент	Бизнис менаџмент/ Бизнис академија Смилевски - БАС
		3.	Надзорнички менаџмент	Бизнис менаџмент/ Бизнис академија Смилевски - БАС
		4.	Практикум по менаџмент	Бизнис менаџмент/ Бизнис академија Смилевски - БАС
		5.	Менаџмент на квалитет	Бизнис менаџмент/ Бизнис академија Смилевски - БАС
		6.	Основи на проектен менаџмент	Бизнис менаџмент/ Бизнис академија Смилевски - БАС
	7.	Менаџирање на верига на набавки	Бизнис менаџмент/ Бизнис академија Смилевски - БАС	
	9.2.	Список на предмети кои наставникот ги води на вториот циклус на студии		
Ред. бр.		Наслов на предметот	Студиска програма/ иснтитуција	

10.	9.3.	1.	Оперативен менаџмент		Стратегиски менаџмент/ Бизнис академија Смилевски – БАС	
		2.	Проектен менаџмент		Стратегиски менаџмент/ Бизнис академија Смилевски - БАС	
		Список на предмети кои наставникот ги води на третиот циклус на студии				
		Ред. бр.	Наслов на предметот		Студиска програма/ институција	
		1.				
	2.					
	Селектирани резултати во последните пет години					
	10.1.	Релевантни печатени научни трудови (до пет)				
		Ред. бр.	Автори		Наслов	Издавач/ година
		1.	Soklevski T., Stefanovska L.		A model for improving soft skills of students in effective employment	KNOWLEDGE – International Journal Vol.34.5 September, 2019 Global Impact Factor (1.832) 11-13.10.2019. Kavala, Greece
2.		Soklevski T., Taip J.		The leaders and economic changes	PAR University College Rijeka, Hrvatska, 2018	
3.		Soklevski T., Soklevska M.		Operations management in the Republic of Macedonia	International journal Bitola, 2017.	
4.		Soklevski T.		The competencies of the project managers and the success of the projects	KNOWLEDGE - International Journal Vol. 20, December, 2017, Bulgaria. Impact Factor: 1,023	
5.		Soklevski T., Soklevska M.		Дигитализираност и информатичка интегрираност на деловните процеси,	Шеста меѓународна конференција БАС ИМ, Битола, 30-31.10.2020	
10.2.	Учество во научно-истражувачки национални и меѓународни проекти (до пет)					
	Ред. бр.	Автори		Наслов	Издавач/ година	
	1.	Т.Соклевски, координатор, ментор, обучувач		Проект за развој на вештини поддршка на иновации	МОН, Светска банка, 2017 - 2019	
	2.	Т. Соклевски, тим лидер		Оперативниот менаџмент и организациската изведба (истражувачки национален проект)	БАСИМ, Битола, 2016	
	3.	Т.Соклевски, национален консултант, обучувач и ментор		Квалитет во образованието	МОН, USAID, 2011	
	4.	Т.Соклевски, национален консултант и координатор		Проект за модернизација на образованието	МОН, Светска банка и Влада на Холандија, 2005-2010	

		5.	Т.Соклевски, координатор	Меѓуетничка соработка	Европска агенција за реконструкција и развој, 2006
	10.3.	Печатени книги во последните пет години (до пет)			
		Ред. бр.	Автори	Наслов	Издавач/ година
		1.			
		2.			
		3.			
		4.			
		5.			
	10.4.	Печатени стручни трудови во последните пет години (до пет)			
		Ред. бр.	Автори	Наслов	Издавач/ година
		1.	Соклевски Т.	Зголемување на конкурентноста на организациите преку примена на ит технологии	Петти симпозиум, БАС, Скопје, април, 2017
		2.	Соклевски Т.и Апостолова А.	Влијанието на менаџментот во градење на силна организациска култура во производствените и услужни организации во Република Северна Македонија	Шестти симпозиум, БАС, Скопје, мај, 2019
11.	Менторства на додипломски, магистерски/специјалистички и докторски студии				
	11.1.	Дипломски работи		/	
	11.2.	Специјалистички/ магистерски работи		60	
	11.3.	Докторски дисертации		/	
12.	За ментори на докорски трудови селектирани резултати во последните четири/ пет години				
	12.1.	Доказ за печатени научноистражувачки трудови во меѓународни списанија или меѓународни научни публикации во даденото поле (до шест) во последните пет години			
		Ред. бр.	Автори	Наслов	Издавач/ година
		1.			
		2.			
		3.			
		4.			
		5.			
	12.2.	Доказ за најмалку два печатени научно истражувачки трудови во меѓународни списанија со импакт фактор во даденото поле во последните пет години			
		Ред. бр.	Автори	Наслов	Издавач/ година
		1.			
		2.			
	12.3.	Доказ за најмалку три учества на меѓународни собири во последните четири години			
		Ред. бр.	Автори	Наслов	Издавач/ година
		1.			
		2.			
		3.			

1.	Име и презиме	Анка Веселинова		
2.	Дата на раѓање	05.03.1980		
3.	Степен на образование	Втор циклус		
4.	Наслов на научниот степен	Виш лектор		
5.	Каде и кога го завршил образованието односно се стекнал со научен степен	Образование	Година	Институција
		Високо образование	2002	УКИМ
		Магистериум	2009	УКИМ
		Докторат		
6.	Подрачје, поле и област на научниот степен магистер	Подрачје	Поле	Област
		Општествени науки	Филологија	Методика
7.	Подрачје, поле и област на научниот степен доктор	Подрачје	Поле	Област
		Општествени науки		
8.	Доколку е во работен однос да се наведе институцијата каде работи и звањето во кое е избран и во која област	Институција		Звање во кое е избран и област
		МИТ Универзитет		Виш лектор
9.	Список на предмети кои наставникот ги води одделно за првиот, вториот и третиот циклус на студии			
9.1.	Список на предмети кои наставникот ги води на првиот циклус на студии			
	Ред. број	Наслов на предметот	Студиска програма / институција	
	1.	Англиски јазик	Факултет за психологија, МИТ Универзитет	
	2.	Англиски јазик	Оперативен Менаџмент, БАС	
	3.			
	4.			
	5.			
	6.			
9.2.	Список на предмети кои наставникот ги води на вториот циклус на студии			
	Ред. број	Наслов на предметот	Студиска програма / институција	
	1.			
	2.			
9.3.	Список на предмети кои наставникот ги води на третиот циклус на студии			
	Ред. број	Наслов на предметот	Студиска програма / институција	
	1.			
	2.			
10.	Селектирани резултати во последните пет години			
10.1.	Релевантни печатени научни трудови (до пет)			
	Ред.број	Автори	Наслов	Издавач / година

		1.	Veselinova, Anka.	Designing Final Tasks and Acquiring the Communicative Competence with the Task-oriented Approach in the Business English Classroom,	<i>The Journal of Teaching English for Specific and Academic Purposes</i> Vol. 4, No3, pp. 561–572 UDC: 811.111"243:159.953 DOI: 10.22190/JTESAP 1603561V, 2016.
		2.	Veselinova, Anka	<i>Early Development of the Communicative Competence (CC) in English Language (EL) with the Digital Entertainment Technology (DET) in Pre-school Children</i>	Journal of European and Balkan Perspectives, Volume: III Number: 2 ISSN: 2545-4854 Skopje, Autumn 2020
		3.			
		4.			
		5.			
	10.2.	Учество во научно-истражувачки национални и меѓународни проекти (до пет)			
		Ред.број	Автори	Наслов	Издавач / година
		1.			
		2.			
		3.			
		4.			
		5.			
	10.3.	Печатени книги во последните пет години (до пет)			
		Ред.број	Автори	Наслов	Издавач / година
		1.	Анка Веселинова и 4 други автори	Léo et Sophie vous font découvrir le français, fiches pédagogiques	Association des professeurs de Français de la République de Macédoine, ISBN 978-608-66640-1-5-, Skopje, 2021
		2.			
		3.			
		4.			
		5.			
	10.4.	Печатени стручни трудови во последните пет години (до пет)			
		Ред.број	Автори	Наслов	Издавач / година
		1.			
		2.			
		3.			
		4.			

		5.			
		6.			
11.	Менторства на додипломски, магистерски и докторски студии				
11.1.	Дипломски работи				
11.2.	Магистерски работи				
11.3.	Докторски дисертации				
12.	За ментори на докторски трудови селектирани резултати во последните четири/ пет години				
12.1.	Доказ за печатени научноистражувачки трудови во меѓународни научни списанија или меѓународни научни публикации во даденото поле (до шест) во последните пет години				
	Ред. број	Автори	Наслов	Издавач / година	
	1.				
	2.				
	3.				
	4.				
	5.				
	6.				
12.2.	Доказ за најмалку два печатени научноистражувачки трудови во меѓународни научни списанија со импакт фактор во даденото поле во последните пет години				
	Ред. број	Автори	Наслов	Издавач / година	
	1.				
	2.				
12.3.	Доказ за најмалку три учества на меѓународни собири во последните четири години				
	Ред. број	Автори	Наслов на трудот	Меѓународен собир/ конференција	Година
	1.				
	2.				
	3.				

20 ПРИЛОГ БР. 5 | Додаток на диплома



ПРИВАТНА НЕПРОФИТНА ВИСОКООБРАЗОВНА УСТАНОВА САМОСТОЈНА ВИСОКА СТРУЧНА ШКОЛА
БИЗНИС АКАДЕМИЈА СМИЛЕВСКИ – БАС, СКОПЈЕ

ДОДАТОК НА ДИПЛОМА

1. ПОДАТОЦИ ЗА НОСИТЕЛОТ НА ДИПЛОМАТА

1.1 Име

1.2 Име на родител

1.3 Презиме

1.4 Датум на раѓање, место и држава на раѓање

1.5 Матичен број

2. ПОДАТОЦИ ЗА СТЕКНАТАТА КВАЛИФИКАЦИЈА

2.1 Датум на издавање

2.2 Назив на квалификацијата

2.3 Име на студиската програма, односно главно студиско подрачје, поле и област на студиите

Студиска програма:
Научна област:
Научно поле:
Научно подрачје:

2.4 Име и статус на високообразовната установа која ја администрира дипломата

2.5 Јазик на наставата

3. ПОДАТОЦИ ЗА НИВОТО НА КВАЛИФИКАЦИЈАТА

3.1 Вид на квалификацијата

Стручни студии

3.2 Ниво на квалификацијата според Македонската и Европската рамка на квалификации

Прв циклус (дипломски) студии - VIБ ниво на Национална рамка на високообразовни квалификации, 6 ниво на Европска рамка на високообразовни квалификации

3.3 Траење на студиската програма

Редовни студии: 3 години – 180 ЕКТС
Вонредни студии: во период во кој се акумулираат 180 ЕКТС

3.4 Услови за запишување на студиската програма

Положена државна или меѓународна матура или завршено четиригодишно средно образование пред возедување на државната матура. Дополнителни информации во Правилникот за запишување и студирање на прв циклус на студии на БАС - www.bas.edu.mk

4. ПОДАТОЦИ ЗА СОДРЖИНИТЕ И ПОСТИГНАТИТЕ РЕЗУЛТАТИ

4.1 Начин на студирање

4.2 Барања и резултати на студиската програма

Знаењата, вештините и компетенциите кои ги стекнува студентот по завршувањето на студиската програма може да се најдат на интернет страницата: www.bas.edu.mk

4.3 Податоци за студиската програма, оценки и ЕКТС кредити - погледнете на другата страна*

4.4 Систем на оценување

Скала на оценување		
Освоени поени	Нумеричка оценка	Описна оценка
90 - 100	10	A
80 - 89	9	B
70 - 79	8	C
60 - 69	7	D
51 - 59	6	E
41 - 50	5	Fx
0 - 40	5	F

Критериуми за добивање на оценка	
Испит (колквиум 1 и 2)	50%
Проектен извештај	20%
Присуство и активност	30%
Трансфериран кредит	TC

4.5. Просечна оценка во текот на студиите

5. ПОДАТОЦИ ЗА КОРИСТЕЊЕ НА КВАЛИФИКАЦИЈАТА

5.1 Пристап до понатамошни студии

Студиската програма овозможува пристап на втор циклус на студии

6. ДОПОЛНИТЕЛНИ ИНФОРМАЦИИ

6.1 Дополнителни информации за студентот

6.2 Дополнителни информации за високообразовната установа

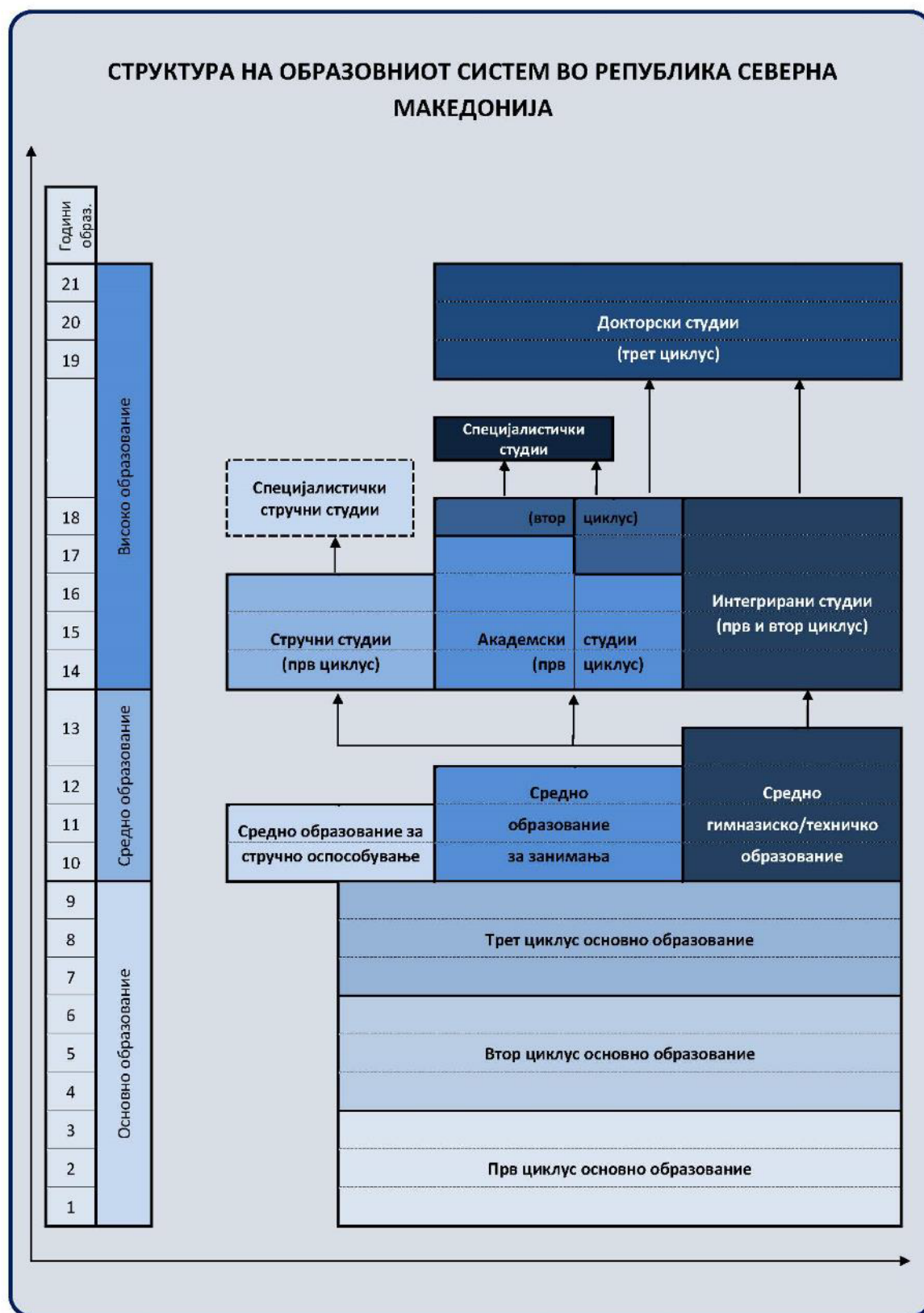
Седиште: Бул. Јане Сандански 111/2, 1000 Скопје, Р. С. Македонија
електронска пошта: info@bas.edu.mk
веб страница: <http://bas.edu.mk>

***4.3** Податоци за студиската програма (насока, модул, оценки и ЕКТС кредити)

РЕДЕН БРОЈ	КОД НА ПРЕДМЕТОТ	НАЗИВ НА ПРЕДМЕТОТ	ФОНД НА ЧАСОВИ	ОЦЕНКА		ЕКТС	СТАТУС НА ПРЕДМЕТОТ (З/И)
				СО БРОЈ	ОПИСНО		
I семестар							
1.							
2.							
3.							
4.							
5.							
6.							
II семестар							
7.							
8.							
9.							
10.							
11.							
III семестар							
12.							
13.							
14.							
15.							
16.							
IV семестар							
17.							
18.							
19.							
20.							
21.							
V семестар							
22.							
23.							
24.							
25.							
26.							
VI семестар							
27.							
28.							
29.							
30.							
31.							

Датум на завршување на студиите	
Датум на почеток на студиите	
Број на диплома	

7. ЗАВЕРКА НА ДОДАТОКОТ НА ДИПЛОМА**7.1** Датум и место
7.2 Име и потпис**7.3** Функција на потписникот
7.4 Печат



8. ПОДАТОЦИ ЗА СИСТЕМОТ НА ВИСОКОТО ОБРАЗОВАНИЕ ВО РЕПУБЛИКА СЕВЕРНА МАКЕДОНИЈА**8.1 Видови високообразовни установи, односно установи што вршат високообразовна дејност**

Бизнис академијата Смилевски – БАС е приватна непрофитна високообразовна установа самостојна висока стручна школа која врши високообразовна дејност како додипломски стручни и специјалистички стручни студии од полето на организациони науки и управување (менаџмент) од областа бизнис и стратешки менаџмент и се грижи за нивниот развој.

8.2 Вид на студии

Стручните студии им даваат на студентите знаења и вештини кои им овозможуваат вршење на стручни занимања и ги оспособуваат за непосредно вклучување во работниот процес.

8.3 Акредитација на високообразовната установа, односно установа што врши високообразовна дејност

Системот на обезбедување, оценување, развој и унапредување на квалитетот во високото образование опфаќа: одобрување, потврдување и признавање на високообразовната установа (БОУ) и на студиските програми за вршење на високообразовна дејност (ВОД) согласно Законот за високото образование, што се остварува преку системот за акредитација; процена на квалитетот на вршење на ВОД, на управувањето, финансирањето, академските и други активности и нејзините приоритети, што се остварува преку системот за евалуација; други активности и механизми преку кои се развива и одржува квалитетот на високото образование утврдени со закон и актите на Националниот совет за високо образование и научно-истражувачка дејност. Системот за обезбедување, оценување, развој и унапредување на високото образование се остварува преку Националниот совет за високото образование и научно-истражувачката дејност и Агенцијата за квалитет во високото образование.

8.4 Структура на високообразовните универзитетски (академски) студиски програми

Студиските програми за стекнување на високо образование се распоредуваат во три циклуси на високо образование:

- Првиот циклус на академски студии (додипломски студии) трае три или четири години и со неговото завршување се стекнуваат 180, односно 240 ЕКТС кредити. Лицето кое ги завршило додипломските студии се стекнува со назив дипломиран и додавка на соодветната област. Во меѓународниот промет и дипломата на англиски јазик, академскиот назив по завршувањето на додипломските студии е bachelor или baccalaureus, односно baccalaurea. Студиските програми на додипломските студии на студентот му обезбедуваат компетенции и методолошки вештини во една или повеќе научни или уметнички области и го квалификуваат да работи независно во рамките на својата професија.
- Вториот циклус на академски студии (постдипломски студии) се организирани како студии кои траат една, односно две години и со нивното завршување се стекнуваат 60 односно 120 ЕКТС кредити. Вкупниот број на кредити кои се стекнуваат на додипломските и постдипломските академски студии изнесува најмалку 300 ЕКТС кредити. Лицето по завршувањето на постдипломските студии се стекнува со назив – магистер од соодветната област. Во меѓународниот промет и дипломата на англиски јазик, научниот назив по завршувањето на постдипломските студии е master, Master of Science (MSc), односно Master of Arts (MA).
- Третиот циклус на академски студии (докторски студии) траат најмалку три години и носат најмалку 180 ЕКТС

кредити. Со јавната одбрана на докторатот се стекнува научен назив доктор на науки (dr.sc., PhD), односно доктор на уметности (dr.art). Докторски студии може да се запишат по завршувањето на втор циклус академски студии.

8.5 Структура на високообразовните стручни студии

Стручните студии се спроведуваат на универзитети и на самостојни високи стручни школи.

- Првиот циклус на стручни студии траат три години и со нивно завршување се стекнуваат 180 ЕКТС кредити. Во рамките на првиот циклус на стручни студии може да се реализираат и кратки стручни студиски програми со 60 до 120 ЕКТС кредити. Со завршувањето на стручните студии од 60 до 120 ЕКТС кредити се стекнува соодветен стручен назив согласно Закон. Со завршувањето на стручните студии со 180 ЕКТС кредити се стекнува диплома со додавка на соодветната струка. Во меѓународниот промет и дипломата на англиски јазик, стручниот назив по завршувањето на првиот циклус на студии е bachelor или baccalaureus, односно baccalaurea, со додавка на струката.
- Вториот циклус на стручни студии траат една година и со нивното завршување се стекнуваат 60 ЕКТС кредити. Вкупниот број на кредити кои се стекнуваат на прв и на втор циклус на стручни студии изнесува 240 ЕКТС кредити. Лицето кое завршило втор циклус на стручни студии се стекнува со назив специјалист во одредена струка. Во меѓународниот промет и дипломата на англиски јазик, називот по завршувањето на стручните студии е Specialist (Spec.).

8.6 Услови за запишување на студиите

На прв циклус на универзитетски и стручни студии може да се запише лице кое положило државна матура или меѓународна матура или кое завршило четиригодишно средно образование според прописите кои важеле пред воведувањето на државната матура.

На втор циклус на академски и стручни студии може да се запише лице кое завршило соодветни студиски програми од прв циклус на академски или стручни студии. За соодветноста на студиските програми одлучува високообразовната установа. На трет циклус на академски студии може да запише лице кое завршило соодветни студии од втор циклус на академски студии со стекнати најмалку 300 ЕКТС кредити од првиот и вториот циклус на студии збирно.

8.7 Систем на оценување

Проверката на знаењата на студентот по наставните предмети се врши континуирано во текот на наставно – образовниот процес и се изразува во поени. За исполнување на обврски за полагање на испит (по делови или во целина) студентот може да оствари најмногу 100 поени или да добие позитивна оценка која се изразува до 10 (десет), при што оценката 5 (пет) означува недоволен успех.

Завршното оценување задолжително се запишува во индекс или во некој друг документ и во пријавата за завршно оценување и/или во електронскиот систем.

Просечниот успех на студентот претставува аритметичка средина на оценките од завршното оценување по сите наставни предмети во текот на студиите, вклучувајќи го и завршниот испит ако истиот е предвиден во студиската програма.

21 ПРИЛОГ БР. 6 | Статут на ВОУ и извештај од последната самоевалуација

Статут на високообразовната установа:

<https://bas.edu.mk/dl/vaznidokumenti/BASStatut.pdf>

<https://bas.edu.mk>

Извештај од последна самоевалуација:

<https://bas.edu.mk/dl/vaznidokumenti/IzvestajSamoevaluacija4.pdf>

<https://bas.edu.mk>

22 ПРИЛОГ БР. 7 | Копија од Решението за акредитација на високообразовната установа издадено од Одборот за акредитација и евалуација на високото образование на РМ


РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА
ОДБОР ЗА АКРЕДИТАЦИЈА НА
ВИСОКОТО ОБРАЗОВАНИЕ
Број 21.12
Врз основа на член 26 и член 42 од Законот за високото образование
(„Службен весник на Република Македонија“, број 64/2000 и 49/03), Одборот
за акредитација на својата 61. седница одржана на 29.05.2007 година донесе

РЕШЕНИЕ

за прифаќање и акредитација на Проектот за основање на Приватна висока стручна школа по бизнис менаџмент „Академија Смилевски“ во Скопје

1. Се прифаќа Проектот на ДЕТРА центар Скопје, за основање на Приватна висока стручна школа за бизнис менаџмент „Академија Смилевски“ во Скопје, врз основа на исполнетоста на условите согласно Законот за високото образование и Правилникот за нормативи и стандарди за основање на високообразовни установи и за вршење високообразовна дејност.
2. Седиштето на Високата стручна школа за бизнис менаџмент, „Академија Смилевски“ е во Скопје на улица Ташко Караџа бб.
3. Основач на високата стручна школа по бизнис менаџмент, Бизнис „Академија Смилевски“ во Скопје е ДЕТРА центар Скопје.
4. Акредитацијата од точка 1 на ова решение се дава на приватната висока стручна школа по бизнис менаџмент, „Академија Смилевски“ во Скопје за студии од областа на организациони науки и бизнис менаџмент во траење од 3 години, за студиската програма: професионални студии по бизнис;
5. По завршените тригодишни студии, студент кој завршил додипломски студии на високата стручна школа по бизнис менаџмент,

Академија Смилевски во Скопје се стекнува со диплома: специјалист по оперативен менаџмент од соодветната област.

6. Основачот е должен во целост да го реализира Проектот од точка 1 на ова решение по однос на исполнетоста на условите за вршење на високообразовна дејност во согласност со Законот за високото образование и Правилникот за нормативите и стандардите за основање на високообразовни установи за вршење високообразовна дејност (“Службен весник на Република Македонија” бр. 33/03).

7. Основачот може да врши запишување на студенти, откако во целост ќе ја спроведе постапката за основање на Приватната висока стручна школа по бизнис менаџмент, Академија Смилевски во Скопје во согласност со Законот за високото образование, односно откако ќе добие решение за почеток со работа од Министерството за образование и наука ќе изврши запишување на високата стручна школа во Регистарот на високообразовни установи на Република Македонија, како и во судскиот Регистар кај надлежниот суд, по што Факултетот се стекнува со статус на правно лице и право да врши високообразовна дејност.

8. Според условите дадени во Проектот, на Факултетот може да се запишат најмногу до 65 вкупно редовни студенти на прва година студии, при тоа вкупниот број на запишани студенти на високата стручна школа по бизнис менаџмент, Академија Смилевски во Скопје, под услов основачот целосно да го обезбеди просторот, опремата и наставниот кадар предложени во проектот.

9. Со денот на влегувањето во сила на ова решение основачот има право да ги преземе сите активности за спроведување на Проектот за основање на Високата стручна школа по бизнис менаџмент, “Академија Смилевски” и

да ја информира јавноста за содржината на ова Решение, како и за активностите што ги презема за основање на Факултетот. Основачот нема право ова Решение да го користи за информирање на јавноста дека е завршена постапката на основање на и дека се исполнети условите за вршење на високообразовна дејност на Високата стручна школа, ниту на било кој начин да ја доведува во заблуда јавноста дека може да започне со упис на студенти.

10. Акредитацијата од точка 1 на ова решение му дава право на основачот да продолжи со подготвителните работи за основање и конституирање на Високата стручна школа со право наставата да ја започне од учебната 2007/2008 година или подоцна.

11. Ова решение влегува во сила со денот на неговото донесување, а ќе се применува со денот на дадената финансиска гаранција согласно законот.

ОБРАЗЛОЖЕНИЕ

Основачот ДЕТРА центар, Скопје, достави Проект за основање Висока стручна школа со прилози кон Проектот, со барање за негова акредитација.

Од извршениот увид во Проектот за основање Висока стручна школа и во целокупната документација за основање на Високата стручна школа, експертската комисија подготви експертски извештај и го достави до Одборот за акредитација.

Одборот за акредитација на својата 55-та седница одржана на 19.02.2007 година, формира експертска комисија и на својата 61. седница одржана на 29.05.2007 година го разгледа Извештајот на експертската комисија по Проектот, за основање на Високата стручна школа, заедно со анексите кон Проектот и одлучи како во диспозитивот на ова решение.

Одборот за акредитација заклучи да му укаже на основачот дека има право да ги превземе сите активности за спроведување на Проектот за основање на Високата стручна школа и да ја информира јавноста за содржината на решението за акредитација, како и за активностите што ги превзема за основање на Високата стручна школа. Но при тоа му укажува на основачот дека нема право Решението за акредитација да го користи : за информирање на јавноста дека е основана Висока стручна школа; како доказ дека се исполнети условите за вршење на високообразовна дејност на Високата стручна школа и да не врши упис на студенти. Одборот за акредитација ќе ги превзема наредните свои активности според придржувањето на основачот кон овој негов заклучок.

Одборот за акредитација заклучи да му укаже на основачот дека ова решение му дава право на основачот да продолжи со подготвителните работи за основање и конституирање на Високата стручна школа со право учебната година да ја започне од учебната 2007/2008 година или подоцна, по извршувањето на подготовките за почетокот со работа и добивањето на решение од Министерството за образование и наука дека се исполнети условите за почеток со работа на Високата стручна школа.

Членовите на Одборот за акредитација одлуката за акредитација ја донесоа едногласно.

**ПРЕТСЕДАТЕЛ НА ОДБОРОТ ЗА
АКРЕДИТАЦИЈА НА ВИСОКОТО ОБРАЗОВАНИЕ**

Проф. д-р Тито Беличанец



23 ПРИЛОГ БР. 8 | Имотни листови, договор и анекс за закупДруштво за кадровски и информатички услуги
ДЕТРА ЦЕНТАР Цестно и Цена (и)Бр. 0307-04/0208.05.2015 год.

СКОПЈЕ

РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА
БИЗНИС АКАДЕМИЈА СМИЛЕВСКИ-БАСБр. 0307-109/0118.05.2015 год.

СКОПЈЕ

ДОГОВОР ЗА ПОДЗАКУП НА НЕДВИЖЕН ИМОТ- ДЕЛОВЕН ПРОСТОРСклучен во Скопје на ден **08.05.2015 година** година помеѓу

1. **ДЕТРА ЦЕНТАР ДОО** Скопје, со седиште на бул. Јане Сандански 67/2, претставувана од управителот Цена Смилевска, во понатамошен текст како **Закуподавач** и

2. **Бизнис академија Смилевски-БАС** Скопје, со седиште на бул. АВНОЈ бр. 74а Скопје, претставувана од генералниот менаџер Горазд Смилевски, во понатамошниот текст како **Закупец**

Член 1

Предмет на овој договор е давање во подзакуп на деловен простор на бул. Јане Сандански бр.111, локал 2, со вкупна површина од 462 м2 (имотен лист 34207 за КО Кисела Вода 2 на КП 873) кој закуподавачот го има земено во закуп врз основа на договор за закуп број 03-31/01 од 13.11.2014 година склучен со ДИ „Квадрант“ Скопје.

Член 2

Просторот опишан во член 1 од овој Договор закуподавачот му го дава во подзакуп на закупецот заедно со целокупната опрема која е опишана со записник број 03-31/03 од 10.11.2014 година, кој е составен дел на овој Договор.

Член 3

Месечниот закуп за деловниот простор заедно со опремата изнесува 3500 евра со пресметан ДДВ во денарска противвредност по среден курс на НБРМ на денот на исплатата.

Член 4

Деловниот простор ќе биде предаден во владение на закупецот најдоцна до 10.05.2015 година.

Член 5

Закупецот се задолжува да направи комплетно осигурување на просторот кој го зема во подзакуп како и на опремата опишана во Записникот.

Член 6

Деловниот простор се издава во подзакуп за период од 6 години, сметано од денот на склучување на договорот.

Член 7

Во случај на спор помеѓу договорните страни надлежен за негово разрешување ќе биде Основен суд 2 Скопје.

Член 8

Договорот е составен во 2 (два) примероци од кои по 1 (еден) за секоја договорна страна.



ЗАКУПОДАВАЧ

Цена Смилевска

Управител



ЗАКУПЕЦ

Горазд Смилевски

Генерален менаџер

Друштво за кадровски и информатички услуги
ДЕТРА ЦЕНТАР Цветко и Цена доо
Бр. 0307-13/02
02.11.2018 год.
СКОПЈЕ

РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА
БИЗНИС АКАДЕМИЈА СМИЛЕВСКИ-БАС
Бр. 0307-23/11
02.11.2018 год.
СКОПЈЕ

АНЕКС 1

кон договор за подзакуп на деловен простор
склучен на ден **02.11.2018** помеѓу

1. **ДЕТРА центар Цветко и Цена доо Скопје** со седиште на ул. Јане Сандански 67/2, 1000 Скопје, ЕМБС: 4277872, претставувано од управителот **Цена Смилевска**.

и

2. **Приватна самостојна високообразовна установа висока стручна школа Бизнис академија Смилевски-БАС Скопје** со седиште бул. Јане Сандански 111, локал 2, 1000 Скопје, ЕМБС: 6372546, претставувано од управителот **Горазд Смилевски**.

Член 1

Анекс 1 кон договорот за подзакуп на деловен простор се однесува на промена на член 6 од Договорот за подзакуп на деловен простор склучен помеѓу двете договорни страни со дел. бр. 0307-04/02 од 08.05.2015 година заведен во ДЕТРА Центар и дел бр. 0307-209/01 од 18.05.2015 година заведен во БАС.

Член 2

Член 6 од Договорот за подзакуп на деловен простор се менува и гласи: „Деловниот простор се издава во подзакуп во период до 18.05.2025 година.“

Член 3

Анексот 1 кон Договорот за подзакуп на деловен простор стапува на сила од денот на неговото склучување.

За ДЕТРА Центар
Цена Смилевска
управител

За БАС
Горазд Смилевски
управител

Одделение за катастар на недвижности Битола

РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА
АГЕНЦИЈА ЗА КАТАСТАР НА НЕДВИЖНОСТИ
1105-22999/2018 од 05.09.2018 08:25:08



ИМОТЕН ЛИСТ број: 26176 ПРЕПИС
Катастарска општина: БИТОЛА

ЛИСТ А: ПОДАТОЦИ ЗА НОСИТЕЛОТ НА ПРАВОТО НА СОПСТВЕНОСТ

Бр. на лист	ЕМБГ / ЕМБС	Име и презиме / Име	Адреса / Седиште	Дел на недвижност	Правен основ на запишување	Бр. на пред. по кој е извршено запишување	Датум и час на запишување
1	***	БИЗ АКАД СМЛЕВСКИ-БАС-СКОПЈЕ	БУЛ АВНОУ 74А0, СКОПЈЕ	1/1	ОДОБРЕНИЕ ЗА ГРАДЕЊЕ УП. 15-78 ОД 23.05.2011 РЕШЕНИЕ ЗА ПОКАЦИОСКИ УСЛОВИ БР УП.15-453 ОД 10.01.2011 ЗАВЕРЕН ПРОЕКТ ОД ОСНОВА НА ПО. ПР.01 КА1. 02 КА1. ПТР БР УП.15-78 ОД 23.05.2011 ЗАПИСНИК ЗА ИЗВРШЕН СТРУЧЕН ТЕХНИЧКИ НАДЗОР ТЕХ.БР.33/12 ОД 21.12.2011 ОДОБРЕНИЕ ЗА УПОТРЕБА ТЕХ.БР.34/12 ОД 21.12.2011 ГЕОДЕТСКИ ЕЛАБОРАТ ДЕЛ БР.01-005-12 ОД ДОДЕЛ ГЕО ЛЕНД БИТОЛА УВЕРЕНИЕ НА ОПШТИНА БИТОЛА БР.32-16 ОД 16.01.2016 ОД	1112-566/2015	12.02.2015 09:43:20

ЛИСТ Б: ПОДАТОЦИ ЗА ЗЕМЛИШТЕТО (КАТАСТАРСКА ПАРЦЕЛА) И ЗА ПРАВОТО НА СОПСТВЕНОСТ

Број на катастарска парцела	Бр. на лист	Видно место/Улица	Катастарска			Површина во м2	Сопственост / сопственост / задржан сопственост	Правен основ на запишување	Бр. на пред. по кој е извршено запишување	Датум и час на запишување
			кв.г/ра	м/з	и/в/з					
5871	22	ХЕРЦЕГ НОВИ БР 6	гз	мз		823	СОПСТВЕНОСТ		1112-566/2015	12.02.2015 09:43:20
5871	22	ХЕРЦЕГ НОВИ БР 6	гз	зпз 1		247	СОПСТВЕНОСТ		1112-566/2015	12.02.2015 09:43:20

РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА
АГЕНЦИЈА ЗА КАТАСТАР НА НЕДВИЖНОСТИ
1105-22999/2018 од 05.09.2018 08:25:08

ИМОТЕН ЛИСТ број: 26176 ПРЕПИС
Катастарска општина: БИТОЛА



ЛИСТ В: ПОДАТОЦИ ЗА СТРАДИ, ПОСЕБНИ ДЕЛОВИ ОД СТРАДИ И ДРУГИ ОБЈЕКТИ И ЗА ПРАВото НА СОПСТВЕНОСТ															
Број на записна книга и парцела основан дато	Адреса (улица и куќен број на зграда)	Бр. на изградбениот објект	Нам. и бр. по кој се определува резултатот од истражувањето	Видовите на истражување на земјиште			Наклоп на инженерски заземлени делови од зградата	Внатрешно наклопно стање по кат и по к.д.	Откопан в м.н.к.д.	Возможност за изградба на к.д.	Сопственост / сопствеништво / заклучена сопственост	Трансферено припојување на податоците од системот	Бр. на проектни емии записување	Бр. на преглед, по кој е направено записување	Дата и час на записување
				Влез	Кат	Под									
5871	22	ХЕЛФЕТ НОВИ БР-6	1	A1-1	1	K 2	1	CT	255		СОПСТВЕНОСТ			1112-566/2015	12.02.2015 09:43:20
5871	22	ХЕЛФЕТ НОВИ БР-6	1	A1-1	1	MA	1	CT	170		СОПСТВЕНОСТ			1112-566/2015	12.02.2015 09:43:20
5871	22	ХЕЛФЕТ НОВИ БР-6	1	A1-1	1	MA	1	ПП	73		СОПСТВЕНОСТ			1112-566/2015	12.02.2015 09:43:20
5871	22	ХЕЛФЕТ НОВИ БР-6	1	A1-1	1	ΠΟ	-	Π	209		СОПСТВЕНОСТ			1112-566/2015	12.02.2015 09:43:20
5871	22	ХЕЛФЕТ НОВИ БР-6	1	B1-3	1	K 1	-	ΔΠ	228		СОПСТВЕНОСТ			1112-566/2015	12.02.2015 09:43:20
5871	22	ХЕЛФЕТ НОВИ БР-6	1	B1-3	1	ΠΡ	-	ΔΠ	197		СОПСТВЕНОСТ			1112-566/2015	12.02.2015 09:43:20

Г.Промени на други ствари права и други права чие записување е утврдено со закон, придобивање на факти од влијание за недвижностите и придобивање

[illegible]

Одобрено за каталог на недвижности Битола

РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА
АГЕНЦИЈА ЗА КАТАСТАР НА НЕДВИЖНОСТИ
1105-22998/2018 од 05.09.2018 08:25:08

ИМОТЕН ЛИСТ број: 26176 ПРЕПИС
Катастарска општина: БИТОЛА



5871	22	1	1	K 2	1	CT	255												
5871	22	1	1	MA	1	ПП	73												
5871	22	1	1	MA	1	CT	170												
5871	22	1	1	ПО	-	П	209												
5871	22	1	1	ПР	-	ДП	197												
5871	22																		

Легенда на внесени шифри и кратени:		Тип	Опис
Шифра	Опис	Примеч.	Целик содржина од имотниот лист
А1-1	станбени куќи на депозити - стипендијни		
В1-3	вистајски објекти		
СТ	отп		
ЗП	Земјиште под улог		
КВ	поземно недвижно наследство		
П	поземно наследство (земли, ливади, блати)		
ДП	депозитни простора		



Овластено лице:
Снежана Блажевска
име и презиме, потпис

24 ПРИЛОГ БР. 9 | Банкарска гаранција – за приватните високообразовни установи



СТОПАНСКА БАНКА
а.д. Битола

До
Министерство за образование и наука на
Република Северна Македонија
ул.Мито Хацивасилев Јасмин бб, 1000 Скопје
(во понатамошниот текст: Корисник на
гаранцијата)

Датум: 1.10.2021 година

БАНКАРСКА ГАРАНЦИЈА ГП 2021/22

1. Ние сме информирани дека **Приватната непрофитна високообразовна установа самостојна висока стручна школа Бизнис академија Смилевски – БАС Скопје**, Бул. Јане Сандански бр. 111/2 Скопје-Аеродром, 1000 Скопје (во понатамошниот текст: Должникот по гаранцијата) согласно член 63 став 2 од Закон за високо образование објавен во Службен весник на Република Северна Македонија број 82/2018 потребно е да достави банкарска гаранција до Министерство за образование и наука на Република Македонија.

2. Врз основа на барањето на Должникот по гаранција, ние Стопанска банка а.д. Битола (во понатамошниот текст: Гарант) со седиште на ул. Добривоје Радосављевиќ бр. 21 Битола, неотповикливо гарантираме пред Вас, Министерство за образование и наука на Република Северна Македонија дека веднаш, а најдоцна во рок од 5 (пет) работни дена по денот на приемот на Вашето прво писмено Барање за плаќање, ќе ви го исплатиме било кој износ, но не повеќе од:

= ЕУР 82.875,00

(со зборови: осумдесет и две илјади осумстотини седумдесет и пет евра)

во денарска противвредност пресметана по среден курс за Евро според Курсната листа на НБРСМ на денот на издавањето.

Вашето Барање за плаќање во писмена форма треба да биде придружено со Изјава во која ќе наведете дека:

- Налогодавачот не ги исполнил своите обврски согласно Член 63, став 2 од Закон за високо образование објавен во Службен весник на Република Северна Македонија број 82/2018 кој гласи:

"Покрај условот утврден во ставот 1 на овој член, за основање на самостојна приватна високообразовна установа потребно е основачот да приложи неотповиклива банкарска гаранција на прв повик во износ од 25% од школарината за бројот на студентите за кои се бара дозвола за работа (или акредитација) со која ќе гарантира дека ќе ги надомести средствата кои студентите ги уплатиле во високообразовната установа која престанала со работа и другите трошоци кои ќе ги имаат студентите заради префрлување на студиите на иста или слична високообразовна установа во земјата."

Тел.: +389 47 207 500 Факс: +389 47 207 513
stbbt@stbbt.mk
www.stbbt.mk
Добривоје Радосављевиќ 21, 7000 Битола, Македонија
ЕМБС: 5026377 ЕДБ: 4002995103351 Стопанска Банка а.д. Битола 500-0000000001-24





СТОПАНСКА БАНКА
а.д. Битола

Оваа гаранција се однесува на студентите што ќе се запишат на прв циклус студии во академската 2021/2022 година.

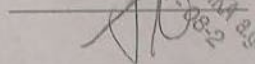
За целите на идентификација, Вашето Барање за плаќање и Изјавата мора да бидат заверени на Нотар кој ќе ја потврди автентичноста на потписот на Барањето за плаќање и на Изјавата.

Барањето за плаќање на Корисникот на гаранцијата ќе се смета дека е направено единствено доколку биде доставено во писарницата на Стопанска банка а.д. Битола, на погоре наведената адреса во Битола, најдоцна до 16:00 часот до датумот на важност на гаранцијата.

3. Гаранцијата е со важност од денот на издавање и е наплатива до 1.10.2024 година. Гаранцијата истекува во целост и автоматски на 1.10.2024 година, независно дали оригиналниот примерок на гаранцијата и анексите по неа (доколку ги има) ни се вратени или не.
4. Износот на Гаранцијата сразмерно ќе се намалува со секое поединечно плаќање по оваа Гаранција од страна на Гарантот.
5. Гаранцијата е наплатива само во Стопанска банка а.д. Битола.
6. Гаранцијата не е пренослива.
7. Во случај на спор, надлежен е Основниот Суд во Битола, Република Северна Македонија.
8. Гаранцијата е составена во два оригинални примероци од кои еден за Банката-Гарант и еден за Корисникот на Гаранцијата.

Битола,

Стопанска банка а.д. Битола
По овластување од УО



Тел: +389 47 207 500 Факс: +389 47 207 513

stbbt@stbbt.mk

www.stbbt.mk

Добривоје Радосављевиќ 21, 7000 Битола, Македонија

ЕМБС: 5026377 ЕДБ: 4002995103351 Стопанска Банка а.д. Битола 500-0000000001-24



25 ПРИЛОГ БР. 10 | М1/М2– за приватните високообразовни установи

Пријава/Одјава во задолжително социјално осигурување – Образец М1/М2
(извод од компјутерски запис)

02.11.2021 - 10:50:01

66b0330f-627b-4375-ba5e-1377c2b0a64e

Назив на обележјето	Шифра
Податоци за обврзникот (работодавачот)	
Назив на работодавачот	Приватна самостојна високообразовна установа Висока стручна школа Бизнис академија Смилевски- БАС Скопје
Единствен даночен број на обврзникот	4030008034851
Единствен матичен број на субјектот и реден број на деловната единица	6372546000
Податоци за осигуреникот (работникот)	
Единствен матичен број на граѓанинот	0909986415007
Презиме на осигуреникот	ДАМЕВСКА
Име на осигуреникот	ДИЈАНА
Вид на завршено образование	Факултети - економски
Степен на завршено образование	VIIA
Степен на стручна подготовка	Високо стручно образование
Профил на завршено образование	Магистер ПО ЕКОНОМСКИ НАУКИ
Припадност на заедница *	Македонец
Податоци за осигурувањето (работниот однос)	
Датум на пријава во задолжително социјално осигурување (засновање на работниот однос)	05.01.2019
Основ на осигурување	Работен однос
Работно време (часови неделно)	40
Вид на работен однос	Определено
Времетраење на работен однос (за Определено)	12 месеци
Број на договор	0402-22/74
Датум на договор	31.12.2018
Начин на засновање на работен однос	Со огласување во АВРСМ
Занимање	Наставник
Број на оглас врз основа кој е заснован работниот однос	1219616
Податоци за престанок на осигурувањето (работниот однос)	
Датум на престанок на осигурувањето (работниот однос)	
Основ на престанок на осигурувањето (работниот однос)	
Број на решение (или одлука за престанок, записник или друг документ)	
Датум на решение (или одлука за престанок, записник или друг документ)	

* Полето 'Припадност на заедница' е посебно означен податок согласно Законот за заштита на личните податоци

фредис

А ВРАЌУВАЊЕ НА
РЕПУБЛИКА СЕВЕРНА МАКЕДОНИЈА
ЦЕНТАР ЗА ПРОСТУПАЊЕ НА РАД СКОПЈЕ
АКРЕДИТАЦИЈА
РЕПУБЛИКА СЕВЕРНА МАКЕДОНИЈА
ЦЕНТАР ЗА ПРОСТУПАЊЕ НА РАД СКОПЈЕ

3

02 -11- 2021

Пријава/Одјава во задолжително социјално осигурување – Образец М1/М2
(извод од компјутерски запис)

02.11.2021 - 10:50:19

90a65e15-a666-4395-854c-f259a83daea

Назив на обележјето	Шифра
Податоци за обврзникот (работодавачот)	
Назив на работодавачот	Приватна самостојна високообразовна установа Висока стручна школа Бизнис академија Смилевски-БАС Скопје
Единствен даночен број на обврзникот	4030008034851
Единствен матичен број на субјектот и реден број на деловната единица	6372546000
Податоци за осигуреникот (работникот)	
Единствен матичен број на граѓанинот	3012978415007
Презиме на осигуреникот	ГАЛОВСКА
Име на осигуреникот	БИЛЈАНА
Вид на завршено образование	Факултети - филозофски
Степен на завршено образование	VIIA
Степен на стручна подготовка	Високо стручно образование
Профил на завршено образование	Магистер ПО МЕНАЏМЕНТ ВО ОБРАЗОВАНИЕ
Припадност на заедница *	Македонец
Податоци за осигурувањето (работниот однос)	
Датум на пријава во задолжително социјално осигурување (засновање на работниот однос)	02.11.2018
Основ на осигурување	Работен однос
Работно време (часови неделно)	40
Вид на работен однос	Определено
Времетраење на работен однос (за Определено)	60 месеци
Број на договор	0402-22/51
Датум на договор	01.11.2018
Начин на засновање на работен однос	Со огласување во АВРСМ
Занимање	Предавач по организациски науки
Број на оглас врз основа кој е заснован работниот однос	1191579
Податоци за престанок на осигурувањето (работниот однос)	
Датум на престанок на осигурувањето (работниот однос)	
Основ на престанок на осигурувањето (работниот однос)	
Број на решение (или одлука за престанок, записник или друг документ)	
Датум на решение (или одлука за престанок, записник или друг документ)	

* Полето 'Припадност на заедница' е посебно означен податок согласно Законот за заштита на личните податоци

Грелис

АГЕНЦИЈА ЗА ВРАБОТУВАЊЕ НА
РЕПУБЛИКА СЕВЕРНА МАКЕДОНИЈА
ЦЕНТАР ЗА ВРАБОТУВАЊЕ НА ГРАД СКОПЈЕ
AGJENCIA E PUNESIMIT
REPUBLIKËS SE MAQEDONË SE VERIUT
QENDRA E PUNESIMIT E QYTETIT TË SHKUPIT

3

02 -11- 2021

Пријава/Одјава во задолжително социјално осигурување – Образец М1/М2
(извод од компјутерски запис)

02.11.2021 - 10:50:43

6d953e63-7829-4773-9aac-86dd56e585f2

Назив на обележјето	Шифра
Податоци за обврзникот (работодавачот)	
Назив на работодавачот	Приватна самостојна високообразовна установа Висока стручна школа Бизнис академија Смилевски-БАС Скопје
Единствен даночен број на обврзникот	4030008034851
Единствен матичен број на субјектот и реден број на деловната единица	6372546000
Податоци за осигуреникот (работникот)	
Единствен матичен број на граѓанинот	2002974415003
Презиме на осигуреникот	СТЕФАНОВСКА
Име на осигуреникот	ЛИДИЈА
Вид на завршено образование	Факултети - останати факултети и високо стручни шк
Степен на завршено образование	VIII
Степен на стручна подготовка	Високо стручно образование
Профил на завршено образование	Доктор ПО ДРУГИ НАУКИ
Припадност на заедница *	Македонец
Податоци за осигурувањето (работниот однос)	
Датум на пријава во задолжително социјално осигурување (засновање на работниот однос)	15.12.2017
Основ на осигурување	Работен однос
Работно време (часови неделно)	40
Вид на работен однос	Неопределено
Број на договор	0402-18/90
Датум на договор	14.12.2017
Начин на засновање на работен однос	Со огласување во АВРСМ
Занимање	Заменик на генералниот директор
Број на оглас врз основа кој е заснован работниот однос	1066859
Податоци за престанок на осигурувањето (работниот однос)	
Датум на престанок на осигурувањето (работниот однос)	
Основ на престанок на осигурувањето (работниот однос)	
Број на решение (или одлука за престанок, записник или друг документ)	
Датум на решение (или одлука за престанок, записник или друг документ)	

* Полето 'Припадност на заедница' е посебно означен податок согласно Законот за заштита на личните податоци

Брејлес

АГЕНЦИЈА ЗА ВРАБОТУВАЊЕ НА
РЕПУБЛИКА СЕВЕРНА МАКЕДОНИЈА
ЦЕНТАР ЗА ВРАБОТУВАЊЕ НА ГРАД СКОПЈЕ
AGENCIJA PUNESIMIT E
REPUBLIKES SE MAQEDONISE SE VERIUT
QENDRA E PUNESIMIT E QYTETIT TE SHKUPIT

3

02-11-2021

Пријава/Одјава во задолжително социјално осигурување – Образец М1/М2
(извод од компјутерски запис)

02.11.2021 - 10:51:03

5317658a-57a6-4278-b609-a602f916310a

Назив на обележјето	Шифра
Податоци за обврзникот (работодавачот)	
Назив на работодавачот	Приватна самостојна високообразовна установа Висока стручна школа Бизнис академија Смилевски-БАС Скопје
Единствен даночен број на обврзникот	4030008034851
Единствен матичен број на субјектот и реден број на деловната единица	6372546000
Податоци за осигуреникот (работникот)	
Единствен матичен број на граѓанинот	2707974450074
Презиме на осигуреникот	СМИЛЕВСКИ
Име на осигуреникот	ГОРАЗД
Вид на завршено образование	Факултети - педагошки
Степен на завршено образование	VIA
Степен на стручна подготовка	Високо стручно образование
Профил на завршено образование	Дипл. ФИЛОЛОГ ПО АЛБАНСКИ ЈАЗИК И КНИЖЕВНОСТ СО АНГЛИСКИ ЈАЗИК И КНИЖЕВНОСТ
Припадност на заедница *	Македонец
Податоци за осигурувањето (работниот однос)	
Датум на пријава во задолжително социјално осигурување (засновање на работниот однос)	01.08.2008
Основ на осигурување	Работен однос
Работно време (часови неделно)	40
Вид на работен однос	Неопределено
Број на договор	
Датум на договор	
Начин на засновање на работен однос	Без огласување - Основач
Податоци за престанок на осигурувањето (работниот однос)	
Датум на престанок на осигурувањето (работниот однос)	
Основ на престанок на осигурувањето (работниот однос)	
Број на решение (или одлука за престанок, записник или друг документ)	
Датум на решение (или одлука за престанок, записник или друг документ)	

* Полето 'Припадност на заедница' е посебно означен податок согласно Законот за заштита на личните податоци

Горазд

АГЕНЦИЈА ЗА ВРЗУВАЊЕ НА
РЕПУБЛИКА СЕВЕРНА МАКЕДОНИЈА
ЦЕНТАР ЗА ВРЗУВАЊЕ НА ГРАД СКОПЈЕ
AGJENCIA E PUNESIMIT E
REPUBLIKËS SE MACEDONISË SE VERIUT
QENDRA E PUNESIMIT E QYTETIT TE SHKUPIT

3

02-11-2021

Пријава/Одјава во задолжително социјално осигурување – Образец М1/М2
(извод од компјутерски запис)

02.11.2021 - 10:51:23

f3cf6211-b3ea-4a96-b98c-0677ce67e73e

Назив на обележјето	Шифра
Податоци за обврзникот (работодавачот)	
Назив на работодавачот	Приватна самостојна високообразовна установа Висока стручна школа Бизнис академија Смилевски-БАС Скопје
Единствен даночен број на обврзникот	4030008034851
Единствен матичен број на субјектот и реден број на деловната единица	6372546000
Податоци за осигуреникот (работникот)	
Единствен матичен број на граѓанинот	1309968415012
Презиме на осигуреникот	ТАСЕВСКА
Име на осигуреникот	ГОРДАНА
Вид на завршено образование	Факултети - останати факултети и високо стручни шк
Степен на завршено образование	VIII
Степен на стручна подготовка	Високо стручно образование
Профил на завршено образование	Доктор ПО ДРУГИ НАУКИ
Припадност на заедница *	Македонец
Податоци за осигурувањето (работниот однос)	
Датум на пријава во задолжително социјално осигурување (засновање на работниот однос)	03.02.2015
Основ на осигурување	Работен однос
Работно време (часови неделно)	40
Вид на работен однос	Определено
Времетраење на работен однос (за Определено)	24 месеци
Број на договор	0402-40/03
Датум на договор	02.02.2015
Начин на засновање на работен однос	Со огласување во АВРСМ
Занимање	Наставник
Број на оглас врз основа кој е заснован работниот однос	697944
Податоци за престанок на осигурувањето (работниот однос)	
Датум на престанок на осигурувањето (работниот однос)	
Основ на престанок на осигурувањето (работниот однос)	
Број на решение (или одлука за престанок, записник или друг документ)	
Датум на решение (или одлука за престанок, записник или друг документ)	

* Полето 'Припадност на заедница' е посебно означен податок согласно Законот за заштита на личните податоци

Претис

АГЕНЦИЈА ЗА РАБОТОУВАЊЕ НА
РЕПУБЛИКА СЕВЕРНА МАКЕДОНИЈА
ЦЕНТАР ЗА РАБОТОУВАЊЕ НА ГРАД СКОПЈЕ
AGENCIJA PUNESIMITE
REPUBLIKES SEVERNAJEDONISE SE VERIUT
QENDRA E PUNESIMIT E QYTETIT TE SHKUPIT

3

02 -11- 2021

Пријава/Одјава во задолжително социјално осигурување – Образец М1/М2
(извод од компјутерски запис)

02.11.2021 - 10:51:49

79007de3-1489-4e6b-9d86-e4644cb4060f

Назив на обележјето	Шифра
Податоци за обврзникот (работодавачот)	
Назив на работодавачот	Приватна самостојна високообразовна установа Висока стручна школа Бизнис академија Смилевски- БАС Скопје
Единствен даночен број на обврзникот	4030008034851
Единствен матичен број на субјектот и реден број на деловната единица	6372546000
Податоци за осигуреникот (работникот)	
Единствен матичен број на граѓанинот	2811987420001
Презиме на осигуреникот	ГОРГИЕВСКИ
Име на осигуреникот	ИВАН
Вид на завршено образование	Основно училиште
Степен на завршено образование	2.
Степен на стручна подготовка	Неквалификуван
Профил на завршено образование	Работник БЕЗ ЗАНИМАЊЕ
Припадност на заедница *	Македонец
Податоци за осигурувањето (работниот однос)	
Датум на пријава во задолжително социјално осигурување (засновање на работниот однос)	03.04.2015
Основ на осигурување	Работен однос
Работно време (часови неделно)	40
Вид на работен однос	Определено
Времетраење на работен однос (за Определено)	24 месеци
Број на договор	0402-143/01
Датум на договор	02.04.2015
Начин на засновање на работен однос	Со огласување во АВРСМ
Занимање	Систем администратор
Број на оглас врз основа кој е заснован работниот однос	719859
Податоци за престанок на осигурувањето (работниот однос)	
Датум на престанок на осигурувањето (работниот однос)	
Основ на престанок на осигурувањето (работниот однос)	
Број на решение (или одлука за престанок, записник или друг документ)	
Датум на решение (или одлука за престанок, записник или друг документ)	

* Полето 'Припадност на заедница' е посебно означен податок согласно Законот за заштита на личните податоци

Брејлес

АГЕНЦИЈА ЗА ВРАБОТУВАЊЕ
РЕПУБЛИКА СЕВЕРНА МАКЕДОНИЈА
ЦЕНТАР ЗА ВРАБОТУВАЊЕ НА ГРАД СКОПЈЕ
AGENCIJA ZA PUNESIMITE
REPUBLIKES SE MACEDONISE SEVERNI
QENDRA PUNESIMITE QYTETIT TE SKOPJE

3

02 -11- 2021

Пријава/Одјава во задолжително социјално осигурување – Образец М1/М2
(извод од компјутерски запис)

02.11.2021 - 10:52:13

f962fbf1-1c70-455a-9dd8-6c1b4c4c507c

Назив на обележјето	Шифра
Податоци за обврзникот (работодавачот)	
Назив на работодавачот	Приватна самостојна високообразовна установа Висока стручна школа Бизнис академија Смилевски- БАС Скопје
Единствен даночен број на обврзникот	4030008034851
Единствен матичен број на субјектот и реден број на деловната единица	6372546000
Податоци за осигуреникот (работникот)	
Единствен матичен број на граѓанинот	3110971410028
Презиме на осигуреникот	СОКЛЕВСКИ
Име на осигуреникот	ТОНИ
Вид на завршено образование	Институти - социолошки и политичко правни истражув
Степен на завршено образование	VIII
Степен на стручна подготовка	Високо стручно образование
Профил на завршено образование	Доктор НА МЕНАЏМЕНТ
Припадност на заедница *	Македонец
Податоци за осигурувањето (работниот однос)	
Датум на пријава во задолжително социјално осигурување (засновање на работниот однос)	04.12.2018
Основ на осигурување	Работен однос
Работно време (часови неделно)	40
Вид на работен однос	Неопределено
Број на договор	0402/22-62
Датум на договор	03.12.2018
Начин на засновање на работен однос	Со огласување во АВРСМ
Занимање	Предметен наставник
Број на оглас врз основа кој е заснован работниот однос	1206299
Податоци за престанок на осигурувањето (работниот однос)	
Датум на престанок на осигурувањето (работниот однос)	
Основ на престанок на осигурувањето (работниот однос)	
Број на решение (или одлука за престанок, записник или друг документ)	
Датум на решение (или одлука за престанок, записник или друг документ)	

* Полето 'Припадност на заедница' е посебно означен податок согласно Законот за заштита на личните податоци

Трпале

АГЕНЦИЈА ЗА РАБОТУВАЊЕ НА
РЕПУБЛИКА СЕВЕРНА МАКЕДОНИЈА
ЦЕНТАР ЗА РАБОТУВАЊЕ НА ГРАД СКОПЈЕ
AGENCIJA PUNESIMIT E
REPUBLIKES SEVERNE MAKEDONISJE
QENDRA E PUNESIMIT E QYTETIT TE SKOPJES

3
02-11-2021

Пријава/Одјава во задолжително социјално осигурување – Образец М1/М2
(извод од компјутерски запис)

02.11.2021 - 10:52:34

29b1f65c-1769-452e-b01c-4c73c43e744c

Назив на обележјето	Шифра
Податоци за обврзникот (работодавачот)	
Назив на работодавачот	Приватна самостојна високообразовна установа Висока стручна школа Бизнис академија Смилевски- БАС Скопје
Единствен даночен број на обврзникот	4030008034851
Единствен матичен број на субјектот и реден број на деловната единица	6372546000
Податоци за осигуреникот (работникот)	
Единствен матичен број на граѓанинот	0902984485038
Презиме на осигуреникот	КАРАДАКОВ
Име на осигуреникот	ДАНИЕЛА
Вид на завршено образование	Факултети - педагошки
Степен на завршено образование	VIA
Степен на стручна подготовка	Високо стручно образование
Профил на завршено образование	Професор ПО ОДДЕЛЕНСКА НАСТАВА НА МАКЕДОНСКИ ЈАЗИК
Припадност на заедница *	Македонец
Податоци за осигурувањето (работниот однос)	
Датум на пријава во задолжително социјално осигурување (засновање на работниот однос)	11.09.2011
Основ на осигурување	Работен однос
Работно време (часови неделно)	40
Вид на работен однос	Определено
Времетраење на работен однос (за Определено)	24 месеци и денови
Број на договор	
Датум на договор	
Начин на засновање на работен однос	Со огласување во АВРСМ
Занимање	Предавач по економија
Број на оглас врз основа кој е заснован работниот однос	318638
Податоци за престанок на осигурувањето (работниот однос)	
Датум на престанок на осигурувањето (работниот однос)	
Основ на престанок на осигурувањето (работниот однос)	
Број на решение (или одлука за престанок, записник или друг документ)	
Датум на решение (или одлука за престанок, записник или друг документ)	

* Полето 'Припадност на заедница' е посебно означен податок согласно Законот за заштита на личните податоци

Грелис

АГЕНЦИЈА ЗА ВРАБОТУВАЊЕ
РЕПУБЛИКА СЕРБИЈА МАКЕДОНИЈА
ЦЕНТАР ЗА ВРАБОТУВАЊЕ НА ГРАД СКОПЈЕ
AGENCIJA ZA POSREDOVANJE
REPUBLIKA SLOVENIJA
QENDRA E PUNESIMIT E QYTENT TEGHURIT

3 02-11-2021

Пријава/Одјава во задолжително социјално осигурување – Образец М1/М2
(извод од компјутерски запис)

02.11.2021 - 10:52:53

2a695d80-1626-4421-b703-9eff6bbd5b33

Назив на обележјето	Шифра
Податоци за обврзникот (работодавачот)	
Назив на работодавачот	Приватна самостојна високообразовна установа Висока стручна школа Бизнис академија Смилевски- БАС Скопје
Единствен даночен број на обврзникот	4030008034851
Единствен матичен број на субјектот и реден број на деловната единица	6372546000
Податоци за осигуреникот (работникот)	
Единствен матичен број на граѓанинот	0507979455094
Презиме на осигуреникот	КОЧОСКА
Име на осигуреникот	МАЈА
Вид на завршено образование	Факултети - економски
Степен на завршено образование	VIII
Степен на стручна подготовка	Високо стручно образование
Профил на завршено образование	Доктор ПО ЕКОНОМСКИ НАУКИ
Припадност на заедница *	Македонец
Податоци за осигурувањето (работниот однос)	
Датум на пријава во задолжително социјално осигурување (засновање на работниот однос)	04.12.2018
Основ на осигурување	Работен однос
Работно време (часови неделно)	40
Вид на работен однос	Неопределено
Број на договор	0402/22/61
Датум на договор	03.12.2018
Начин на засновање на работен однос	Со огласување во АВРСМ
Занимање	Наставник
Број на оглас врз основа кој е заснован работниот однос	1206293
Податоци за престанок на осигурувањето (работниот однос)	
Датум на престанок на осигурувањето (работниот однос)	
Основ на престанок на осигурувањето (работниот однос)	
Број на решение (или одлука за престанок, записник или друг документ)	
Датум на решение (или одлука за престанок, записник или друг документ)	

* Полето 'Припадност на заедница' е посебно означен податок согласно Законот за заштита на личните податоци

Требелес

АГЕНЦИЈА ЗА ВРШЕЊЕ НА
РЕПУБЛИКА ЛЕВЕРНА МАКЕДОНИЈА
ЦЕНТАР ЗА ПРОСТАВУВАЊЕ НА ГРАЃАНИНОТЕ
СЛУЖБА ЗА ПУНЕСИМИТЕ
REPUBLIKES SE MACEDONISE PE VERIUT
QENDRA E PUNESIMITE QYTERT TB CHAUP

02 -11- 2021

Пријава/Одјава во задолжително социјално осигурување – Образец М1/М2
(извод од компјутерски запис)

02.11.2021 - 10:53:14

bab3d1d3-1224-4ef5-ba92-e71b08e8b941

Назив на обележјето	Шифра
Податоци за обврзникот (работодавачот)	
Назив на работодавачот	Приватна самостојна високообразовна установа Висока стручна школа Бизнис академија Смилевски- БАС Скопје
Единствен даночен број на обврзникот	4030008034851
Единствен матичен број на субјектот и реден број на деловната единица	6372546000
Податоци за осигуреникот (работникот)	
Единствен матичен број на граѓанинот	2808965450011
Презиме на осигуреникот	ЈАКУПИ
Име на осигуреникот	ТАИП
Вид на завршено образование	Факултети - политички науки
Степен на завршено образование	VIA
Степен на стручна подготовка	Високо стручно образование
Профил на завршено образование	Професор ПО ПОЛИТЕХНИЧКО ВОСПИТАНИЕ И ОБРАЗОВАНИЕ
Припадност на заедница *	Албанец
Податоци за осигурувањето (работниот однос)	
Датум на пријава во задолжително социјално осигурување (засновање на работниот однос)	15.12.2017
Основ на осигурување	Работен однос
Работно време (часови неделно)	40
Вид на работен однос	Неопределено
Број на договор	0402-18/91
Датум на договор	14.12.2017
Начин на засновање на работен однос	Со огласување во АВРСМ
Занимање	Наставник
Број на оглас врз основа кој е заснован работниот однос	1066862
Податоци за престанок на осигурувањето (работниот однос)	
Датум на престанок на осигурувањето (работниот однос)	
Основ на престанок на осигурувањето (работниот однос)	
Број на решение (или одлука за престанок, записник или друг документ)	
Датум на решение (или одлука за престанок, записник или друг документ)	

* Полето 'Припадност на заедница' е посебно означен податок согласно Законот за заштита на личните податоци

Горанес

АГЕНЦИЈА ЗА ВРАБОТУВАЊЕ НА
РЕПУБЛИКА СЕВЕРНА МАКЕДОНИЈА
ЦЕНТАР ЗА ВРАБОТУВАЊЕ НА ГРАД СКОПЈЕ
AGJENCIA PUNESIMITE
REPUBLIKES SEVERNE MAKEDONISJE SE VERIHT
QENDRAE PUNESIMITE QYTETIT TE SHKUPIT

3

02 -11- 2021