



Модул IO3: Ученическите фирми действат на международно ниво

Издател: Институт за Икономическо образование
 към Университет „Карл фон Осиецки“ Олденбург

Редакция: Доктор Михаел Кох, Изабела Биеда, Институт за Икономическо
 образование, Моника Павлонка, Ректус

© 2017 Институт за Икономическо образование, организация с нестопанска цел
Контакт: Bismarckstraße 31, 26122 Oldenburg, www.ioeb.de

Творбата и нейните части са със запазено авторско право.

Всяко ползване извън разрешените от закона случаи, изисква предварителното писмено съгласие на издателя.

Съгласно § 52a UrhG (от Закона за авторското право): Нито творбата, нито нейните части могат да бъдат сканирани без съответното съгласие и да бъдат разпространявани в интернет мрежата. Това важи също за интранет мрежи на училища и други образователни институции.

Програма: **Erasmus+**

Проект: **Уин²: Бизнес уроци, ориентирани към международно действие**

Интернет адрес: <http://www.winwin-youngentrepreneur.eu/>

Продължителност на проекта: 2014 - 2017

Номер на проекта: VG-SPS-NI-001521-3

Координатор на проекта: Институт за икономическо образование, gGmbH

Партньори: Ректус (Полша), Варненски свободен университет „Черноризец
Храбър“ и Start it smart (България),
Carl von Ossietzky Universität Oldenburg (Германия)
Общообразователни училища (прогимназиален и гимназиален клас)
от Полша, Германия и България

Този проект е финансиран с подкрепата на Европейската комисия. Тази публикация отразява само личните виждания на авторите и от Комисията не може да бъде търсена отговорност за използването на съдържащата се в нея информация.



Разделение на модула

Въведение и дидактическо поставяне на целите на модула	2
Доклад по проекта Win ² за интернационализацията на ученическите фирми (Материал IO3_1_Преподаватели)	4
Доклад по проекта Win ² . Участие в 8-то Международно изложение на ученически фирми в Берлин (Материал IO3_2_Преподаватели)	12
Какви са възможните форми на сътрудничество с ученически фирми от чужбина? (Материал IO3_3_Преподаватели)	16
Контролен списък: Цели на сътрудничеството с ученически фирми от чужбина (Материал IO3_5)	19
Нашата ученическа фирма на местно и международно ниво (Материал IO3_5)	21
Създаване на контакти с ученическа фирма от чужбина (Материал IO3_6)	24
Методическо оформление на срещата между ученически фирми (Материал IO3_7)	25
Доклад по проекта Win ² . Предаване на интеркултурни умения (Материал IO3_8)	26
Интеркултурно упражнение: разлики в културата и в обичаите за поздрав (Материал IO3_9)	34

Въведение и дидактическо поставяне на целите на модула

В този модул преподавателите могат да намерят мотивация и подходи за свързване на съвместната работа на ученическите фирми с темата „Интернационализация”.

Модулът IO3 „Ученическите фирми действат на международно ниво. Интеркултурно обучение” (както и други модули, описани по-нататък) възникна в рамките на европейския проект WIN² Изграждане на международно обучение по икономика¹. Той е третият от общо седем модула:

Модул IO1: Фирма и създаване на фирмата - Основаване на ученическата фирма

Модул IO2: Дейността на ученическите фирми и професионалната ориентация

Модул IO3: Ученическите фирми действат на международно ниво

Модул IO4: Работа в групи в ученическите фирми

Модул IO5: Институционализация на ученическите фирми в училищата. Устойчивост на ученическите фирми

Модул IO6: Интернет-базирана концепция за продължаване на обучението

Модул IO7: Програма за връзка между теория и практика при работата на ученическите фирми и обучението

Всички модули поставят на фокус темата „Ученическа фирма” и я разглеждат от различни гледни точки.

През първата година на реализация на проекта Win² (учебната 2014/2015) бяха основани общо пет ученически фирми в участващите три държави². През следващата година дейностите по проекта бяха насочени към темата „Интернационализация”. Проектът планира и реализира различни подходи, представени в този модул. Например ученическите фирми се представиха на 8-то Изложение на ученически фирми в Берлин и разработиха идеи за създаване на контакти между фирмите от проекта Win² от различните държави.

Проектът имаше за намерение от самото начало да събере опита от сътрудничеството на училищата в Германия, Полша и България и така да събере знания, които могат да

¹ Проектът Erasmus+ (2014-2017) се реализира в сътрудничество с образователни институции и училища в Полша, България и Германия и се координира от Института за икономическо образование, Германия. Целта на проекта е да бъдат основани обучаващи фирми в училища-участници, които да бъдат международно свързани.

² Германия: Escubes (производство и продажба на дървени кубчета) Полша: Stuart (училищна будка) и uNot (рекламна агенция), България: Event Management (организация и осъществяване на събития) и Nikolaevka (производство и продажба на сокове). Повече по темата: <http://www.winwin-youngentrepreneur.eu/>

бъдат използвани и в други страни и училища при създаването на международно действащи ученически фирми. Затова по нататък няма да се обръща внимание само на отделните части и дейности по проекта, а също така ще бъдат презентирани разработените в тази връзка материали и помощни инструменти (например под формата на помагала) , които могат да бъдат използвани и на други места. Основните теми са съсредоточени в следните аспекти :

- Организация и оформяне на съдържанието на проектни срещи между ученическите фирми от различни страни на ЕС (Материал IO3_1)
- Участие в международни ученически фирми - опит и потенциал (Материал IO3_2)
- Форми и поставяне на цели на трансгранични форми на кооперация за ученически фирми (Материал IO3_3 - _7)
- Интеркултурни умения - първи предложения за обучението в клас (Материал IO3_8)

Резюме ще намерите в следните части:

- Доклади по проекта Win2, които представят възможностите и потенциалите на трансграничното сътрудничество между ученически фирми,
- Насоки към възможности за трансфер в други училища, както и
- Конкретни помощни инструменти и предложения за материали за лично ползване.

По този начин участниците в проекта се надяват да мотивират много преподаватели да се престрашат да направят крачката към интернационално въвеждане и свързване на работата на ученическите фирми, крачка, която в много аспекти може да бъде плодотворна.

Материал IO3_1_Учител:

Доклад по проекта Win² за интернационализацията на ученическите фирми

Темата за интернационализацията и сътрудничеството с чуждестранни фирми може да се включи и разработи и в контекста на работата на ученическата фирма. За тази цел има различни методи на обвързване, които в час по икономика се обсъждат и се изпробват на практика (ученическата фирма).

Така има ученически фирми като MacadamiaFans от Гьотинген (виж <http://hainberg-gymnasium.de/1187/>), чиято бизнес идея е ориентирана към международна търговия от самото начало. Служителите на тази ученическа фирма купуват био-сертифицирани ядки макадамия от селски производители в Кения и ги пласират в локалните магазини, както и в собственото училище. Работата във фирмата



стимулира учениците да се занимаят с темата *Fair Trade*. В същото време учениците учат по примера на работата в ученическата фирма как се създава една стойностна верига и подобряват своите знания по английски език чрез кореспонденцията с чуждестранните партньори.

Фигура IO3_1_1: Macadamiafans на 8. Международно изложение на ученическите фирми в Берлин (2017, Снимка: IÖB)

В проекта Win² се целеше отварянето на ученическите фирми към контактите с чуждестранни ученически фирми по два начина:

1. Чрез участие на служителите на ученическите фирми в Международното изложение на ученически фирми (виж следващия материал IO3_2) както и
2. Чрез прокарването на трансгранични търговски взаимоотношения между ученически фирми от проекта Win².

В този материал ще се разгледа съдържателно-методическия подход в проекта Win², който цели прокарването на търговски взаимоотношения между ученическите фирми. Учениците създадоха идеи по време на една едноседмична среща в Полша. Но въвеждането на съдържанието на темата „Интернационализиране“ бе станало преди срещата в час по икономика на училищата-участници.



Фигура IO3_1_2: Желано свързване между седалищата на ученическите фирми

Въвеждане в темата „Интернационализиране“ в час по икономика

Въвеждането на темата „Интернационализиране“ стана във всички училища-участници в час по икономика чрез разработването на темата „Моят регион“ и нейните връзки с европейските и международни икономически условия. В тази връзка учениците създадоха една презентация на тема „Моят регион и неговите връзки с чужбина“, която те представиха на проектната среща с представителите на другите училища. В проектната среща тази тематика бе задълбочена.

Едноседмичната проектна среща в Полша

Срещата започна със споменатите презентации на учениците. Преподавателите разработиха темата за връзките на регионите в контекста на Европейския съюз и европейското икономическо пространство. С учениците бяха дискутирани въпроси като значението на икономическите връзки между предприятията за развитието на общото икономическо пространство, както и глобализирането като предизвикателство за европейския вътрешен пазар. В тази връзка се обърна особено внимание на значението на европейския вътрешен пазар.

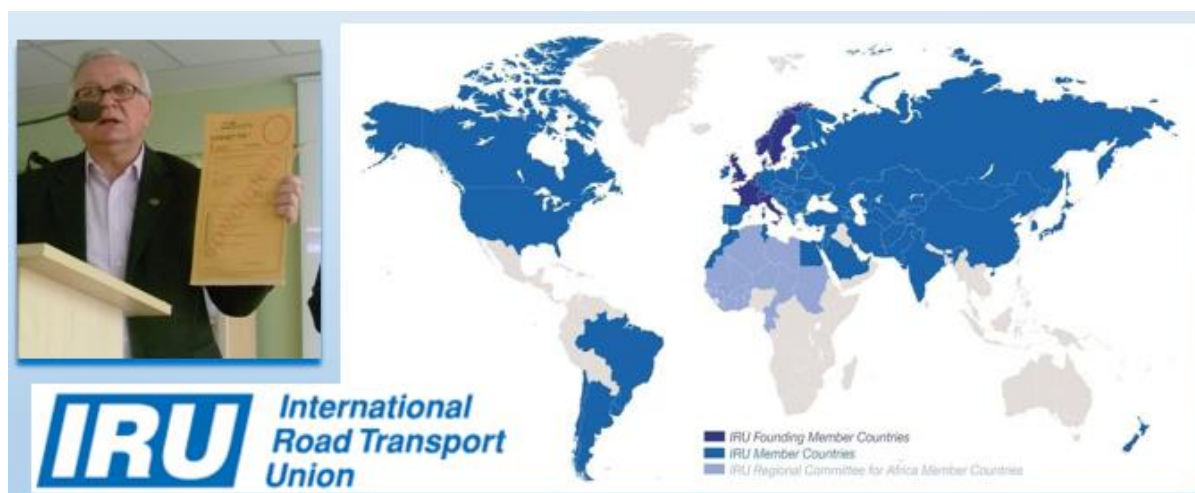
По нататък бяха задълбочени знанията по въпросните теми чрез разговори с експерти и проучвания. Чрез включването на експерти от икономическата практика учениците се запознават от различни перспективи с разнообразните връзки на региона с чужбина.



Фигура IO3_1_3: Български ученици (ПТГ) представят значението на логистичния бранш за региона на Варна (2. Проектна среща, март 2016г.).

Практически контакт I: Разговор с експерти: Установяване на връзки с чужбина от гледна точка на една спедиторска фирма

Председателят на *Полския съюз на транспортните фирми* представи на учениците сложността на процесите при транспорта на стоки в Европа. Бе обърнато внимание също и на връзката на съюза с глобално действащата мрежа *International Road Transport Union (IRU)* (Фигура IO3_1_4).



Фигура IO3_1_4: Ръководителят на Полския съюз на транспортните фирми, Славомир Костян, показва на учениците връзките на региона Бяла Подласка като взема за пример логистичния бранш (Снимка: IÖB).



Учениците се запознаха с различни предизвикателства, пред които е поставен транспорта на стоки в Европа и извън нея. Наблегна се на значението на митниците, на вътрешния пазар и на външните граници в Европейския съюз за транспорта и търговията със стоки. Бяха създадени проекти, които биха довели до уеднаквяване на формалните процедури и биха облекчили транспорта на стоки.

Оценяване

След срещата придобитата информация бе оценена с учениците, систематизирана, отразена и дискутирана предвид вътрешната и външна търговия в Европейския съюз.

Преподавателите по проекта Win² отделиха внимание на значението на четирите основни свободи на Европейския съюз, също въз основата на примери, които водят до уеднаквяване. Обсъди се правото да избираш местожителството и местоработата си що се отнася до шансовете за работа на учениците. В тази връзка за пример бе взет Europass, което показва как и в сферата на процесите на кандидатстване за работа са разработени инструменти, които целят уеднаквяване на правилата за кандидатстване. Учениците се запознаха с разработените документи.



Практически контакт II: Запознаване с митническата служба. Обвързване на региона от гледна точка на митническия служител

Значението на свободното движение на стоки в Европа бе основна тема при запознаването с митническата служба в Koroszczyń, най-големият граничен пункт на източната външна граница на Европейския съюз (Фигура IO3_1_5). Учениците разработиха въпроси, които бяха поставени на място на митническите служители. Там те се запознаха с историята на митническия пункт и работните процеси на служителите, поставиха въпроси относно различни професии, които се срещат там, както и необходимите умения и изисквания. И тук бе разисквана задълбочено темата външни граници на ЕС. Митническите служители говориха едновременно за връзката на службите на национално и европейско ниво, както и на тези с митническите служби в други държави, които не принадлежат към ЕС.

Така за учениците стана ясно второто ниво на връзка на региона с чужбина.



Фигура IO3_1_5: Външната граница на ЕС и търговията на стоки. Учениците се запознават с най-големия граничен пункт към източните съседи на Полша (Снимка: IÖB).

Оценяване

От срещата с митническите служители стана ясно, че и в тази област регионът на Бяла Подласка е тясно свързан с чужбина: митничарите не само имат пряк контакт с хората и със стоките, които напускат ЕС, но и с онези, които получават достъп до европейския вътрешен пазар. Когато митническите служители обясниха изискванията за допускане до професиите, както и задължителните допълнителни обучения стана ясно, че и в сферата на образованието има тясна връзка между службите в Полша и в другите страни.

Тогава преподавателите насочиха вниманието на учениците към фирмите. В дискусия бяха разработени мотивите на фирмите за сътрудничество с чуждестранни фирми, различни форми на кооперация, както и шансове и рискове, които възникват в този контекст. Така бяха направени аналогии с теми от часовете по икономика. Особено внимание бе обърнато на въздействието на правните регулации върху трансграничните икономически взаимоотношения. Значението на едно постижение като Европейския съюз за ежедневието на гражданите и на фирмите се откроява по един особен начин.

Практически контакт III: Запознаване в Bialcon. Връзките с чужбина от гледна точка на фирмата

Полските ученици презентираха на форума информация относно текстилното предприятие *Bialcon* в Бяла Подласка, което развива международна търговия. Последва груповата работа, в която бяха създадени въпросници по следните теми:

- Мотивация на фирмата за външна търговия,
- Печелене на клиенти в чужбина,
- Клиенти в чужбина,
- Маркетингови стратегии,
- Интеркултурни умения.

Учениците на място зададоха въпроси на представители на фирмата и получиха отговори.



Фигура IO3_1_6: Защо международна търговия? Ученици питат експерти от местната икономика (Снимки: IÖB).

Оценяване

Въз основа на това изследване по примера на едно местно предприятие беше показано, че регионът си сътрудничи с чужбина. Учениците научиха как се организира намирането на клиенти от чужбина и как желанията на клиентите от Полша се различават от тези на чуждестранните клиенти (например що се отнася до цветовете на продуктите, екологични продукти се предпочитат в чужбина). Също така става ясно, че се изискват определени умения, когато се търсят нови пазари. Споменават се знанията по чужди езици, които са важни не само за директния контакт с клиентите. Те също така улесняват изследването на пазарите както в интернет, така и на място. Учениците можаха да се запознаят и със значението на четирите свободи на Европейския съюз, тъй като представителите на фирмата посочиха примери като улеснения при експорт или възможности за едно бързо посещение на клиенти на място (няма нужда от виза) и др.

Ученическите фирми и темата за интернационализирането

Придобитата информация от практическите контакти бяха съотнесени с ученическите фирми. Преподавателите дискутираха с учениците дали могат да си представят

сътрудничество на ученическите фирми с чужбина и събраха първите идеи на учениците.

С помощта на материал IO3_3 учениците обсъждаха в начална фаза възможните методи за интернационализиране на техните собствени ученически фирми. Те създадоха идеи за създаване на контакти с ученически фирми от други страни по проекта и разработиха в отделни ученически отбори предимствата и недостатъците при реализацията на всяка една от идеите. Отборите на ученическите фирми представиха резултатите на форума (виж фигура IO3_1_7).



Фигура IO3_1_7: Win²-ученически фирми представят предимствата и недостатъците на интернационализирането на тяхната ученическа фирма (тук: StuArt, Снимка: IÖB).

Тогава учениците избраха идеята с най-много предимства и обсъдиха със своите „търговски партньори“ възможните начини за реализирането ѝ (виж фигура IO3_1_8). В отбори бяха обсъдени отделните стъпки, описани писмено и решения бяха взети отговорно и за двете страни. След проектната среща бяха осъществени следните идеи:

- Ученическите фирми *Ecocubes* (Германия, производство на дървени кубове) и *StuArt* (Полша, магазин за ученически пособия): Учениците от Полша купиха дървени кубове за оборудване на техните търговски помещения.
- Ученическата фирма *yNot* (Полша, рекламна агенция) създаде за *Ecocubes* (Германия, производство на дървени кубове) флаер за ученическата фирма.
- Между българската ученическа фирма *Event Management* и полската както и немска ученическа фирма имаше постоянен обмен на информация относно организираните дейности/събития.



Фигура IO3_1_8: Ученически фирми дискутират осъществяването на техните идеи за интернационализиране (Снимки: IÖB).

Осъществяването на идеите бе подкрепено на място от преподавателите по икономика. Така учениците научиха:

- Как се подготвят оферти за чуждестранни клиенти,
- По какво тези оферти се различават от офертите към местните фирми и
- Как трябва да се води кореспонденция, как се организира и осъществява сътрудничеството между търговските партньори.

Вземайки за пример този и следващия материал става ясно, че работата на ученическата фирма може много лесно да се обвърже с темата „Интернационализиране“. Представените тук методи могат да бъдат използвани в работата на ученическата фирма и дават големи възможности за развиване на различни дейности. Темите, които могат да бъдат обсъдени по предмета Икономика бяха описани в този и следващия материал с помощта на примери.

Кои други методи във връзка с темата Интернационализиране на ученическите фирми могат да бъдат реализирани е описано по-подробно в материала IO3_3_Учител.

Материал IO3_2_Учител:

Доклад по проекта Win². Участие в 8. Международно изложение в Берлин



Отварянето на ученическите фирми за идеята на интернационализирането се реализира в проекта Win² също и чрез участието в 8. Международно изложение в Берлин (2017). Пред служителите на ученическите фирми бе поставена задачата да построят своя щанд и да се представят пред другите участници в изложението на чужд език (английски).

Фигура IO3_15_1: Международно изложение на ученическите фирми в Берлин (Снимка: IÖB)

Подготовката на учениците за посещението на изложението стана още в час по икономика, където бяха разработени следните съдържания:

- Защо се организират изложенията?
- Какво е тяхното значение за икономиката?
- Какви са различните акценти и целеви групи на изложенията?
- Кое мотивира фирмите да участват в изложения?
- и т.н.

Също така бе препоръчано темата маркетинг да бъде обвързана в часа по икономика с планираното посещение на изложението и така знанията да бъдат задълбочени.

По време на изложението учениците имаха задача да съберат информация (виж Списък с наблюдения). Информацията бе оценена в училище след изложението и бяха направени плакати относно посещението му. Плакатите бяха представени от отбори от ученическите фирми като отразяване на проектните дейности в следващата проектна среща.



Фигура IO3_2_2: Служители на Ecocubes и StuArt на Изложението на ученическите фирми (Снимка: IÖB)

За да се осигури систематизиран подход бе използван следния Списък с наблюдения като инструмент за структуриране. Получената по този път информация следва да бъде използвана за по-нататъшното развитие на собствената ученическа фирма:



Списък с наблюдения: Международно изложение на ученическите фирми

1. Кои браншове са представени на изложението? *Назови най-малко три!*
 1. _____
 2. _____
 3. _____
2. Има ли на изложението други чуждестранни ученически фирми, които са от същия бранш като вашия? Кои са те?
 - Назови три избрани фирми и страната, от която те идват. Използвай таблицата по-долу.
 - Проведете едно кратко интервю с избраните ученически фирми и се информирайте върху коя търговска идея се базира тяхната фирма, потърсете разлики и прилики с вашата ученическа фирма.
3. Направете снимка със служителите на ученическите фирми, които сте интервюирали.
4. Как се презентираха другите ученически фирми? Кои идеи за презентация според вас бяха успешни и защо?
5. Проведете едно изследване при организаторите:
 - ✓ Защо се организират такива изложения?
 - ✓ Към кои целеви групи е насочено изложението?
 - ✓ От кои страни са участниците?
 - ✓ Колко ученически фирми общо участват?
 - ✓ Кои браншове са представени?
 - ✓ Колко посетители се очакват?



Име на ученическата фирма	Идея за бизнес	Това е подобно:	Това е различно:
Име: Страна:			
Име: Страна:			
Име: Страна:			
Бележки:			

Доклад по проекта Win²

Участието на Международното изложение на ученическите фирми в Берлин бе оценено като една много добра възможност да се установят контакти с чуждестранни ученически фирми. Организаторите стимулираха създаването на контакти между младежите с разнообразни уъркшопове. Също така и за преподавателите бяха предложени формати, които спомогнаха за споделянето на опит.

Чрез участието на изложението една от ученическите фирми на Win² (*Ecocubes*) установи контакт с ученическата фирма *Takeoff* от Новосибирск. Този контакт сега се разширява и има за цел обмяната на опит (повече по тази тема виж модул IO4 към темата *Метода на учене в групи в работата на ученическите фирми*, там Материал IO4_3_2).

Участието в изложението на ученическите фирми бе възприето като особено полезно от гледна точка на лектори, ученици и преподаватели от проекта Win². Тук и учениците от Германия бяха поставени пред предизвикателството да представят своята ученическа фирма на английски език.

Докато в Германия изложенията на ученически фирми се състоят често и вече са се наложили, то в източноевропейските държави те са почти непознати. Запознаването с



един такъв формат, който е целенасочен към учениците и поставя тях и техните ученически фирми в центъра, а в същото време има международни размери, бе за всички участващи в проекта ученици и учители, особено за тези от Полша и България, от особена полза за тяхната бъдеща работа.

Фигура IO3_2_3: Международния уъркшоп за служителите на ученическите фирми на международното изложение на ученическите фирми в Берлин 2017г. (Снимка: IÖB)



Материал IO3_3_Учител:

Какви са възможните форми за кооперация с чуждестранните ученически фирми?

В този материал ще намерите информация относно възможните цели и трансгранично сътрудничество между ученически фирми, както и насоки за издирване на ученически фирми от чужбина.

От опита по проекта горещо се препоръчва сътрудничеството с ученически фирми „прекрачващо границите“, тъй като то има за учениците висока дидактическа стойност. Тя се изразява от стимулирането на знанията по чужд език, през комуникацията с младежите в чужбина до запознаването с една друга държава, всичко това в контекста на дейностите на ученическата фирма. Сътрудничеството на учениците може да се изрази чрез следните цели:

1) Обмяна на опит

Дали лично или онлайн: Учениците могат да споделят мнения относно част от работата на ученическата фирма. Освен идеята за дейността на фирмата и ежедневната ѝ работа теми като фаза на създаване, следвани маркетингови стратегии, предлагани продукти/услуги, предизвикателства и цели предлагат едно многообразие от методи, по които служителите от ученическите фирми могат да осъществят обмяната на опит.

2) Заедно реализиран проект

Училищата могат да разработят един общ проект, който да се занимава и задълбочава в една част от работата на ученическата фирма, като например анализ на културни разлики, примерно различни предпочитания на клиентите в отделните страни и тяхното значение за съответните маркетингови стратегии. Проектът може да има за цел също така и разработване заедно на флаери, създаване на рекламни статии за чуждестранните клиенти и изработването на интернет страницата на чужд език.

3) Търговски контакти между ученическите фирми

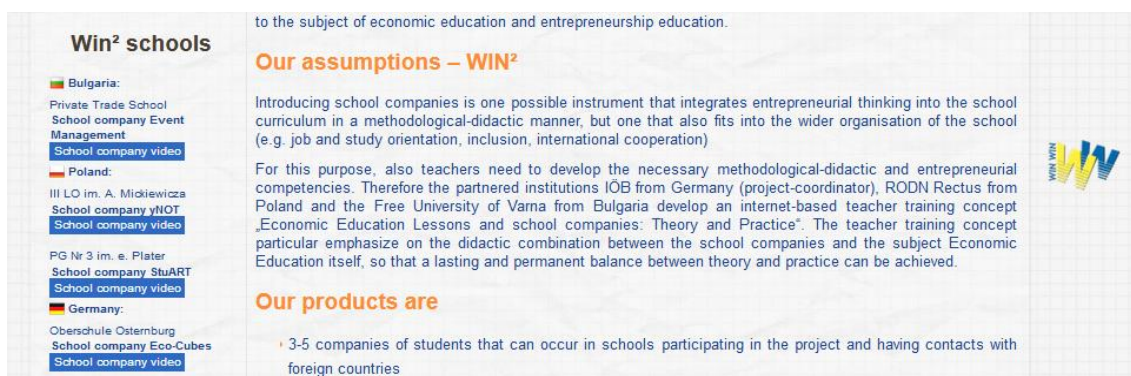
Този метод бе тестван в рамките на Win². Прокарването на търговски контакти (търговията, „прекрачваща границите“ между ученическите фирми) може в началото да създава трудности, тъй като в много училища осъществяването на плащания е доста проблематично. Ако между ученическите фирми се цели едно такова сътрудничество, на преподавателите се препоръчва да изяснят правилата предварително, за да не се стигне до фрустрация на учениците. За да се спечели време за изясняване на концептуално-организационните правила, може първо учениците да бъдат насочени към осъществяването на един по-малък общ проект с чуждестранното училище.

Как могат да бъдат намерени чуждестранни ученически фирми?

Освен обичайното търсене в интернет за намирането на чуждестранни ученически фирми могат да бъдат полезни и следните насоки:

1) Ученически фирми в България, Германия и Полша

Чрез страницата на проекта Win² (<http://www.winwin-youngentrepreneur.eu/>) Вие можете да влезете в контакт с ученически фирми от Германия, Полша и България. Описаните на заглавната страница (виж фигура IO3_3_1) училища вече имат ученически фирми. Техните търговски идеи са представени във видеоклиповете. Училищата имат опит в работата с чужбина. Във всички училища се преподава английски език и има на разположение преподаватели и лица за контакт, които говорят английски.



Фигура IO3_3_1: Част от страницата на проекта Win²

2) Ученически фирми в Испания, Италия, Германия

В периода 2015 - 2017г. в рамките на един друг Еразмус-проект (PACE) бяха създадени ученически фирми (Fly Away, Navarway, KLA) в училища за професионално обучение. Във фокуса на участващите в проекта училища стоеше туристическия бранш. Проектът бе координиран от Университета в Бремен (Германия) (виж проект PACE: <https://blogs.uni-bremen.de/pace/>).



Фигура IO3_3_2: Ученически фирми в Италия, Испания и Германия (Erasmus+, проект PACE, виж <https://blogs.uni-bremen.de/pace/>)

3) Международна среща на ученическите фирми

Центърът за деца, младежи и семейства в Берлин (FEZ) на всеки две години организира изложение на ученическите фирми. Както вече бе описано в материал IO3_2 ученици от проекта Win² от 59



училища взеха участие през февруари 2017г. на Осмото изложение на ученическите фирми. Освен фирми от Германия там се презентираха и ученически фирми от Полша, Испания, Англия, Нидерландия, Русия, Швеция и Черна гора. На интернет страницата ще намерите списък с всички ученически фирми, които са взели участие на изложението през 2017г.

Международното изложение на ученическите фирми се провежда в рамките на два дена. В първия ден (ден по специалности) учениците се запознават чрез много уъркшопове по браншове, при което се споделя много опит относно работата на ученическата фирма. Паралелно с това се провеждат и уъркшопове за учителите, в които се обсъждат различни аспекти на работата на фирмите. Вторият ден от изложението е един отворен за посещение за обществеността ден, в който учениците презентират своите бизнес идеи. През 2017г. изложението бе посетено от около 1500 човека.

Повече информация относно 8. Международно изложение на ученическите фирми можете да намерите тук: <https://lernen-macht-fez.fez-berlin.de/index.php?id=1081>

4) Junior Achievement

Под Junior Achievement можете да получите първоначална информация за основаването на ученическа фирма, както и информация



за мрежата от ученически фирми в чужбина. Организацията с нестопанска цел е създадена в САЩ през 1919г., активна е по целия свят и има представителства в много европейски страни (виж <http://www.jaeurope.org/>).

5) eTwinning: помага на създаването на контакти с училища

Чрез платформата eTwinning, която е създадена от Европейския съюз с цел да стимулира съвместната работа на училищата, те могат да се свързват с училища от Европейския съюз, които търсят партньори извън страните си. Така Вие можете да предложите темата Ученическа фирма на чуждестранните училища и да разработите един аспект от работата на ученическата фирма в рамките на един общ проект.



Насоки за установяване на контакт с други училища, както и за използване на платформата, можете да намерите тук: <https://www.etwinning.net/de/pub/index.htm>



Материал IO3_4:

Контролен списък: Цели на сътрудничеството с ученически фирми от чужбина

В следния контролен списък ще намерите идеи за цели, към които може да бъде насочено сътрудничеството на вашата ученическа фирма с една чуждестранна такава. Разгледайте списъка и си помислете в какъв аспект вашата ученическа фирма може да спечели от едно сътрудничество. Отбележете идеите, които смятате, че можете да реализирате. После обсъдете с останалите коя идея ви харесва най-много.

Контролен списък. Възможни цели за сътрудничество с чуждестранна ученическа фирма:

⇒ Обмяна на опит

Възможно ли е вие да реализирате подобна бизнес идея като някоя друга ученическа фирма в чужбина или на вас ви е интересно как друга ученическа фирма осъществява подобна идея? Или вие намирате една ученическа бизнес идея за особено добра? Може би и сте видели продукти, които се предлагат от чуждестранни ученици, но не познавате процеса на тяхната изработка?

Бележки:

⇒ Реализиране на един общ проект

Може би бихте могли да осъществите един общ проект в сътрудничество с една чуждестранна ученическа фирма? Това може да бъде съвместната изработка на флаери или на интернет страница на ученическата фирма, или съответно създаването на рекламни статии и за двете ученически фирми на един или повече езици?

Бележки:



⇒ Износ на вашите продукти/услуги

Анализирахте ли вече разнообразието от продукти на една чуждестранна фирма и можете ли да си представите някоя чуждестранна фирма да има интерес към вашите продукти? Може с вашите продукти/услуги вие да допълвате много добре предложенията на някоя друга ученическа фирма?

Бележки:

⇒ Внос на вашите продукти/услуги

Дали няма продуктите на една друга ученическа фирма да са интересни за вашите клиенти? Интересно ли ви е на каква цена може да получите продуктите на тази фирма?

Бележки:

1. Открийте ученически фирми в чужбина и разберете дали няма да намерите партньорска фирма.



Материал IO3_5:

Нашата ученическа фирма национална и интернационална

Вие вече сте обсъждали темата *Международна търговия* и познавате причините и мотивите за кооперация с фирми от други страни. Също така има и ученически фирми, които не са само във вашата страна, те работят и в други страни.

Няма ли да бъде интересно да се информирате за тях и кои бизнес идеи реализират ученическите фирми в други страни? Или пък дали да не помислите за едно сътрудничество между вашата ученическа фирма и една такава от друга страна?

1. Потърсете в интернет (вижте препоръките на следващата страница) и съберете информация какви предложения правят ученическите фирми в чужбина на своите клиенти и как те се презентират в интернет. Опишете петте най-интересни идеи на чуждестранни ученически фирми в таблица 1. Запишете там имената, реализираната бизнес идея и адреса за контакти на ученическата фирма в съответните полета. Заедно с изследването помислете дали би било интересно сътрудничество за вашата фирма.

Препоръка: При търсенето мислете също така и за това да запазите интернет страниците на ученическите фирми, които са ви допаднали най-много, за да можете по-късно пак да ги намерите лесно.

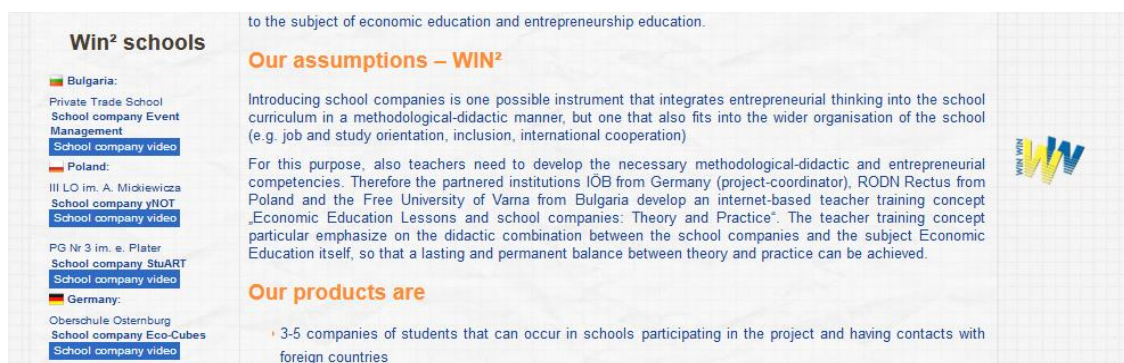
Мислили ли сте вече за това да представите вашата ученическа фирма в интернет (например на страницата на проекта или в социалните мрежи) на английски или на някакъв друг чужд език? Това увеличава вероятността вашата фирма да бъде намерена от други потребители на интернет или ученици, които биха имали интерес да се свържат с вас.

2. Представете резултатите от изследването пред другите служители на фирмата. След това дискутирайте коя фирма най-много ви е впечатлила и се обосновайте защо. Помислете как ще постъпите по-нататък.

Препоръки за търсене на ученически фирми в чужбина

Освен обичайното търсене в интернет на съществуващи фирми в чужбина, можете да използвате за начало и следните начини:

1. Заглавната страница на проекта Win² (<http://www.winwin-youngentrepreneur.eu/>), ако имате интерес да осъществите контакт с една от ученическите фирми в Германия, Полша или България. Училищата, които са описани на заглавната страница (виж фигура IO3_5_1) вече имат ученически фирми. Там учениците презентират своите бизнес идеи във видеоклипове. Във всички изброени там училища се преподава английски език. Там има английско говорящи преподаватели и лица за контакт.



Фигура IO3_5_1: Screenshot от заглавната страница на проекта Win²

2. Можете да намерите ученически фирми от Италия, Испания и Германия на заглавната страница на проекта PACE:



Фигура IO3_5_2: Ученически фирми в Италия, Испания и Германия (Erasmus+, Projekt PACE, виж <https://blogs.uni-bremen.de/pace/>)

3. Помислете за социални мрежи, като например Facebook. И там ученическите фирми често се презентират.
4. Следните ключови думи биха ви помогнали в търсенето и намирането в интернет на ученически фирми от чужбина:
 - Германия: Schülerfirma
 - Полша: Firma uczniowska
 - България: Ученическата фирма
 - Русия: Школьная компания
 - Англия: Student Company или Junior company
 - usw.



Таблица 1: Нашите резултати от проучването относно ученическите фирми в чужбина

Ученическа фирма/име	Бизнес идея	Това би било интересно за нашата ученическа фирма:	Данни за контакт, интернет адрес, лице за контакт
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			





Материал IO3_6:

Установяване на контакт с една чуждестранна фирма

Още от първия контакт първоначалното впечатление има много голямо значение. Помислете добре как ще се презентирате и как ще формулирате своите искания.

Независимо от това дали ще се свържете със служителите на ученическата фирма директно или чрез училището, при установяването на контакт мислете за следното:

- Пишете на училището или директно на ученическата фирма на английски или на техния език.
- Представете себе си и своята ученическа фирма накратко, преди да формулирате своето искане.
- Ако се свързвате по електронна поща би било добре да прикачите презентация на вашата ученическа фирма. Това може да бъде една презентация в PowerPoint, в която да се представяте.

В документа вие трябва да ...

- ✓ Назовете името на Вашата ученическа фирма, а ако имате лого да го използвате,
- ✓ Опишете какво предлага вашата ученическа фирма,
- ✓ Да представите себе си като тим,
- ✓ Да дадете препратки към свои интернет страници в социалните мрежи,
- ✓ Да назовете лице за контакт и
- ✓ Да упоменете адрес на своето училище и по възможност да посочите на картата в кой регион се намира.

Препоръка: Помислете също и за това, че е по-добре да изпратите един файл в ПДФ-формат. При други формати вашите форматирания могат да се разместят, ако получателят използва различна от вас версия на програмата.

- Ако изпращате писмо по пощата, можете да разпечатате презентацията и да я изпратите като приложение.
- Опишете вашето искане ясно и разбираемо.
- Попитайте дали има интерес към установяване на контакт.
- Посочете в писмото си лице за контакт, неговите данни и по възможност телефонен номер, на който да се свържат с него.



Материал IO3_7_Учител:

Методическо оформление на срещата между ученически фирми

Фазата на запознанство между служителите на ученическите фирми от различни страни може да стане чрез прилагане на различни методи:

1. Проучване на една ученическа фирма

Многобройни насоки за реализиране на проучването на една ученическа фирма са представени в модула IO4 *Методът на учене в групи в работата на ученическата фирма*. От особено значение са следните материали:

- Проучване на една съществуваща ученическа фирма (Материал IO4_1_2)
- Проучване на нашата ученическа фирма: Как се подготвяме ние? (Материал IO4_1_3)

Акцентът на проучването може да бъде поставен върху една избрана тема от работата на ученическата фирма, например процесите на производство или вътрешна организация на фирмата.

2. Speed-Dating между ученически фирми

Служителите на двете ученически фирми споделят опит от своята работа във връзка с избрани теми, като например снабдяване/продукция, пазар/маркетинг, организация на основаването и на процесите на работа, финанси или тиймбилдинг.

Пример за реализация на метода ще намерите в модула IO4 *Методът на учене в групи в работата на ученическата фирма* в материала *Пример: Speed-Dating със съществуващи ученически фирми* (Материал IO4_1_4)

3. Уъркшоп на една определена тематика (Метод на учене в групи)

Има ли тема, по която учениците от една ученическа фирма имат предимство в знанията като например някакъв метод на производство? Насоки към евентуален начин на подход можете да намерите във вече споменатия модул IO4, преди всичко в следните материали:

- Търсят се експерти! (Материал IO4_2_1)
- Ние консултираме една ученическа фирма (Материал IO4_2_2)
- Вие можете нещо, което при нас липсва! (Материал IO4_3_1)

Материал IO3_8_Преподаватели:**Доклад по проекта Win². Предаване на интеркултурни умения**

Предаването на първите аспекти на „Интеркултурни умения“ бе основна част от проектните срещи. Учениците от България, Германия и Полша работиха заедно и освен това се запознаха с историята и особеностите на градовете и страните в рамките на туристически обиколки и лекции. В същото време при всяка от трите едноседмични срещи бяха разработени и реализирани дейности, които насочват погледа на учениците към културните разлики и прилики:

1. Олденбург/Германия, първа проектна среща

В Олденбург групи от ученици (както от Германия, така и от чужбина) проведоха интервюта с жители на града по пешеходната зона и записаха отговорите. Така учениците трябваше да съберат информация за местни ястия, паметници и



особености. По местната радиостанция бяха излъчени интервютата на учениците от Win², допълнени с думите на участниците от Полша и България, където те сами говорят за местните особености от техните родни места.

От записите стана едно предаване (3 x 0 - да попиташ Олденбург?!). То бе обогатено с популярни песни от Полша, България и Германия, които учениците бяха взели със себе си на проектната среща.

Фигура IO3_8_1: „3x0 Да попиташ Олденбург?!“ - радио предаване за културните разлики (проект Win², Снимка: IOB)

2. Бяла Подласка/ Полша, втора проектна среща

В Бяла Подласка учениците по групи (както полски, така и чуждестранни ученици от Win²) говориха за региона и историята на града. Допълнително бяха проведени интервюта от ученици на Win² на място в двете участващи училища. Тук основна тема бе предимно как учениците прекарват свободното си време.

3. Варна/България, трета проектна среща

Във Варна (България, трета проектна среща) учениците се запознаха с традиционни танци и носии. Освен това учениците от Варна организираха един уъркшоп, в който те представиха на чуждестранните гости българската мартеница, която носи късмет, и нейната история. Накрая всички научиха как тя се прави (Фигура IO3_21_2).



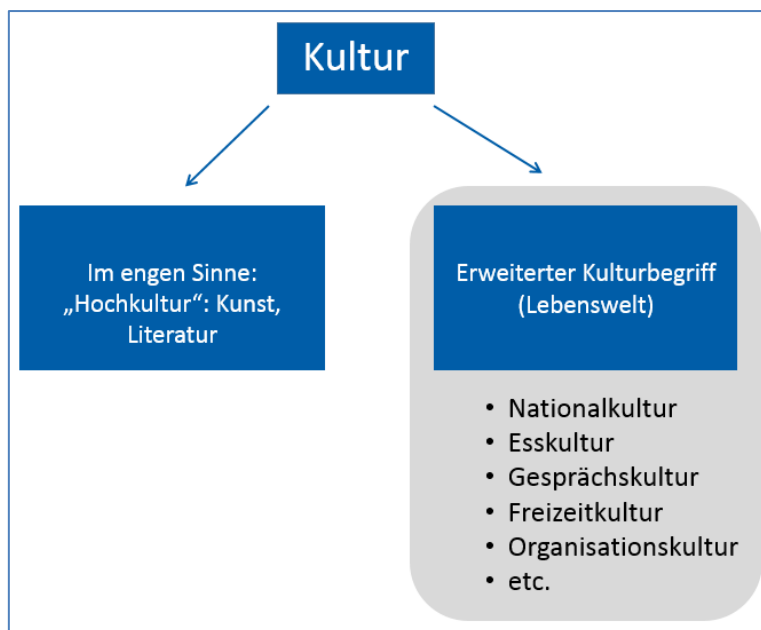
Фигура IO3_8_2: Трета проектна среща (Март 2017г.): Win²-ученици се запознаха с българските традиции (тук: Уъркшоп: Мартеница; Снимки: IÖB).



Фигура IO3_8_3: Трета проектна среща (Март 2017г.): Win²-ученици се запознават с български танци и носии (Снимки: IÖB).

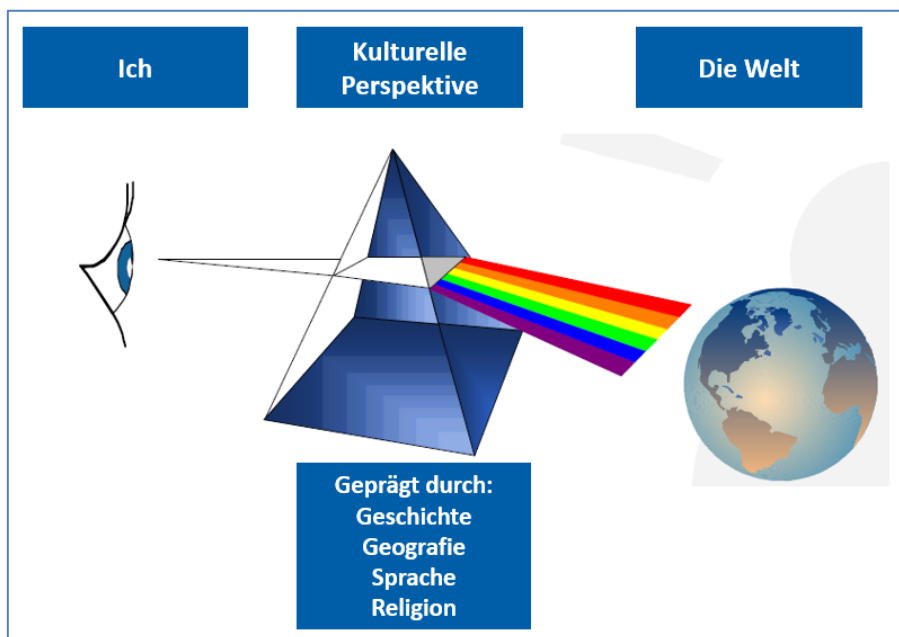
Win²-уъркшоп към темата *Интеркултурни умения*

В уъркшопа Интеркултурни умения, който се организира в рамките на последната проектна среща в България учениците бяха подтикнати да си припомнят културните разлики в трите страни, които са забелязали вследствие на дейностите по проекта. Посочените от тях особености бяха обогатени от други примери от други страни (култура на хранене, форми на поздрав и т.н.) и послужиха като основа за дискусията по понятието „култура“. Те бяха систематизирани с помощта на фигура IO3_8_4.



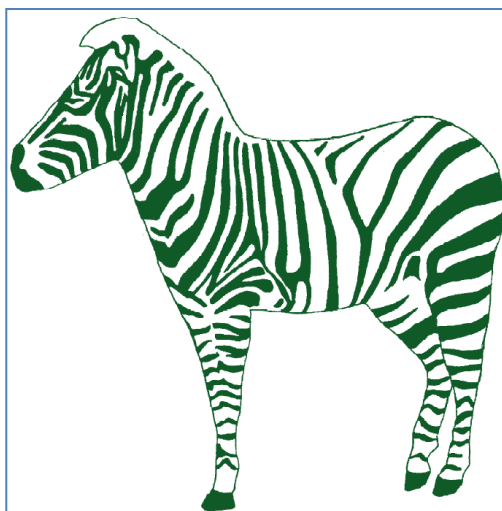
Фигура IO3_8_4: Две измерения на понятието „култура“.

Преподавателите подчертаха, че всеки носи отпечатъка на своята култура, но осъзнава това едва след контакта с други култури, например по време на почивка в чужбина. Направи се разлика между култура и културни традиции.



Фигура IO3_8_5: Всеки вижда света според своята собствена обща култура.

Като пример на учениците бе показана снимка на една зебра и те бяха попитани дали зебрата е бяла на черни ивици или черна на бели ивици.



Фигура IO3_8_6: Зебрата е бяла не черни ивици или черна на бели ивици?

Отговорът зависи от това от къде идва ученикът, защото

- В Северна Америка зебрата е считана за **бяло животно** с черни ивици,
- В африканските културни среди е считана за **черно животно** с бели ивици (Hubbard 1996, 33).

До какви недоразумения може да се стигне примерно при поздрав, когато човек не познава обичаите на една страна, научиха учениците в „Игра на поздрави“ (виж материал IO3_9).



Фигура IO3_8_7: Различни страни, различни обичаи на поздрав (Схема: IÖB)

След играта се обсъдиха стратегии как такива недоразумения да бъдат избегнати, за да сме подготвени за един престой в чужбина или поздрав на чуждестранен гост.

Wusstest du schon, dass man in Bulgarien sein Einverständnis (also „Ja“) – im Gegensatz zu westlichen Konventionen – durch Schütteln des Kopfes zeigt? Und dass das „Nein“ mit einem zweimaligen Nicken des Kopfes ausgedrückt wird?

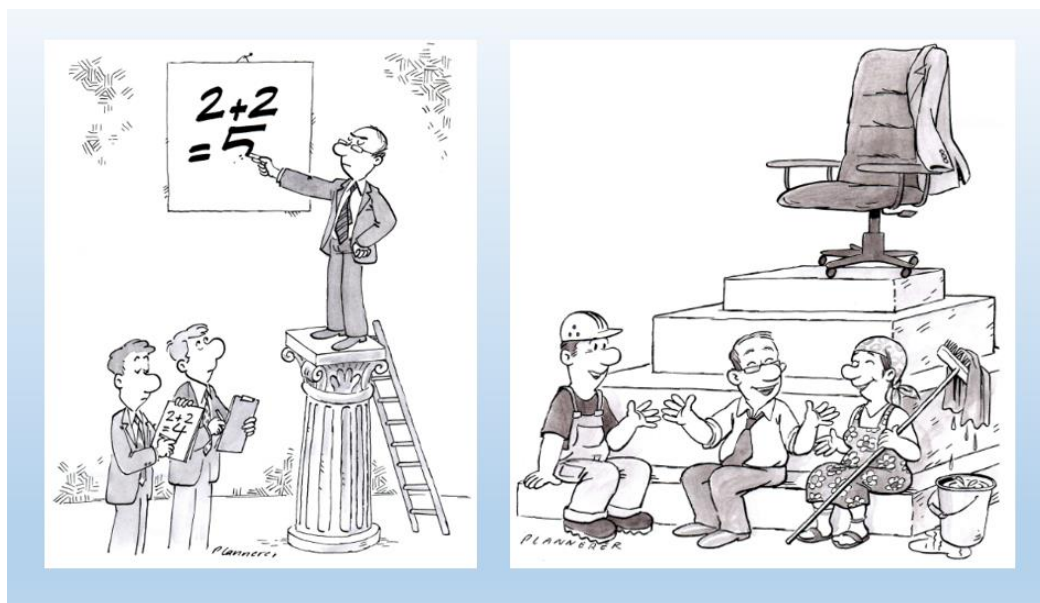
Културни разлики в професионалния живот

След това темата Интеркултурни умения бе обвързана с професионалния живот.

С помощта на карикатурите (Фигури IO3_8_8 и IO3_8_9) чрез два примера на учениците бе обяснено в какво могат да се изразяват културните различия в професионалния живот.

Пример 1: Различно поведение в йерархията (виж фигура IO3_8_8); изразява се често по следния начин

- Обръщение (на ти/на Вие),
- Изразяване на критика,
- Стил на облеклото,
- Даване на съвети.



Фигура IO3_8_8: Йерархията в професионалния живот

Пример 2: Разделение между служебното и личното (виж фигура IO3_8_9).



Фигура IO3_8_9: Разделение между служебното и личното на работното място

Разделение или не между служебното и личното?	
По-скоро разделение	Няма разделение
Страни: напр. Германия, Нидерландия	Страни: напр. България, Полша, Италия
<i>Примери от професионалното ежедневие:</i> Личният живот е отделен от служебния: В професионална обстановка рядко се говори на лични теми. ↓ В професионалния живот хората се държат студено и дистанцирано. ↓ Не забравяйте, че личните теми на работното място могат да доведат до недоразумения!	<i>Примери от професионалното ежедневие:</i> Личният и служебният живот са смесени, между човешката близост е важна. В офиса се говори и за лични неща. ↓ Хората се държат приятелски и свободно. ↓ Не забравяйте, че стриктното разграничаване на служебния от личния живот (например липса на разговори на лични теми на работното място) може да доведе до недоразумения!

С помощта на краткия филм „Интеркултурни умения“ (<https://www.youtube.com/watch?v=ToOiAiqEvrE>) учениците показват какво се разбира под този термин. После се проведе дискусия. Учениците формулираха примери за категориите *Знание-Отношение-Поведение* (виж фигура IO3_21_10), които са важни за интеркултурните взаимоотношения.



Фигура IO3_8_10: Какво означава „интеркултурно умение“?

Източник: <https://www.youtube.com/watch?v=ToOiAiqEvrE>

Учениците и учителите дефинират най-важните критерии относно интеркултурните умения:

- Да си наясно със себе си: Аз осъзнавам, че моята култура е дълбоко вкоренена в мен.
- Опитвам се да видя света с други очи.
- Знам, че човешкото поведение може да се различава поради културните различия.
- Към другите се отнасяме с уважение.
- Знаем, че има предразсъдъци, които не винаги са верни!
- Други страни, други нрави: „Затвори си устата и си отвори очите!“



Материал 9_Учител:

Интеркултурно упражнение: Културни различия и обичаи при поздрав

(Източник: Losche 2000 und DPSG Köln)

С помощта на тази игра учениците се запознават с различни форми на поздрав и поведение и сами усещат до какви недоразумения може да доведе незнанието им.

Участници: Колкото повече, толкова по-добре

Времетраене: ок. 15 минути (без оценката)

Подготовка: Препоръките се копират в много екземпляри.

Представяме си следната ситуация: в една чужда страна сме на летището и всеки се мъчи да намери своя посрещач. Тъй като става въпрос за едно мултикултурно общество, обичаите на първоначалния поздрав са различни. Всички участници в пътуването обаче са получили информация за съответния обичай (на една картичка) от своята пътническа агенция. Сега трябва само да се намерят.

Според големината групата се разделя на гости и домакини, при което един домакин може да посрещне повече гости. Всички получават по една картичка и задачата **невербално** да покажат съответния обичай за поздрав.

Насоки за дискусията:

Кои форми на поздрав бяха приятни/неприятни? Защо? Имаше ли поздравявания, които бяха разбрани по друг начин (например враждебност/желание за сближаване)?

Какви чувства бяха предизвикани?

Каква би била спонтанната реакция?

Как отработваме нашите очаквания в поведението в един чужд контекст?

Какви стратегии могат да се използват, за да се излезе „невредим“ от тези ситуации?

Кой и в каква степен трябва да се нагажда?

Как можем да се подготвим за такава ситуация?

И др. ...



Обичаи при поздрав (копие)

Ти си от ...	Поздрав:
Полша	Мъжът целува галантно ръката на жената.
Русия	Сърдечно ръкостискане с тенденция към прегръдка.
Германия	Ръкостискане.
Латинска Америка	Глава на дясното рамо на партньора, три потупвания по гърба, после глава на лявото рамо на партньора и пак три потупвания по гърба.
Турция	По-младият целува ръка на по-стария и я докосва до челото си. По-възрастният благодари с думи.
Нидерландия	Прегръщат се и се целуват общо три пъти по бузите.
Нова Зеландия	Докосване и търкане с нос.
Ескимоси	Удар с юмрук по главата и раменете.
Народът ейпо в Нова Гвинея	Мълчание.

Източници:

Losche, H. (2000): Интеркултурна комуникация/сборник от практически игри и упражнения, 2. издание, Аугсбург: ZIEL Verlag

Diözesenverband Köln, s. https://www.dpsg-koeln.de/index.php?id=52&no_cache=1&file=101&uid=65 (zuletzt geprüft am 30.08.2017)



Използвана литература:

- Екей (Eckey, H.-F. (2008): Регионална икономика, Вийсбаден: Gabler Verlag
- Хаас/Ноймейр (Haas, H.-D./Neumair, S.-M. (2008): Икономическа география, Дармщат: WBG Wissenschaftliche Buchgesellschaft
- Хубарт, Ан (Hubbard, Ann (1996): Ивиците на зебрата, в: Ned Seelye (Hg.): Experiential Activities for Intercultural Learning, Yarmouth (Maine); S. 33-37
- Камински, Х. (Kaminski, H. et al. (2014): Практическа икономика, общ том, Брауншвайг: Westermann
- Камински, Х. (Kaminski, H. et al. (2011): Практическа икономика профил Нидерландия, Брауншвайг: Westermann
- Кирхнер, В. (Kirchner, V./Loerwald, D. (2014): Обучението по предприемачество в икономическото образование. Специализирана дидактическа концепция за часа по икономика, Хамбург: Joachim Herz Stiftung Verlag
- Лоше, Х. (Losche, H. (2000): Интеркултурна комуникация/сборник от практически игри и упражнения, 2. издание, Аугсбург: ZIEL Verlag
- Ярман, У.Ф./Олферт, К. (Jahrmann, U. F./ Olfert, K. (1998): Външна търговия, 9. издание, Кил, стр. 56
- Александър Томас (Alexander Thomas (2002): Интеркултурен мениджмънт
- Пулкрабек, Б./Фреземан, Дж./Кох, М./Егерт, К. (Pulkrabek, B./Freseman, J./Koch, M./Eggert, K. (2015): Икономика в пристанището, работна тетрадка на ученика за второ ниво I, 4. Актуализирано и разширено издание, Институт за икономическо образование (IÖB), Олденбург
- Шрьодер, Р. (Schröder, R. (2010): Ученическите фирми в помощ на икономическото образование и професионална ориентация, Schülerfirmen zur Unterstützung der ökonomischen Bildung und beruflichen Orientierung, Институт за икономическо образование (IÖB), Олденбург
- Валке-Шулд фон, Дж./Фреземан, Дж./Кох, М. (Walcke-Schuldt von, J./Freseman, J./Koch, M. (2012): M10 Регионалната икономика в училище, основа за квалификация, Институт за икономическо образование (IÖB), Олденбург