



Модул IO4: Учене в групи в ученическата фирма

Издател: **Институт за икономическо образование към Карл фон Осиецки
Университет Олденбург**

Редакция: **Изабела Биеда, Институт за икономическо образование**

© 2017 Институт за икономическо образование gGmbH
Адрес: Бисмарк щрасе 31, 26122 Олденбург, www.ioeb.de

Този материал и неговите части са защитени от закона за авторското право.

Всяко използване, освен от разрешените от закона случаи, изисква предварителното писмено съгласие на издателя.

Препратка към § 52a от закона за защита на интелектуалната собственост : Както материалът, така и неговите части, не могат да бъдат сканирани без разрешение и публикувани в мрежата .Това важи също и за интранет системи на училищата, както и за другите 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 и Start it smart (България),
Университет „Карл фон Осиецки“, Олденбург (Германия)
Общообразователни училища (прогимназиален и гимназиален етап)
от Полша, Германия и България

Този проект се финансира с помощта на Европейската комисия. Отговорността относно съдържанието на материала (публикацията) е изцяло на издателя. Комисията не носи отговорност за по нататъшното използване на публикуваните вътре данни.



- Съдържание -

Въведение в модула и дидактически цели	1
Какво означава учене в групи?.....	2
Глава 1: Бизнес идеята.....	4
Материал IO4_1_1: Интернет търсене: Какви ученически фирми има?.....	5
Материал IO4_1_2: Проучване на съществуваща ученическа фирма	8
Материал IO4_1_3: Проучване на нашата ученичес-ка фирма: Как се подготвяме?..	12
Материал IO4_1_4_Учител: Пример: Speed-Dating със съществуващи ученически фирми	15
Глава 2: Финанси.....	17
Материал IO4_2_1_Учител: Търсят се експерти!.....	18
Материал IO4_2_2: Консултираме ученическа фирма.....	20
Глава 3: На фокус: компетенциите.....	23
Материал IO4_3_1: Вие можете нещо, което на нас ни липсва.....	24
Материал IO4_3_2_Учител: Панаири на ученическите фирми	25
Глава 4: Сработване на нови сътрудници.....	27
Материал IO4_4_1: Друг отдел, други задачи: смяна на отделите	28
Материал IO4_4_2: Ние сработваме (интегрираме в работата) нови сътрудници ...	30
Списък с използвана литература	31



Въведение в модула и дидактически цели

В този модул учителят ще получи методично - дидактическа подкрепа при ученето в групи в ученическата фирма. С помощта на този подход се стимулира предприемаческото обучение, най-вече чрез активно срещане на учениците с необходимото знание и информация с други ученици с опит в ученическа фирма чрез структуриран обмен на знания, както и се укрепват презентационните умения на обучаемите.

По-долу описаните процеси на обучение, дидактически насоки и обучителни материали, показват как компетентността на учениците¹ може да бъде стимулирана чрез работата в ученическата фирма. Тук показаните обучителни единици и материали са така разработени, че при нужда те могат да бъдат включвани и ползвани самостоятелно и извън модула, включително и в обучителните работни процеси на работата в ученическата фирма.

Модулът IO4 *Учене в групи в ученическата фирма* възниква в допълнение на по-долу изложените модули в рамките на ЕС проект WIN² *"Интернационализация на икономическото обучение"*². Това е четвъртият от общо седем модула:

Модул IO1: Основаване на ученическата фирма

Модул IO2: Работа в ученическата фирма и професионално ориентиране

Модул IO3: Международна дейност на ученическата фирма

Модул IO4: Модул IO4: Учене в групи в ученическата фирма

Модул IO5: Институционализиране на ученическата фирма в училищата. Устойчивост на ученическата фирма .

Модул IO6: Концепция за продължаващо обучение с помощта на ИКТ

Модул IO7: Учебна програма за обвързване на теорията с практиката по предмета икономика

Всички модули са фокусирани върху темата „ученическа фирма“. И в този модул се запазва съдържанието и структурата на предишните модули, както модула се фокусира върху ученето в групи в ученическата фирма и е съотносим с останалите такива. Така методът учене в групи в ученическата фирма намира приложение в тематичните области от работата на ученическата фирма: *Бизнес идея, Финанси, Пазар на компетентностите и работни процеси*.

¹ Всички лични имена в материалите са неутрални по пол

² Проектът "Еразъм" (2014-2017 г.) се осъществява в сътрудничество с образователни институции, както и с училища в Полша, България и Германия и координиран от Института за икономическо образование (Германия). Целта на проекта е да създаде ученически фирми в участващите училища и да ги свърже в международен мащаб.



Bild: IÖB

Какво означава учене в групи?

В този модул на фокус са обучителни процеси, които се инициират от младежи за младежи. (Peer to Peer). Под Peers в този случай се разбират подрастващи, които имат подобни характеристики, като възраст, ранг или статус. (виж. Kempren 2007: S. 17 Фиг. 1 и стр.19) Въведе ли се „Peer-метод“ т. е. ученето един от друг, в образователния процес, то тогава една група от младежи поема ролята на мултипликатори и става отговорна за подготовката и предаването на знанията по избраната тема на друга група от младежи. Мултипликаторите притежават повече знания по една избрана тема, или се подготвят по нея с помощта на учителя-ментор. И в двата случая обаче, от страна на учителя е наложителна подготовката на учениците за поемането на ролята им като мултипликатори. Тъй като учениците се поставят пред една амбициозна задача: да подготвят темата дидактически, така че преносът на знания към целевата група да е успешен. Симулират се учебните процеси на участие и активно учене, които както по съдържание, така и организационно, трябва да се подкрепят от учителя. Това се отнася най-вече при показване на взаимовръзките и подкрепата за намаляването на комплексността на една тематика (компетентности за преподаване), която учениците изработват. (виж. Martin 2008: 7).

Използването на Peer-метода изисква редица компетенции от учениците, които предават своите знания. Това се отнася, например, за тяхното умение да презентират, както и да се изразяват правилно. (виж глава 2 в този модул).

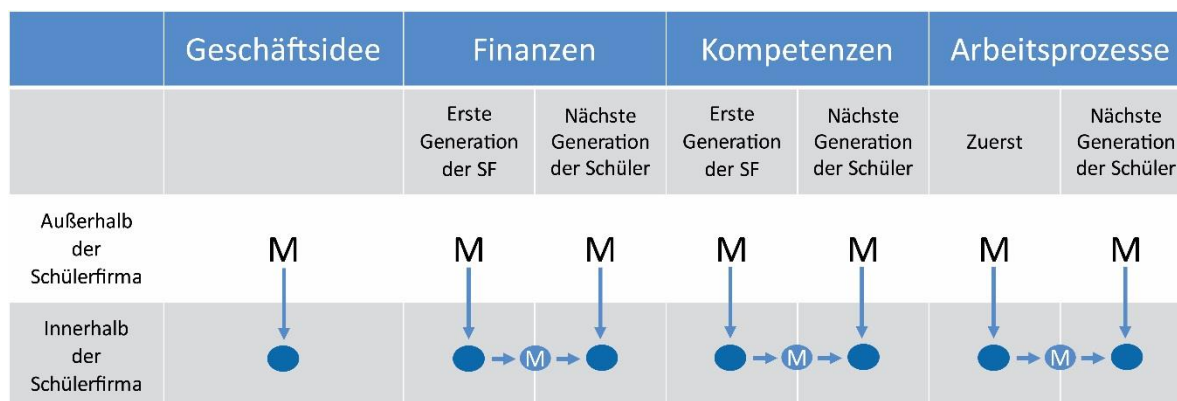
В настоящия модул Peer-метода, или ученето в групи се разглежда от позицията на прилагането му в работата на ученическата фирма. Става ясно, че дори в контекста на работа в ученическата фирма, възникват обучителни ситуации, в които подхода "учене в групи" има своето място и смисъл. Теми като „Развитие на бизнес идея“, „Финанси“, „Компетенции“ и „Работни процеси“ са особено подходящи. Примери ще бъдат представени в следващите материали.

При мултипликаторите в този модул се прави едно разграничение: в зависимост от тематичния аспект и задача, мултипликаторите имат различни роли. В този смисъл различаваме:



- ученици от екипа на ученическата фирма (предаване на информации за работата в ученическата фирма) или
- ученици, които не принадлежат на екипа и идват от друго училище (въвеждат в тема "счетоводство. и т. н.), например.

След като екипът на ученическата фирма се е сдобил с необходимото знание, ролята на мултипликатора може да се вмени на сътрудник на екипа на ученическата фирма. (виж Фигура 1).



Фигура 1: Използване на мултипликатори (M) в работата на ученическата фирма



Глава 1: Бизнес идеята

Дидактически цели:

Следващите материали трябва да стимулират учениците да се занимаят с бизнес идеите, процеса по създаване на бизнеса, както и организацията на ученическата фирма. Материалите могат да се използват както за надграждане, така и за задълбочаване на знанията от модул IO1 *Фирма и създаване на фирма*. Като най-висока цел в осигуряването на информация и нейното оценяване, на централно място стои разработването на бизнес плана за собствената ученическа фирма. При една вече съществуваща ученическа фирма, фокусът може да е насочен върху въпроси свързани с оптимизацията на организацията, работните процеси, както и продуктите, които предлага ученическата фирма. Учениците трябва да проучат получената по този начин информация по отношение на приложимостта или възможността за прехвърляне на някои подходи към собствената си ученическа фирма.

Като най-висока цел в осигуряването на информация и нейното оценяване, на централно място стои разработването на бизнес плана за собствената ученическа фирма. При една вече съществуваща ученическа фирма, фокусът може да е насочен върху въпроси свързани с оптимизацията на организацията, работните процеси, както и продуктите, които предлага ученическата фирма.

По-нататък може да се предприеме проучване на други вече съществуващи ученически фирми, като начални разсъждения относно създаването на бизнес контакти между тях.

Срок за реализация (Учебни часове вкл. за предварителна подготовка и оценка)	Централни теми
съответно по един учебен час	- Какви бизнес идеи реализират другите ученически фирми? - Преносими ли са идеите на другите ученически фирми и могат ли те да бъдат мултиплицирани? - Какви идеи от практиката на съществуващите ученически фирми могат да подкрепят създаването, както и работата на нашата ученическа фирма?

Материали:

Материал IO4_1_1: Интернет търсене: Какви ученически фирми има?

Материал IO4_1_2: Проучване на съществуваща ученическа фирма

Материал IO4_1_3: Проучване на нашата ученическа фирма: Как се подготвяме?

Материал IO4_1_4_Учител: Speed-Dating със съществуващи ученически фирми

**Материал IO4_1_1:****Интернет търсене: Какви ученически фирми има?**

Вие искате да създадете ученическа фирма и търсите приложима в практиката бизнес концепция? Или вече имате развита идея и търсите допълнително полезни съвети и хрумвания, например за създаване на бизнес план, или как да се подготвите по-добре за реализирането на собствените бизнес идеи? Струва си да потърсите информация върху реализирането на какви идеи работят учениците от други училища. По всяка вероятност някои идеи за вас ще се окажат по-подходящи и интересни от други. Но може би и вие можете да се поучите от опита на сътрудници на други ученически фирми, когато докладват за пречки или неправилни решения.

Многообразието от бизнес идеи, които могат да се реализират чрез ученическата фирма е голямо. Фигура IO4_1_1 показва много малка част от това многообразие.



Фигура IO4_1_1: Примери за бизнес идеи на ученически фирми

Помислете върху това, че дори ученическите фирми да работят върху една и съща бизнес идея, то те не са идентични. Така например, вие можете да се вдъхновите от вашите връстници, които имат подобна на вашата бизнес идея, но да поработите върху това как да разширите например продуктовата си листа, да разширите услугите, които предлагате, или да ги направите по-атрактивни за клиентите си. Хрумванията ви за представяне на вашата фирма пред обществеността, например с помощта на интернет, ще може да съберете още докато търсите в интернет!

1. Отбележете с ключови думи, защо за вас има смисъл да се информирате за дейността на другите ученически фирми. Назовете аспекти, които биха били от значение за вашата ученическа фирма (продукти, презентации в интернет, маркетингови стратегии и т.н.).



2. Потърсете в интернет, какви ученически фирми има най-вече във вашия регион. Създайте си една цялостна представа за тях.

Съвет: Като начало на търсенето можете да прегледате страницата на проекта <http://www.winwin-youngentrepreneur.eu/>, ако търсите ученически фирми от Германия, Полша и България, или за да съберете първоначални идеи по темата. По време на търсенето помислете също и за социалните мрежи, като например Facebook и други платформи, на които често се представят ученическите фирми. Можете и да посетите страницата на FEZ Берлин, която също би могла да бъде интересна за вас. Там можете да се информирате, кои ученически фирми са се представили на 8-мото международно изложение на ученическите фирми. (<https://lernen-macht-fez.fez-berlin.de/index.php?id=1081>, раздел: Download). Международното изложение на ученическите фирми се провежда на всеки две години в Берлин.

Следните ученически фирми са позиционирани в нашия регион:

Продукт/ идея/ реализация	Обоснови защо е интересно



--	--

Тези продукти/ идеи/ и реализации ни се сториха особено интересни:

Тези идеи за представяне на ученическата фирма в интернет ни се видяха особено вълнуващи и бихме могли да ги използваме за представянето на нашата ученическа фирма:

Маркетинг/ Идеи	Обоснови защо е интересно

Това също ни направи впечатление:

3. Съберете резултатите от вашето интернет търсене на едно място и ги оценете. Обсъдете в екипа как можете да ги използвате за вашата ученическа фирма.

Отбележете си най-важните ключови думи:

4.
По-

мислете кои идеи можете да реализирате във вашата ученическа фирма.



Материал IO4_1_2:

Проучване на съществуваща ученическа фирма

Вие сте потърсили ученически фирми и сте се сдобили с информация на тема "Бизнес идеи за ученически фирми" (материал IO4_1_1). Освен намиране на идеи, има и неща, които можете да научите от учениците от други ученически фирми, като например:

- Как се създава една ученическа фирма? Какви етапи по създаването ще преминете?
- Какво предлагате вие?
- Как са организирани доставките и производството във вашата ученическа фирма?
- Как рекламирате вашите продукти?
- Как се грижите за финансите на вашата ученическа фирма, например кой получава и заплаща получените сметки?
- Кои задачи се изпълняват във вашата ученическа фирма?
- Как изглежда органограма (организацията) на вашата ученическа фирма?
- Какви компетенции трябва да притежават вашите сътрудници?
- Какви предпазни мерки сте взели, за да избегнете рисковете?
- и т.н.

С тези въпроси трябва да се съобразите при създаването на вашата ученическа фирма и съответно да ги анализирате. Те са в основата на изработването на бизнес плана ви.

1. Помислете заедно дали влизането в контакт с друга избрана от вас ученическа фирма е целесъобразно и какви теми ще са водещи при срещата ви с нея.

Опишете избраната от вас ученическа фирма:

Име на ученическата фирма:	
Бизнес идея:	
Данни за контакт:	
Лице за контакт:	
Тези теми/ въпроси са особено важни за нас:	



2. Организирайте срещата с избраната ученическа фирма. Формулирайте въпросите, които ще поставите за обсъждане на място. Първите идеи можете да вземете от следващите примери

Съвет: Ако посещението не е възможно, можете също така да се свържете с избраната ученическа фирма онлайн (Skype, Facebook и т.н.).

Тема 1: Бизнес идея : Продукт/ услуга

- Как достигнахте до тази бизнес идея?
- Защо точно този бизнес/ продукт/ тази услуга?
- Проведохте ли маркетингово проучване? (клиенти, предлагане/ търсене, конкуренция). Ако да: как?
- Кои са силните и слабите страни на вашата бизнес идея ?
- Какви стъпки трябваше да извървите докато създадете вашата ученическа фирма?
- Колко дълго ви отнеха намирането на бизнес идеята и създаването на фирмата?
- Какви цели сте си поставили?
- Какви съвети бихте дали, съпровождайки ни по пътя по създаването на нашата

Тема 2: Доставки / производство

- Какви работни стъпки са необходими, за да създадете вашите продукти/ услуги, които ще предлагате на пазара?
- Как и къде ще се произвежда продукта? Какви подготвителни работи е необходимо да направите във връзка с услугата, която предоставяте на вашите клиенти?
- Какви материали, инструменти, техника (оборудване) ще са ви необходими за целта?
- Имате ли запаси?
- Къде ще складираме запасите и готовата продукция? Трябва ли при складирането да се съблюдава нещо специално?
- Как подсигурявате работата си, в случай на засилено търсене и нови желания от

Тема 3: Пласмент - пазар/ маркетинг

- Какви маркетингови инструменти използвате във вашата ученическа фирма?
- Какви дистрибуционни канали използвате?
- Развихте ли още във времето вашия продукт/ вашата услуга, респективно: направихте ли вариации на вашата продуктова листа или я разширихте? Ако да: Защо и как?
- Имате ли специални разпродажби? Как изглеждат и защо съотв. кога ги провеждате?
- Измервате ли удовлетвореността на вашите клиенти? Как правите това

**Тема 4: Финанси/ парични потоци**

- Беше ли ви необходим стартов капитал? Ако да: Как си го осигурихте?
- Как определихте продажбените си цени?
- Как е организирано счетоводството ви? (Изчисляване на приходи и разходи?)
- Генерирате ли с вашата бизнес идея печалба или загуба? Как я определяте?
- Колко голям е оборота ви?
- Имали ли сте затруднения с финансите си? Как решихте проблема?
- Какво правите с вашата печалба?

Тема 5: Органиграма и организация на процесите във фирмата

- Колко сътрудника има вашата ученическа фирма?
- Колко отдела има вашата ученическа фирма и за какво отговаря всеки отдел?
- Колко сътрудника има всеки отдел?
- Как са организирани работните процеси (процес на организация) във вашата фирма? В какви работни стъпки се подготвят продуктите/ услугите за клиентите ви?
- Как решихте, кой за кои задачи ще отговаря?
- Имате ли график за работа? Колко часа на седмица работите в ученическата си фирма?

Тема 6: Създаване на екип и компетенции

- Как разпределихте задачите между екипа? От значение ли бяха компетенциите на учениците при разпределение на задачите? Кои бяха тези компетенции?
- Какво правите ако един сътрудник се разболее или отсъства по-дълго?
- Как намирате нови сътрудници за вашата ученическа фирма? Може ли всеки да се кандидатира за сътрудник на ученическата ви фирма? Как намирате нови сътрудници?
- Как интегрирате в екипа новите сътрудници? Има ли изпитателен срок за учениците, влизащи да работят в ученическата фирма?
- Да се работи в екип не винаги е лесно. Какво вие научихте за това?
- Налагало ли ви си е да освободите някого? Ако да : Защо и как го направихте?
- Имате ли срещи, на които се срещат всички сътрудници на ученическата фирма?

Тема 7: Рискове/ проблеми на ученическите фирми и предложения за решаването им

- С кои проблеми сте се сблъскали до сега ?
 - Във фазата на създаването на фирмата ли са?
 - По време на оперативната дейност ли са?
- С какви рискове е свързана вашата бизнес идея? За какво особено трябва да внимавате? Мислили ли сте как да намалите рисковете и превели ли сте в действие решенията си? Какво конкретно сте направили



Вашите въпроси към другата ученическа фирма:



3. Съберете на едно място информацията, която сте проучили и я продискутирайте с вашия екип, кое има отношение към вашия бизнес и какво сте научили.

⇒ Кои подходи на проучената от вас ученическа фирма искате да приложите директно или да подобрите в работата на вашата ученическа фирма? Отбележете с ключови думи

⇒ Как ще подходите? Разработете план и отбележете най-важните етапи на внедряването.

4. Набележете мерките, за да останете в контакт с учениците от ученическата фирма домакин.



Материал IO4_1_3:

Проучване на нашата ученичес-ка фирма: Как се подготвяме?

Вашата ученическа фирма е събудила интереса на ученици от друго училище. Те са влезли във връзка с Вас и сега искат да я проучат. Това означава, че не само ще я посетят, но ще искат да получат по-точна информация за бизнес идеята ви, етапите по създаването, както и информацията относно организацията във фирмата ви.

Това означава, че трябва да се подготвите за посещението им, за да можете да отговорите на техните въпроси. Но какво точно включва една добра подготовка?

Стъпка ①

Обсъдете с вашия учител-ментор, какви идеи сте разработили за провеждане на срещата по проучването на вашата ученическа фирма и как вие най-добре бихте могли да се подготвите за срещата.

1. Бихте могли преди срещата да зададете въпроси на учениците, какво най-много ги интересува относно ученическата фирма. В зависимост от темата и получените отговори, ключовите моменти във вашата презентация може да се организират тогава по друг начин, например интересуват ли се учениците от фазата по създаването на ученическата фирма или по-скоро от оперативната дейност?
 - ⇒ При интерес относно фазата на създаването на ученическата фирма на преден план излиза вашия бизнес план и стъпките, които във фазата на създаването на ученическата фирма трябва да се предприемат.
 - ⇒ Гостите ви са заинтересувани от специалния метод, по който вие произвеждате вашите продукти? В този случай на преден план излиза отделът, в който се произвежда продукта. Работещите там ученици биха могли да покажат определени етапи от производството на продукта, вкл. да го демонстрират и да покажат материалите, които са им необходими за производството.
2. Подгответе презентация, в която ще представите на посетителите вашата ученическа фирма в началото на проучването. Заедно с вашия учител-ментор прегледайте презентацията и се уверете, че използвате икономическите термини правилно и можете да ги обясните, ако възникнат допълнителни въпроси. Какви знания биха били нови за вашите гости? За това трябва да помислите предварително, за да могат учениците-гости да следят вашата презентация
3. Съставете план и разпределете задачите помежду си. Договорете се за сроковете за изпълнение и съгласувайте провеждането на посещението помежду си
4. Прегледайте проспекти, флаери и други рекламни материали, ако има такива, за да можете да ги дадете на учениците като спомен за тяхното посещение при вас.

Стъпка ②

1. Подсигурете присъствието!



- Управителят на вашата ученическа фирма трябва непременно да присъства на срещата, защото той представлява ученическата фирма пред външния свят.
 - Така също ученик от всеки отдел на фирмата ви също трябва да присъства, за да може да дава отговор на детайлни въпроси от страна на посетителите, като например организация на работните процеси в отделите.
2. Управителят, като представител на ученическата фирма, следва да поздрави посетителите и да даде общ поглед за вашата ученическа фирма. Тук става въпрос за базисна информация като :
- С какво се занимава ученическата фирма?
 - Кога е създадена тя?
 - Какви отдели има във вашата фирма и защо те са създадени?
 - Колко ученици са заети в ученическата фирма и как те са разпределени по отделите?
 - Къде вашите продукти/ услуги могат да бъдат рекламирани?
 - И т.н.
3. Гостите следва да бъдат преведени през всички отдели, най-добре е това пак да се направи от управителя. В отделните отдели на учениците се обяснява, какви задачи се изпълняват там от сътрудника - представител на отдела. Помислете кои работни процеси бихте могли да покажете на учениците, така че те да могат да добият представа за задачите в отделите ви
- Не забравяйте да разкажете за вашите мотиви, защо вие работите в ученическата фирма. Това със сигурност ще интересува вашите посетители!
4. Помислете, дали бихте искали да останете в контакт с учениците и след тяхното посещение. Би ли било едно посещение от ваша страна в тяхното училище интересно? Биха ли могли вашите ученически фирми да се кооперират?

Съвет: Мислете върху това, че вашите посетители могат да бъдат вашите бъдещи клиенти и биха могли да разкажат на други техни съученици за вас. Вземете на сериозно вашите задачи по подготовката!

Материал IO4_1_4_Учител:**Пример: Speed-Dating със съществуващи ученически фирми**

В проекта Win² обмяната на опит между съществуващите ученически фирми бе реализирана с метода *Speed-Dating*. С помощта на този метод бяха обвързани всички сътрудници на ученическите фирми в обмяната на опит, без определени ученици да имат по-голяма възможност за изява по време на срещите.

Методът беше приложен по време на една от проектните срещи. Учениците донесоха на които бяха представени бизнес идеите им, органиграмата на ученическата им фирма, разпределението на учениците в отделните отдели, както и задачите им в тези отдели. Всеки от петте екипа, представи плакат на своята ученическа фирма. След това въведение, учениците имаха за задача за съберат детайлна информация за другите ученически фирми (*Speed-Dating*), след което да оценят груповата си работа, да я обобщат и съвместно да я представят на форума.

За реализирането на *Speed-Dating*-а бяха подготвени тематични маси за следните теми:

Маса 1: Доставка/производство

Маса 2: Пласмент - пазар/маркетинг

Маса 3: Финанси/парични потоци

Маса 4: Организационна и производствена структура

Маса 5: Създаване на екип и компетенции



Фигура 1: Ученици от проекта Win² представят ученическите си фирми (Снимка: IÖB)

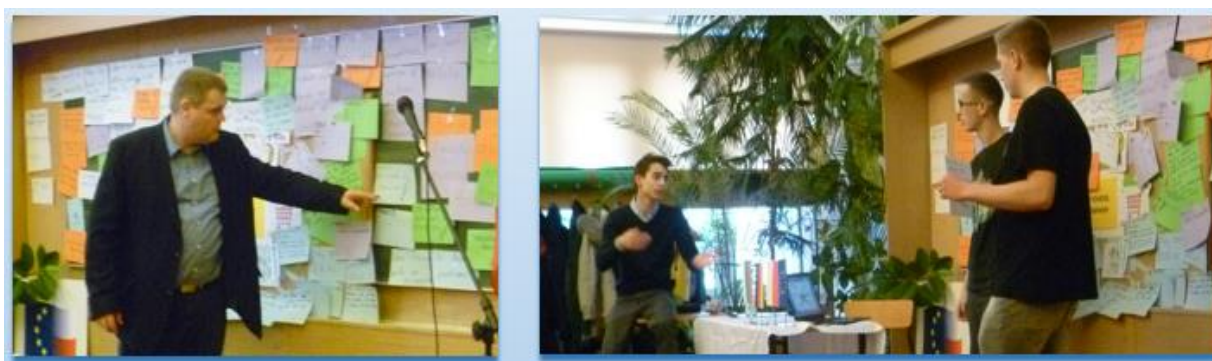
Всяка ученическа фирма беше представена на всяка тематична маса най-малко от трима ученика. Учениците имаха 10 минути време, за да получат информация по темата за всяка от другите ученически фирми. Въпросите бяха отчасти предварително зададени (виж *материал IO4_1_2*). След 10-те минути учениците сядаха на друга маса и обработваха друга тема. Учителите подпомагаха учениците при *Speed-Dating*-а, но се намесваха, само когато беше необходимо.

Фигура 2: Speed-Dating в проекта Win² (Снимка: IÖB)

Оценката и обобщаването на информацията ставаше вътре в екипите на фирмите. Учениците си водеха записки за събраната информация чрез ключови и подреждаха последните на дъската на съответната тема, от работата на ученическата фирма.

Фигура 3: Ученици от проекта Win² задават ключови думи за областите от работата в ученическите фирми (Снимка: IÖB)

След това бе направен анализ и оценка на информацията по отношение на приликите и разликите при създаването и организацията на ученическите фирми. Оценка бяха допълнени чрез отчети на учениците от практиката им в собствените им фирми.



Фигура 4: Съвместно оценяване с метода Speed-Dating (Снимка: IÖB)



Глава 2: Финанси

Дидактическа цел:

Във всяка ученическа фирма трябва да се води касова книга. Но дори и да има учебен предмет икономика, то темата „Счетоводство“ в общообразователните училища рядко се споменава и то не с необходимата дълбочина.

Ако не е изяснено значението на счетоводството, то използването на метода "учене по двойки" може да е особено полезен. Учителят-ментор влиза в контакт в местно училище (в идеалния случай) с търговска специализация. Учениците, в това училище са запознати със счетоводството. Затова те могат да въведат сътрудниците на ученическата фирма в темата. Екип от ученици от професионалното училище поема ролята на "мултипликатор" и организира и реализира обучението, което е ориентирано към сътрудниците на ученическата фирма.

От това начинание имат полза и учениците от професионалното училище: Те задълбочават своите знания, чрез ориентирано към една целева група, представяне на темата. При това те застават пред предизвикателството да обвържат теорията с практиката и да приложат върху конкретен казус, знанията си. Това може да стане по време на обучението, защото сътрудниците на ученическата фирма ще трябва да се научат да водят простото счетоводство на фирмата си. (в най-добрия случай състоящо се от изчисляване на приходи и разходи), което да отговаря на законовите изисквания и принципи за водене на фирменото счетоводство. Това например се отнася до организацията на първичните отчетни счетоводни документи.

Време на реализация (брой учебни часове включително за подготовка и отчитане)	Централна тема на обучението
3 учебни часа	счетоводството в теорията и практиката на (ученическата фирма)

Материал:

Материал IO4_2_1_ Учител: Търсят се експерти!

Материал IO4_2_2: Кинсултираме ученическа фирма



Материал IO4_2_1_Учител: Търсят се експерти!

В повечето общообразователни училища знанието относно фирменото счетоводство не се преподава. Следователно учителите не са много запознати с тази тема. По този начин включването на външни участници, които (могат) да предоставят необходимите знания на учениците, но също и на учителите, е особено полезно за въвеждането в този тематичен комплекс. Особено важно е трансферът на знания по тази тема да е практичен и свързан със събитията в ученическата фирма, без учениците да бъдат затрупани още в началото от сложността на тематиката.

В проекта Win² особено полезно се оказва във фокуса да са местните професионални гимназии. В контекста на ученето в групи могат да възникнат синергични ефекти, ако избрани ученици от професионалните училища влязат в ролята на "експерти", съотв. "преподаватели" по време на обучение на тема "Счетоводство: изчисляване приход /разход" за ученици от общообразователните училища. Учениците от професионалните училища печелят и от влизането си в ролята на "експерти" и "преподаватели", тъй като ще задълбочат знанията си, подготвяйки учебното съдържание съобразно целевата група. Освен това ще подобрят компетенциите си при провеждане на обучението (напр. презентационни умения) и ще могат да се изявят в ролята на преподаватели. По-късно с помощта на учителя-ментор могат да оценят как са се справили.

ОБЩООБРАЗОВАТЕЛНО УЧИЛИЩЕ		ПРОФЕСИОНАЛНО УЧИЛИЩЕ
Ученици:	Peer-група1	Ученици:
Биват въведени в темата „счетоводство на ученическата фирма“.		- Подготвят темата, ориентирана към потребностите на целевата група и задълбочават знанията си по нея. - Упражняват презентационните и комуникационни си умения. - Изживяват се в нова роля (на "експерти" и "преподаватели"). - Повишават самочувствието си.
Учител-ментор :	Peer-група 2	Учител-ментор :
При възникнали въпроси от оперативное естество по темата, учителят може да се обърне директно към колегата си учител от професионалното училище („къси пътища на комуникация“)		- Стимулира задълбочаването на придобитото знание и подготовката по темата, съобразена с целевата група. - Заедно с учениците обсъжда техните презентационни умения и прилага-нето на теорията в практиката. - Може да включи ученическата фирма в собствения учебен процес като мал-ка, прозрачна фирма и се изследват финансите ѝ, анализират се разходи-те или се правят / оценяват прогнози за следващата година и т.н. - Може да остави учениците да бъдат "консультанти" на ученическата фирма.

Таблица IO4_2_1_1: Win-Win-ефекти за двете страни



На това място даваме две препоръки, как най-добре обучението, съответно работната среща по темата „Счетоводство“ може да бъде реализирана.

Подготовка на обучението

В двете училища в тесен контакт между учителите-ментори се прави следната подготовка за обучението:

- **Професионално училище:** Учителят избира и подготвя учениците, които ще участват в реализацията на мероприятиято (обучението). При това те се съобразяват както с професионалните знания на ученика по темата, така също и с отношението към работата в ученическата фирма. Учителят внимава за това, съдържанието да бъде преподадено коректно и подкрепя учениците-преподаватели при отговор на въпроси, прави взаимовръзката при по-големи и комплексни съдържания. Освен това трябва да се вземе под внимание, че учениците могат да са запознати само с по-комплексното двойно счетоводство и трябва да изучат също основите на простото счетоводно отчитане.
- **Общообразователно училище:** Учителят от общообразователното училище съгласува с колегата си от професионалното училище с кои понятия (например постоянни и променливи разходи) екипът на ученическата фирма трябва да бъде запознат предварително и как тези понятия се обвързват със знанията на учениците по време на теоретичното обучение в часовете по икономика или други учебни часове и близки до тематиката „икономика“, часове. Разграничаването между постоянни и променливи разходи, може да се обвърже, например и в часовете по икономика, като конкретна задача, като се попълва касова книга за приходите и разходите, или се води такава на база джобни пари, които ученика получава в рамките на месеца от своите родители. Освен това могат да се събират и сортират различните отчетни документи, които са от значение за счетоводството.

Като втора стъпка, сътрудниците на ученическата фирма могат да предоставят счетоводна информация от работата на ученическата фирма и на тази база да се разпише счетоводния отчет (изчисляване на приходи и разходи). Формулярът за отчет може предварително да бъде подготвен от учителите-ментори от двете училища.

Друго предложение може да бъде възможността, учениците от професионалната гимназия да се включат в работата на ученическата фирма от общообразователното училище като "външни експерти-счетоводители", които се грижат и оформят счетоводно справедливо счетоводните операции. Възникващи счетоводни въпроси от оперативната работа на ученическата фирма, могат да се решават чрез допитване до учителя-ментор от професионалното училище, или при невъзможност на място, по време на следващата работна среща.



Материал IO4_2_2:

Консултираме ученическа фирма

Вие сте ученици от професионално училище и вече сте се занимавали с темата „водене на касова книга или изчисляване на приходи-разходи“.

Ученическа фирма се е обърнала към вашето училище за помощ относно подкрепа за въвеждане в тази тематика. Служителите на ученическата фирма се нуждаят от това знание, за да документират паричните потоци във фирмата си.

Какво е ученическа фирма?

Ученическите фирми са педагогически проекти, които се реализират в училищата. Учениците могат например, да създават ученически фирми в своето училище и да научат чрез нея как теоретичните знания (от предмета икономика) да се приложат в практиката на ученическата фирма. Ученическата фирма като всяка друга фирма се създава и управлява, но все пак има някои разлики между ученическите фирми и действащите предприятия. Така например ученическите фирми не се вписват в търговския регистър, не заплащат данъци и учениците не печелят пари. Но ученическите фирми трябва да имат бизнес идея, с която да се издържат и генерират приходи. Така например (в зависимост от бизнес идеята) учениците произвеждат продукти, предлагат услуги и ги продават. Те трябва да закупят материали, имат разходи и приходи, които генерират чрез продажбите. Те са задължени да документират паричния поток, който генерира тяхната ученическа фирма, така, както всяка друга съществуваща фирма.

Затова и учениците се обръщат към вас: Можете ли да ги научите, как става това?

Тъй като при ученическите фирми става въпрос за бизнес начинание от обозрима величина, тук не се използва *двустранното счетоводство*. Учениците (в зависимост от направлението на ученическата фирма) трябва да се запознаят с темата *касова книга, организация на приходно-разходните документи и изчисляване на приходи и разходи*.

Тези теми вие вече сте разглеждали в часовете по съответния предмет и имате знания за тях. Предизвикателството ще се състои в това да предадете тези знания на ученици, които по всяка вероятност се сблъскват за първи път с тази тема и трябва да приложат това знание на практика в ученическата фирма. Това предполага, че в едно малко обучение ще трябва да предадете както теорията по темата, а така също и да покриете по време на обучението и знанието по практическото приложение на теорията

Учителят-ментор може да ви подкрепи в подготовката на това малко обучение.



Как да се подготвим?

- Помислете най-напред: Какво специализирано знание ще е необходимо да предадете и дали вие владееете добре знанието по изискуемата тема/ теми?
- Обсъдете с учителя-ментор, колко време ще имате на разположение, за да се подготвите. Съгласувайте с него как най-добре да реализирате практическата част на обучението.
- Съвет: Бихте могли да изискате например, конкретни документи, информации и моестрени формуляри, така че да упражните върху конкретни примери прилагането на теорията в практиката. Изяснете също, кои позиции във формулярите на ученическата фирма не се вземат под внимание (например графа „данъци“ и т.н.).

Какво трябва да се вземе предвид при определяне съдържанието на обучението?

Мислете върху това, че обучението трябва да е ориентирано към целевата ви група и да е практически приложимо.

⇒ Ориентирано към целевата група означава, че при подготовката на вашето въведение в темата трябва да балансирате теоретичната и практико-приложната информация. Това означава и да се концентрирате върху същественото и да не претоварвате презентацията си с информация, която няма отношение към знанията на учениците.

Внимавайте също, специализираните термини да са обяснени разбираемо.

⇒ Една презентация следва също и да е ориентирана към практиката. Не загубвайте целта на презентацията - учениците трябва, напусайки вашата презентация да знаят, как да документират паричния поток, който ще генерират.

Вградете в презентацията си примери, така че да подсигурите прилагането на новото знание. Примерите трябва да са ориентирани към практиката в ученическата фирма.

Каква информация от ученическата фирма ви е необходима предварително?

Информация за ученическата фирма	
Какви са паричните обороти, съответно в какъв размер очакваме да бъдат ?	
Заделя ли ученическата фирма пари за данъци?	Да ☐ Не ☐ Ако е да: кои?
Получават ли учениците възнаграждения?	Да ☐ Не ☐
Могат ли учениците да работят с Excel?	Да ☐ Не ☐
...	



Как действаме?

Помислете в екипа, съвместно с учителя ви ментор, как да протече обучението. То следва да се състои от две части: въведение в темата и практическа част. Създайте най-напред работна структура на обучението, преди да определите и детайлите.

Продължителност	Съдържание	Дейности, мултипликатор/и
Въведение (15 минути)	- Защо е важно да контролираме паричния поток във фирмата? - Какви нормативи трябва да се съблюдават при счетоводството на фирмата? - Какви първични документи има? Какво трябва да се съблюдава при тях? - Организиране на първичните документи - Как се документират приходите и разходите? - Какво означава инвентаризация? Защо се прави тя?	Презентация
Същинска част	Представяне на касовата книга, съответно осчетоводяване на принципа приход-разход (в зависимост от дейността на ученическата фирма) Стъпка 1 ... Стъпка 2 ... Стъпка 3 ...	Презентация, представяне на намострени формуляри
Упражнения (практическа част)	Упражнения: Използване на касовата книга, съответно изчисляване на приходи и разходи Стъпка 1 ... Стъпка 2 ... Стъпка 3 ...	Мултипликатор/ите подкрепят учениците активно при изпълнение на упражненията

Съставете работен план, в който да обхванете, кой какво съдържание ще подготви, как ще съгласувате и координирате отделните части от съдържанието и как ще ги представите.

Обсъдете с вашия учител кои формуляри ще са необходими за провеждане на обучението.

Обсъдете с вашия учител, дали бихте искали да бъдете консултанти на ученическата фирма и след приключване на обучението.



Глава 3: На фокус: компетенциите

Дидактически цели:

В тази глава искаме да покажем, в кои случаи и при какви въпроси е полезно да се привлечат като експерти ученици, които не принадлежат към екипа от сътрудници на ученическата фирма.

В материалите се обръща внимание на подсилването на маркетинговата област на работата в ученическата фирма. В тази част, както и в областта „финанси“ се изискват знания относно използването на компютърни програми и средства за създаване на фирмени страници и фирмени оферти.

Съществуват различни причини, поради които сътрудничеството между ученическите фирми е дидактически полезно. То може да се използва например за обмяна на опит или трансфер на знания до определен частичен аспект от работата на ученическата фирма. В този контекст участието в панаири на сученически фирми е особено вдъхновяващо, тъй като ученическите фирми представят различни бизнес идеи и продукти. В материала *„Панаири на ученически фирми“* въз основа на примера на ученическа фирма от проекта Win² се показва практически как мултипликатори от чуждестранна ученическа фирма могат да допринесат за разширяването на собствената продуктова гама и изучаването на нов процес.

Срок за реализация (брой учебни часове, вкл. за подготовка и отчитане)	Централни теми
Съответно по един учебен час	- Нашият екип и неговите компетенции - Панаири на ученическите фирми и учене в групи

Материали:

Материал IO4_3_1: Вие можете нещо, което на нас ни липсва!

Материал IO4_3_2_Учител: Панаири на ученически фирми



Материал IO4_3_1:

Вие можете нещо, което на нас ни липсва!

Ученическата фирма може да се представя пред външния свят, за да могат клиентите да се запознаят с фирмата и предлаганата от нея продуктова листа. Какви мерки вие вече предприехте в тази насока? Има ли маркетингови инструменти, които вие можете да използвате за реклама във вашето училище, съответно извън него?

Помислете за ...

- рекламни филми;
- радио реклама;
- интернет страница;
- банери;
- социалните медии.



Фигура O4_3_1_1: уебсайт на ученическа фирма yNot

Разработването на такива рекламни инструменти изисква много специални знания, например за графични програми или инструменти за разработване на уеб страници. Може би вие притежавате това знание.

Ако ли не:

1. Помислете, дали познавате ученици от вашето училище или от друго училище, които притежават това знание и ги запитайте, дали не биха могли да подкрепят работата на вашата ученическа фирма.

Те могат напромер да:

- а) подкрепят един сътрудник на вашата ученическа фирма, който се интересува от техника/ компютри, компютърни програми, при изучаването на нови програми.
- б) на база получена от вас заявка, да разработят, например, интернет страницата на вашата ученическа фирма, или да изготвят рекламен банер.

Отбележете за кои лица може да стане въпрос.



2. Ако не познавате никого лично: подгответе обява, описваща какви хора търсите. Залепете я на училищното табло за обяви или я разпространете в социалните мрежи



Материал IO4_3_2 _Учител:

Панаири на ученическите фирми

Панаири на ученическите фирми са добри поводи, да се запознаете с бизнес моделите на другите ученически фирми и да възникнат идеи за коопериране с тях. Има различни причини, поради които от дидактическа гледна точка има смисъл ученическите фирми да се кооперират. Така например, това коопериране може да се използва за обмяна на опит и трансфер на знания относно един определен частичен аспект на работата в ученическата фирма. В тази връзка участието в панаир на ученическите фирми е особено мотивиращо и стимулиращо, защото там ученическите фирми представят различни бизнес идеи и продукти. Често ученическите фирми предлагат там и продукти, които се произвеждат от една и съща суровина, но са използвани различни методи за производството им.

Така например в рамките на проект Win² ученическата фирма от Олденбург „Ecocubes“ (Производство и дистрибуция на дървени кубове) се запозна с ученическата фирма „Takeoff“ от Новосибирск по време на международния панаир на ученическите фирми в Берлин. „Takeoff“ произвежда и дистрибутира подаръчни артикули от дърво, които артикули руските ученици обработват с лазерна техника.



Фигура IO4_3_2_1: Ученическа фирма „Ecocubes“ от Олденбург, Германия се среща с ученическа фирма „Takeoff“ от Новосибирск, Русия на 8-мия Международен панаир на ученически фирми в Берлин, януари 2017 г. (Снимки: IÖB)

Учениците от Олденбург са заинтересовани от разширяване на тяхната продуктова линия с подобни подаръчни артикули и поради това искат да използват лазерна техника и в тяхната ученическа фирма. Съвместната работа между двете училища сега се създава. Цели се интензивна обмяна на опит при използването на лазерната техника за производство на подаръчни артикули от дърво, както и интензивната обмяна на опит за работните процеси в работата на ученическите фирми. Така руските ученици ще пре-



несат своите експертни знания в Олденбург и ще влязат в ролята на мултипликатори за усвояване на новите знания и процеси.

Панаири на ученически фирми

В Германия има голямо разнообразие от регионални и надрегионални панаири на ученическите фирми. *Международният панаир на ученическите фирми (FEZ)* се провежда на всеки две години в Берлин и е най-големия детско-юношески и семеен център на Европа.

Представеният в този материал пример има отношение към раздел 8. Международен панаир на ученическите фирми, които се състоя през месец февруари 2017 г. В панаира участваха 59 фирми, между които ученически фирми от Португалия, Холандия, Русия, Полша, Черна гора и разбира се Германия.

(повече по въпроса вижте на: <https://lernen-macht-fez.fez-berlin.de/8-internationale-schuelerfirmenmesse/wettbewerbe/>).



Глава 4: Сработване на нови сътрудници

Дидактически цели:

Ако една ученическа фирма съществува в продължение на много учебни години, то тогава често се стига до смяна на работещите във фирмата ученици. Някои сътрудници завършват училище, новата генерация поема задачите и трябва да бъде сработена. В тази връзка може да се говори и за работа по двойки в ученическата фирма, тъй като по-възрастния сътрудник притежава повече знания от новия сътрудник. С работата по двойки в ученическата фирма може да се стимулира структурирания трансфер на знания от по-старата към по-младата генерация.

Дидактическата добавена стойност за учениците става чрез укрепване на личностните компетенции (самостоятелност), социални компетенции, презентационните и комуникационни умения, и предполага структуриран подход при преноса на знания.

Ако работата в ученическата фирма се разглежда като място за обучение, в което учениците чрез смяна на отделите се запознават с различните видове задачи, или за учениците се предлагат места за практика, то сработването на нови ученици, може да се разглежда като възможност за стимулиране на по-горе описаните компетенции.

Срок за реализация (брой учебни часове, вкл. подготовка и отчитане)	Централни теми
Съответно по един учебен час	- Смяна на отделите. Въвеждане в задачите - Сработване на нови сътрудници (представяне на ученическата фирма и конкретни задачи за изпълнение)

Материали:

Материал IO4_4_1: Друг отдел, други задачи: смяна на отделите

Материал IO4_4_2: Ние сработваме (интегрираме в работата) нови сътрудници *

* Материали по тема *Интервю за започване на работа в ученическата фирма* ще намерите в модул *IO2 Работа в ученическата фирма и професионално ориентиране*



Материал IO4_4_1:

Друг отдел, други задачи: смяна на отделите

За да могат учениците да се запознаят с различните области от задачи в ученическата фирма, е подходяща регулярна смяна на отделите. Тук са необходими някои действия и дейности, за да могат вашите последователи бързо да се ориентират в "новия" отдел.

Със сигурност за целта е удачно да използвате описанието на отдела. Проверете дали това описание още е актуално и направете осъвременяване на документа, ако е необходимо. От особено значение са задачите, които трябва да се изпълняват, както и отговорностите. Освен това, важен е и списъка със задачи, които непосредствено трябва да се изпълнят. Описанието на отдела, може да се оформи във вид на контролен списък със задачите, които непосредствено трябва да се свършат. Така, вие ще сте сигурни, че на новия ученик наистина сте обяснили всички задачи и нищо не сте забравили, а освен това, по този начин разговора с него ще мине по-структурирано.

Запишете ключови думи. Позиция в ученическата фирма/ отдел:	
Това са задачите:	Следната информация трябва да се има предвид:
1.	
2.	
Актуални предстоящи задачи	
1.	
2.	
3	

1. Подгответе списък с вашите задачи и помислете като втора стъпка, каква важна информация трябва да спделите за всяка ваша задача, когато един нов ученик трябва да бъде приобщен към екипа на отдела и ученическата фирма. (Мястото, където архивирате документите, сроковете, съвместната работа/ договори с ... и .т.н.)

2. Преминете през списъка и помислете, дали работните процеси, в които вие сте включени, са известни и на учениците от другия отдел, защото работните процеси в една фирма се възприемат различно от тези, които произвеждат продуктите и например тези, които водят счетоводството.

Какво знание в тази връзка тогава, ще трябва да му предложите?

3. Има ли още нещо, което вие трябва да кажете на този ученик? Има ли, например, особени срокове, които трябва да бъдат спазени, или аспекти, които са от значение (специално облекло, киселини за обработка на материали, срокове и т.н.)

4. Назовете компетенциите, които са най-важни за сътрудниците на вашия отдел.

Материал IO4_4_2:

Ние сработваме (интегрираме в работата) нови сътрудници

Дългосрочното съществуване на една ученическа фирма предполага и сработването на "нови" ученици.

Помислете като начало, какво новия сътрудник трябва да знае за вашата ученическа фирма.



© strichfiguren.de/stock.adobe.com

- Името на ученическата фирма и логото на фирмата, той навярно вече знае. А дали знае каква е правната форма на вашата фирма? Обяснете му какво е правна форма и какво значение тя има за вашата ученическа фирма.
- Подходете по същия начин и за продуктовата ви листа: Познава ли той всички продукти и услуги, които предлагате на клиента?
- Вие най-добре можете да представите структурата на вашата ученическа фирма чрез една органиграма. Изложете накратко отговорностите на всеки отдел.
- На това място бихте могли да обясните как изготвяте офертите си и как доставяте продуктите и услугите си на пазара. С един пример от практиката бързо можете да изпълните с живот абстрактната органиграма и да представите работните процеси.
- Помислете дали да не дадете на новия ученик бизнес плана, който сте написали преди стартирането на вашия бизнес. Там са описани всички важни разсъждения за вашата бизнес идея. Може би новият ученик ще добави нови идеи (за разширяване на продуктовата ви листа, например), които си струва да обсъдите.
- След това преминете към задачите, които ще трябва да изпълнява новия ученик. Изредете задачите и ги опишете

Съвет: Преди разговора с новия сътрудник, можете да си направите контролен списък, в който да изредите задачите, които ще поеме новия ученик. За целта можете да ползвате таблицата от материал IO4_4_1. Така вашият разговор ще мине по-структурирано и ще сте сигурни, че нищо няма да пропуснете.

Ако вече имате направена PowerPoint презентация за вашата фирма, прегледайте я и вижте, дали е удачна за въвеждането на ученика в работата и я използвайте за представяне на вашата ученическа фирма.



Списък с използвана литература

- Kaminski, H. (2017): Fachdidaktik der ökonomischen Bildung, Stuttgart: utb/Schöningh
- Kaiser, F.-J./Kaminski, H. (2012): Methodik des Ökonomieunterrichts. Grundlagen eines handlungsorientierten Lernkonzepts mit Beispielen, unter Mitarbeit von V. Brettschneider, K. Eggert, M. Koch und R. Schröder, 4. vollst. überarb. Aufl., Bad Heilbrunn: Klinkhardt UTB
- Kempen, D. (2007): Aufklärung von Gleich zu Gleich. Peer-Education in der Suchtprävention, Marburg: Tectum Verlag
- Kirchner, V./Loerwald, D. (2014): Entrepreneurship Education in der ökonomischen Bildung. Eine fachdidaktische Konzeption für den Wirtschaftsunterricht, Hamburg: Joachim Herz Stiftung Verlag
- Martin, J. P. (2000): Lernen durch Lehren: ein modernes Unterrichtskonzept, online verfügbar unter: <http://www.ldl.de/Material/Publikationen/aufsatz2000.pdf>
- Schröder, R. (2012): Buchführung. Einführung in das Rechnungswesen, Arbeitsheft, Braunschweig: Westermann
- Schröder, R. (2010): Schülerfirmen zur Unterstützung der ökonomischen Bildung und beruflichen Orientierung, Institut für Ökonomische Bildung, Oldenburg

Контакт:

Institut für Ökonomische Bildung (IÖB)
gemeinnützige GmbH
Bismarckstraße 31
26122 Oldenburg
www.ioeb.de