



Модул 107: Интеграция между теория и практика

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

Редакция: Доктор Михаел Кох, Изабела Биета, Институт за Икономическо
 образование

© 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 съдържанието се в нея информация.



- Съдържание -

| | |
|---|----|
| Увод | 1 |
| 1. Съчетанието на работа в ученически фирми и учебните занятия | 2 |
| 1.1 Развитие на умения по специалността в рамките на ученическите фирми | 2 |
| 1.2 Преглед на релевантни теми | 5 |
| 2. Систематична интеграция на контактите от практиката | 8 |
| 2.1 Основни съображения | 8 |
| 2.2 Качествени изисквания към контактите от практиката между училището и бизнеса | 11 |
| 2.3 Форми на контакти с практиката | 14 |
| 2.3.1 Проучване | 14 |
| 2.3.2 Допитване до експерти | 18 |
| 3. Включване на ученическите фирми в учебния план за икономическите предмети в трите проектни страни: Германия (Долна Саксония), Полша и България | 21 |
| Списък на използваната литература | 28 |

Увод

Как може в обучението по икономика систематично да се свържат теория и практика? Как може при младежите да се стимулира предприемаческото мислене? Кои съдържания от специализираното обучение учениците могат да изпробват и проверят в практиката? Кои модерни методи на учене повишават атрактивността на икономическите предмети и същевременно будят интереса към тези теми? Тези въпроси бяха във фокуса на внимание на европейския проект *WIN² Икономическо интернационално образование*¹. В този проект централно се обърна внимание на концепцията за създаване и работа на ученически фирми. С помощта на този метод може не само да се предаде специално знание, необходимо за основаването и действието на ученически фирми, а може да се развият такива умения на учениците като поемане на отговорност, креативност, работа в екип, самостоятелност и самоинициатива. Точно тези умения са т.нар. ключови компетентности в професионалния живот.

Но истинския си потенциал методът „ученическа фирма” придобива едва когато бъде напълно интегриран като част от предмета икономика. Тясната интеграция на практическа дейност и теоретични занимания в часовете е задължително условие, ако искаме да гарантираме необходимия трансфер между теория и практика. Ето защо в този модул на фокус са предметите, по които в Германия, Полша и България се преподава икономическа материя. Имайки предвид специфичните за всяка страна рамкови условия и учебни програми, се показват възможностите за интеграция на теоретичното обучение с работата в ученическите фирми. Анализът на приложимостта спрямо учебните програми се предшества от общо описание на необходимата интеграция между теория и практика

Модулът IO7 *Интеграция между теория и практика при работата в ученически фирми и в учебните занятия* възникна (заедно с последващи изброени долу модули) в рамките на проекта Win². Той е последен от общо седем модула:

Модул IO1: Основаване на ученическа фирма

Модул IO2: Работа в ученическа фирма и професионална ориентация

Модул IO3: Ученическите фирми действат отвъд национални рамки

Модул IO4: Работа по групи в ученическите фирми

Модул IO5: Институционализиране на ученическите фирми в училищата - устойчивост на ученическите фирми

Модул IO6: Интернет-базирана концепция за повишаване на квалификацията

Modul IO7: Интеграция между теория и практика при работата в ученически фирми и в учебните занятия

Всички модули поставят *ученическата фирма* във фокуса на внимание и я осветяват от различни перспективи.

¹ Проектът Еразъм+ (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). Цел на проекта е да се основат ученически фирми в участващите училища и да се свържат в международна мрежа.



1. Съчетанието на работа в ученически фирми и учебните занятия

Ученическите фирми са фиктивни фирми, ученически проекти, в които се учениците се учат как да работят в една фирма.

Въпроси като:

- Какви задачи има една фирма?
- Към какви цели се стреми фирмата?
- Как се организира фирмата?
- Как правим реклама на продуктите / услугите?
- Как се анализира пазара?

получават реалистичен отговор в хода на дейността на ученическите фирми. Общата цел на работа с ученическите фирми е свързана с това, че ученическата фирма е преди всичко създадена за педагогически цели, за да може на базата на придобито икономическо знание да се развие по-добро разбиране на процесите вътре във фирмата и да се придобият познания за икономически, екологични и социални взаимовръзки. (Сравнете Хюбнер, М. (2006 г.).

От дидактическа гледна точка ученическата фирма е ориентирана към действието форма на организация на ученето, в която учениците имат възможност въз основа на примера на "тяхната фирма" да придобият нов опит, да попаднат в нови ситуации и да се справят с тях, да поемат нови задачи при нови условия. (Hübner 2006, 2.

1.1 Развитие на умения по специалността в рамките на ученическите фирми

Методът разгръща своя потенциал само тогава, когато има директна връзка между работата в ученическите фирми и обучението по икономика. Централна цел на работата в ученическите фирми е, и това понякога трябва да се повтори повече от един път, придобиването на знания и умения по специалността в контекста на икономическото обучение. Според Айкелман (2006, 6) трябва за това да се реализира в еднаква степен учене „във“ както и „по“ ученическата фирма.



Принос на ученически тренировъчни фирми за развитието на икономическа професионална компетентност ...

... чрез работата в ученическата тренировъчна фирма

придобиване на оперативни способности и на практически ориентирано конкретно знание за функционирането и организацията на фирмата.

... чрез работата по ученическата тренировъчна фирма

изграждане на основно, добре осмислено разбиране за икономиката и обществото чрез разкриване как функционират фирмите в системата на икономиката и как са свързани самите фирми помежду си и с обществото и околната среда.

Фиг. 1.1_1 Принос на ученически тренировъчни фирми за развитието на икономическа професионална компетентност. Източник: Eickelmann 2006, 7

Развитие на знания и умения по специалността „във“ ученическата фирма

„Ученическата фирма определя рамката за действията на учащите и дефинира работните задачи и условия. Дейности като предлагане, търсене, производство, сметки, инвестиции, координация и кооперация се свързват с конкретни проблемни ситуации. Така се дава възможност на учениците да обхванат даденостите и процесите в една фирма и да се покажат начините, как оптимално да се изпълняват целите на фирмата. Същевременно участниците получават от учебната и от практическата работна част на фирмата отзиви за правилността или погрешността на действията си. В центъра на съответните теми става въпрос често за бизнес планове и планове за финансиране, както и маркетингови концепции, производство / доставка на стоки / услуги, а също и изпълнението на основните функции на фирменото счетоводство.

Чрез адекватно на ситуацията изпълнение на ролята на (самостоятелни) работещи икономически субекти учениците могат да придобият разбиране за работата на една икономическа единица, за функциите и организацията на фирмата, под формата на оперативни способности и действено конкретно знание, като си изградят като резултат една когнитивна карта на функционалните структурни и процесуални взаимовръзки в тяхната фирма“ (Айкелман 2006 г., 6f.)

Развитие на знания и умения по специалността „по“ ученическата фирма

„Ученическите фирми могат също така да допринесат за изграждането на едно основно, добро осмисляне и разбиране за икономиката и обществото. Ученическата фирма като пример за една възможна фирма може да се използва за това въз основа на широко разбиране за основните задачи на фирмата да се разкрият функциите на фирмите в икономическата система, както и взаимовръзките на фирмата с обществото и околната среда.

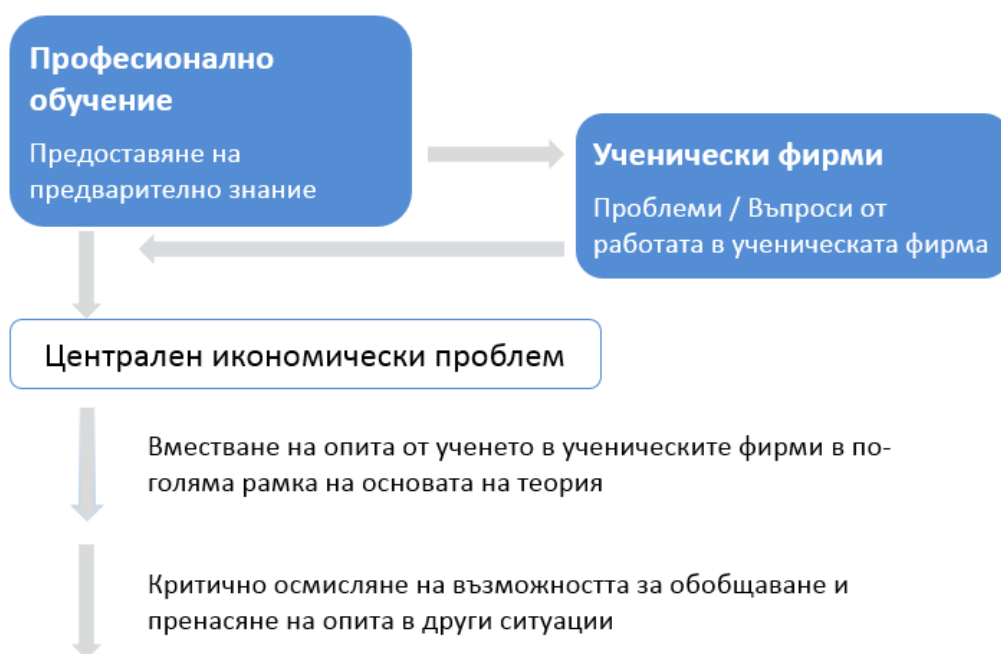
За тази цел фирмата модел предоставя на учащите рамка, в която те откриват конкретни икономически проблеми, анализират ги на базата на специализирано знание и



впоследствие могат да формулират свързани със ситуацията предложения за решение. Така учениците могат да развиват примерни тези по икономически проблеми, и в следващата стъпка да ги изследват с помощта на проверено знание, доколкото са приложими в по-широк контекст. Придобитият опит при работа по фирмата не може да се обобщи, ако не се осмисли. В часовете по предмета после трябва да се провери дали се покриват резултатите от работата по ученическата фирма с разширяващо контекста специализирано знание. Съществува опасността реалните резултати да се опростят прекалено много или дори да се представят изкривено реални дадености. Един често срещан пример за тази проблематика на образуване на аналогии в почти всички ученически фирми е калкулацията на цената, на която се предлага продукт или услуга. За разлика от реалните фирми в ученическите фирми много разходи като заплати, наеми, енергийни разходи и т.н. нямат голямо значение за получаването на крайната цена. Това може да доведе до обобщението, че тези фактори като цяло имат нищожно влияние върху формирането на цената и с това на конкурентноспособността на една фирма. В много реални фирми обаче точно тези са факторите, които съществено определят цената.

Вторият аспект засяга осмислянето и дистанцираната оценка на придобитите при работата по ученическата фирма знания. Тези знания са обвързани със специфичната ситуация на фирмата и перспективата на предприемача. Поради голямата убедителност на получените в реални действени ситуации прозрения съществува опасност те без промяна да се обобщят и да се направят недопустими неверни обобщения (Крол, 2006 г., стр. 27). Необходимо е учениците да "излязат" от тяхната фирма, да спечелят дистанция и да наблюдават ученическата фирма "отвън". Едва когато реалните проблемни области се огледат от различни гледни точки може да стигнем съзнателно до анализ и оценка на комплексни икономически структури. За тази цел е необходимо също така да се допълни перспективата на отделната фирма с една общоикономическа перспектива (цитат от същия източник, 7f.)

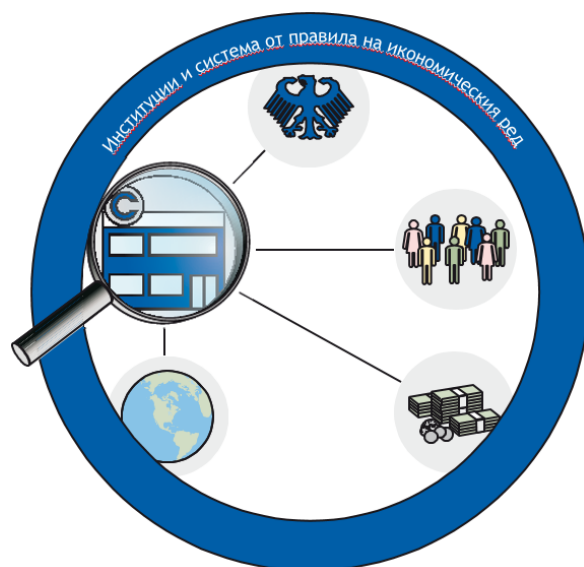
С оглед съчетаването на работа в ученическата фирма и икономическо обучение може да се скицират следните взаимовръзки (Сравни също Камински / Кайзер 2011 г., стр. 223ff.):



Фиг. 1.1_2: Интеграция на ученически фирми в професионалното обучение
Източник: виж. Eickelmann 2006, 7 (собствено представяне)

1.2 Преглед на релевантни теми

В следващия преглед са дадени някои от специалните компетентности, които се усвояват в обучението по икономика, за които съчетанието с работа в ученическата фирма е особено благоприятно (имайки предвид горепосочените предизвикателства) (с оглед на основния учебен план Икономика в прогимназията в Долна Саксония / Германия). От централно значение е обстоятелството, че не само има фокусиране върху самата съдържателна област „фирма“ респ. върху Entrepreneurship Education (обучение по предприемачество) , но даже в по-голяма степен отношенията и взаимозависимостите на действията на фирмата с тези на другите участници в икономиката се вграждат в по-широката рамка на пазарното стопанство.



Фиг. 1.2_1: Институции и система от правила на икономическия ред

В зависимост от съдържателния аспект, конкретните методи на отделната ученическа фирма и нивото на знания на учениците трябва всеки път да се изяснява индивидуално кога и къде точно наред с необходимото теоретично осмисляне на работата в ученическата фирма още на ранен етап да започне усвояването на специални знания и умения, за да се гарантира изпълнението на задачите, стоящи пред ученическата фирма.

| Съдържателен аспект | Специални компетентности (избор) (Учениците) | Връзка с работата в ученическата фирма (избор) |
|------------------------|---|---|
| 1. Мястото на фирмата | <ul style="list-style-type: none"> ▪ различават различните заинтересовани групи и техния интерес във фирмата. ▪ определят мястото на фирмите в икономическия кръговрат. ▪ разкриват различните варианти на околна среда за обитаване на фирмите. | <ul style="list-style-type: none"> ➢ разработване на идея за основаване на фирма с оглед на съществуващите рамкови условия (пазарен анализ) ➢ бизнес план на ученическата фирма ➢ отношение към различни групи заинтересовани във фирмата (напр. клиенти, попечители, доставчици); в съотв. случаи и на притежателите на дялове във фирмата (ако се основе акционерно дружество) |
| 2. Задачите на фирмата | <ul style="list-style-type: none"> ▪ назовават основните задачи на фирмите в пазарните структури. ▪ описват основните функции на фирмите: придобиване, производство и пазарна реализация. | <ul style="list-style-type: none"> ➢ организация, оформяне и координация на трите фази в ученическата фирма (тясна взаимовръзка с организацията) ➢ определяне на технологиите на производство ➢ определяне на каналите за придобиване и реализация на пазара |



| | | |
|--------------------------------------|---|---|
| | <ul style="list-style-type: none"> ▪ изучават факторите за производство за фирмите: работа, средства за производство и материали. ▪ описват различни фактори на влияние и значението на взети решения за придобиването, производството и пазарната реализация ▪ разработват инструментите за пазарната реализация (продуктова, ценова, дистрибуционна и комунална политика) ▪ изследват в тази връзка различни фактори на влияние върху търсене и предлагане на пазарите. | <ul style="list-style-type: none"> ➤ приложение на маркетинговия микс в работата на ученическата фирма - особено ценообразуване за предлаганите услуги / стоки и комуникационна политика ➤ установяване на контролни механизми |
| 3. Организация | <ul style="list-style-type: none"> ▪ описват задачите и значението на формалната и неформалната организация на фирмите. | <ul style="list-style-type: none"> ➤ определяне на организационната структура на ученическата фирма (разработване и попълване състава на отделните звена на фирмата) ➤ определяне на ръководството на фирмата и неговите задачи ➤ разработване и координация на процедури, гласувания и т.н |
| 4. Характеристики на работните места | <ul style="list-style-type: none"> ▪ описват характеристики на работните места. ▪ разкриват различни форми на оценяване на работата. ▪ определят какви са предпоставките за назначение за различни дейности и възможности за обучение. | <ul style="list-style-type: none"> ➤ разработване на трудови характеристики ➤ формулиране на профили на работните места (напр. за обявяване на свободни работни места в ученическата фирма) ➤ разкриване на индивидуални способности на работещите във фирмата ученици и съответно разпределение на задачите |
| 5. Правни форми | <ul style="list-style-type: none"> ▪ сравняват различни типове дружества според различни критерии Kriterien (например ръководство на фирмата, материална отговорност). | <ul style="list-style-type: none"> ➤ обосновано определяне на типа дружество по регистрацията за ученическата фирма ➤ вземане предвид на свързаните с това процедурни изисквания за фирмата |
| 6. Фирмено счетоводство | <ul style="list-style-type: none"> ▪ назовават основните задачи на счетоводството. ▪ описват различните статистически стойности като инструмент за ръководството на фирмите. | <ul style="list-style-type: none"> ➤ прилагане на основни инструменти (проста приходно-разходна сметка и т.н.) в рамките на работата на ученическата фирма |



2. Систематична интеграция на контактите от практиката

С оглед придобиването на специални умения и знания, но също и във връзка с осмислянето и вграждането в различни рамки на събрания опит от ученическата фирма, от голяма полза могат да бъдат контакти с практиката, с реални участници в икономиката под формата например на проучвания и / или допитване до експерти (Виж 2.3.2).

2.1 Основни съображения

От гледна точка на училището взаимодействието с бизнеса основно задълбочава специалните и методически компетентности чрез онагледяване на често абстрактни икономически взаимовръзки. Това може да се постигне чрез систематична интеграция на контакти от практиката при изучаването на различни икономически структури и теории. Чрез конфронтацията с реални икономически структури и процеси се свързва теорията с практиката. Един контакт с практиката дава възможност на основата на теоретично знание да се разбира, систематизира и обяснява опита от практиката.



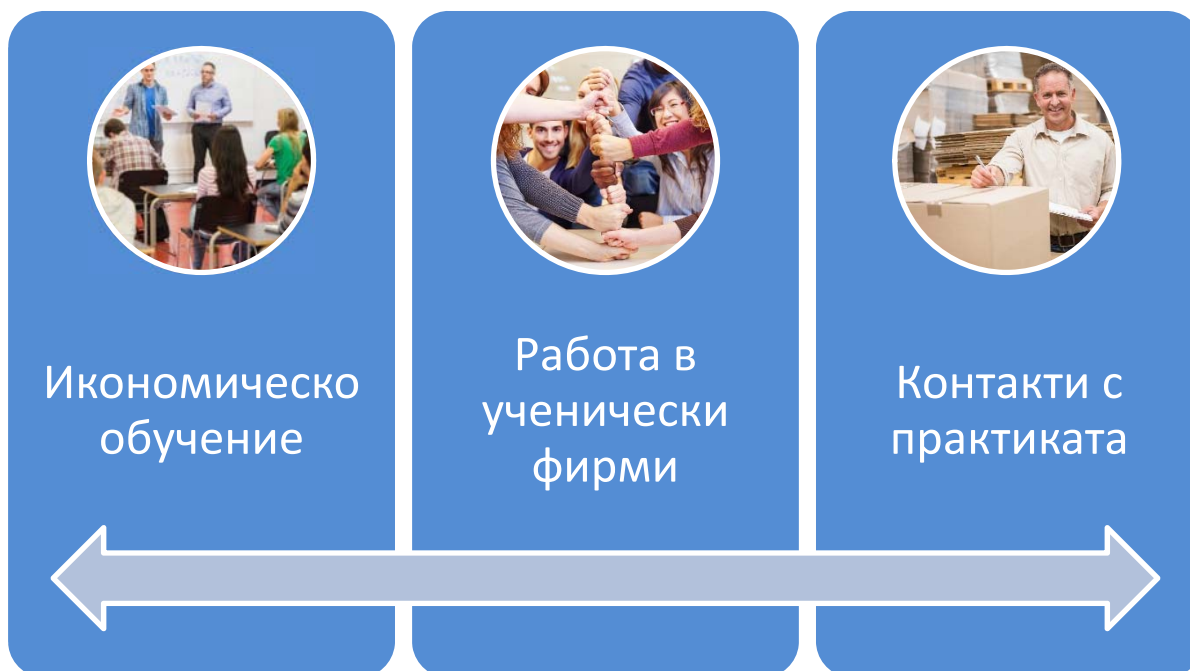
Фиг. 2.1_1: Връзката на теорията с практиката

Функцията на сътрудничеството на училището и бизнеса в тази връзка е изключително полезна, макар и много да изисква (Сравни 2.2). Във връзка с организацията и функционирането на една ученическа фирма може още съвсем в началото да се различат различни форми на интеграция:

- Във връзка с обучението по икономика с оглед на конкретни предстоящи организационни и работни стъпки в ученическата фирма (например определяне на организационна структура, избор на маркетингови инструменти) контактите от практиката могат да послужат за това да се види с примери как става това в реална ситуация. Може например да се направи по-точен анализ на форми на организация на фирми и инструменти за контрол на процесите. На тази база може после да се вземат решения за организацията в собствената ученическа фирма.
- В ежедневно функциониране на ученическите фирми може контактите от практиката да бъдат извикани за помощ. В тази връзка може в дадени случаи да се утвърди една стабилна система за попечителство.
- Също така и в рамките на теоретичното осмисляне на дейностите на ученическите фирми и решенията, които те вземат, контактите от практиката може много да помогнат. Например може да се противодейства на тенденцията да се правят погрешни обобщения, като например се установят особеностите на рамковите



условия на учническата фирма в сравнение с реално съществуващи, конкурентни фирми



Фиг. 2.1_2: Триединство от икономическо обучение, работа в ученическа фирма и контакти от практиката. Източник: IÖB (Снимки: ляво и център: WavebreakmediaMicro/Fotolia; дясно: Robert Kneschke/Fotolia)

Необходимостта от отваряне на училището има своето основание също и в задължението към тях да бъдат те подготвени за бъдещия си професионален живот. Така училищата носят отговорността учениците да получат не само знания и умения по специалността, но също така и компетентности, които са значими за тяхната реализация и улесняват техния преход от училището към практиката. Развиването на такива компетентности на учениците е много по-ефективно, когато светът на ученето и този на професионалната реализация са свързани (OECD 2012, 7). За това училищата имат на разположение голямо разнообразие от извън училищни места за учене (виж Фиг. 2.1_2).



Фиг. 2.1_3: Училищни и извънучилищни места за учене

Отварянето на училището към бизнеса и фирмите обаче предполага също и бизнесът да се отвори за училищата. Едва тогава се създава основа за съвместна работа, която да донесе плодове и на двете страни. Целите на сътрудничеството на училищата и фирмите са според Хюфус (2013, 91) най-много свързани с училището, „напр. в такава посока, изучаваните в училище съдържания да се обогатят с допълнителни компоненти, да се подпомогне прилагането на методи в училище, които поставят ученика в центъра на внимание, да се привлекат още партньори на училищното образование и мястото за учене училище да се разшири с още други места за учене. Но също така има и аргументи за това сътрудничество от страна на фирмите. Защото ‘взаимно полезни’ форми на сътрудничество могат да се окажат и трайни.“

По-долу са събрани аргументи от гледна точка на фирмите за сътрудничеството с училищата². Сътрудничеството дава възможност:

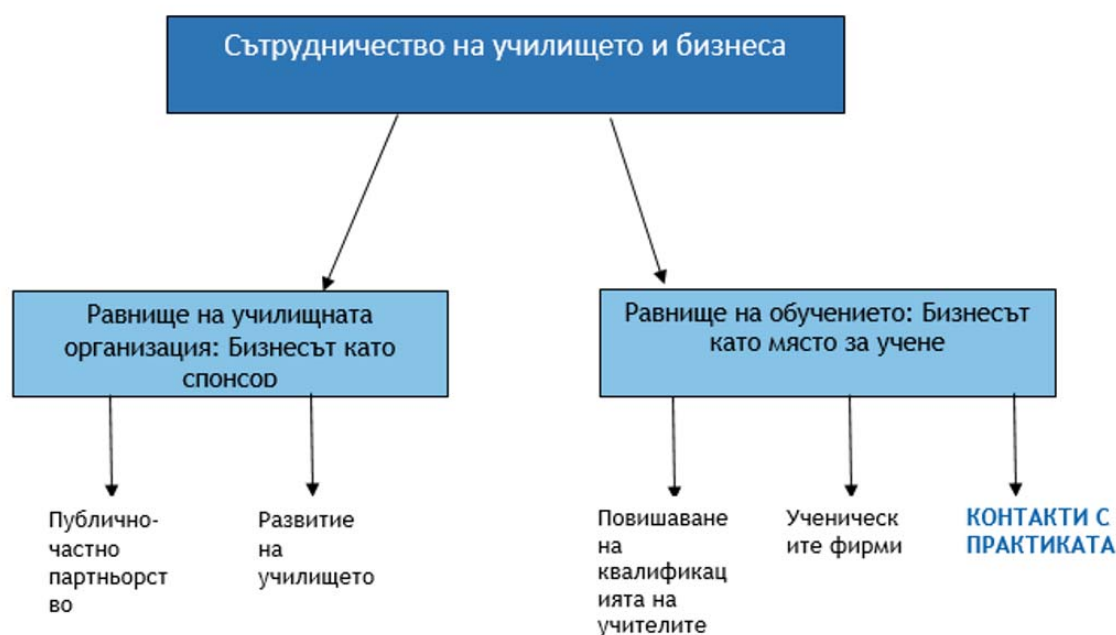
- да се установи първи контакт и съответно обвързване с потенциални бъдещи стажанти (т. нар. „ефект на лепило“)
- да се създаде основата за обмена между училището и фирмата, при която може да се разработи дългосрочно сътрудничество.
- на учителите се предлага възможността да видят на кои квалификации и компетентности се приписва ключово значение за упражняването на определени професии.
- за представяне на фирмата и работните ѝ процеси.

² Взето от Хюхтерман, М. et al. (2014), 3 както и резултати от външно оценяване на проекта ИМПУЛС

- на фирмата, да подготви младежите за бъдещата им реализация и професионална дейност, с което подпомага процеси, които са често изолирани от реализацията в практиката.
- на фирмата, да коригира погрешни представи на учениците за практиката на работа във фирмите.
- да се събуди интереса на учениците за определени професии.
- да се покажат на учениците пътищата за професионалните възможности за развитие в региона.
- да се покаже атрактивността на региона и неговите предимства

Тези горепосочени аргументи показват ползата, която носи отварянето на фирмите към общообразователните училища. Не е толкова важно от коя страна идва предложението за съвместна работа, по-важно е да се направи първата крачка, защото само така може да се постави началото на взаимноизгодно сътрудничество.

Обобщаващо може като цяло да се различат две равнища на сътрудничество между училището и икономиката с примерни форми на приложение, които свързват двете страни:



Фиг. 2.1_4: Форми на сътрудничество между училище и бизнес

2.2 Качествени изисквания към контактите от практиката между училището и бизнеса

Въпреки дидактическият потенциал на интеграцията на контакти от практиката с обучението в училище, има и гласове и мнения срещу тях. На места е силно опасението, че представителите на бизнеса ще манипулират учениците с оглед на целите на съответната фирма. Като доказателство не рядко се дават отделни примери без връзка с контекста.



Вярно е, че не всеки контакт със света на бизнеса е автоматично добър за образователния процес, за ученето и преподаването в училище и че опити за манипулация и реклама в класната стая представляват голям проблем. Не винаги зад един контакт с практиката е поставена една дидактическа концепция и не рядко дейностите между училище и бизнес не са на нивото на големите възможности. С оглед обаче на процесите на учене и преподаване по икономика / бизнес би било фатално, ако позовавайки се на отделни примери целият потенциал на контактите с практиката, между училището и бизнеса, бъде изхвърлен „зад борда“.

Имайки предвид скицираните възможности и проблеми по-долу са назовани централни критерии за качество, които според нас представляват минимални изисквания за успеха на сътрудничеството между училището и бизнеса. Следващият списък нито претендира за изчерпателност, нито е възможно в този документ да се развият достатъчно дадените точки. Списъкът е по-скоро основа за дискусия, за да се разкрие диференцирано потенциала и границите на сътрудничеството между училището и бизнеса. (Сравни: Лървалд, Д., Документ за позицията на Института за икономическо образование, Април 2013 г.):

(1) Фокусиране на релеванните за съответната група учебни и образователни цели

Контакти с практиката са част от процесите на обучение и учене в училище и затова съдържателно трябва да се ориентират към целите на обучението. Не бива главният фокус да е насочен към това дадена фирма да представя себе си. Целта трябва е практиката да е систематично свързана с учебната програма.

(2) Проблемно ориентирано планиране на контакт с практиката

Като изходна точка в процеса на планиране трябва да послужи включен в плана централен проблем за решаване, като на тази основа може да се вземат всички по-конкретни решения, свързани със съответната специалност и по отношение на дидактиката. За учениците един такъв проблемно ориентиран подход дава възможност за самостоятелно, активно учене, при което се научават нови неща в процеса на контактите с практиката. За учителите и партньорите от практиката централният зададен проблем помага да се съгласува съдържателната ориентация на контакта с практиката.

(3) Дидактическа професионална подготовка на контакт с практиката

Извънучилищната действителност не е предварително дидактически подредена, поради което един контакт с практиката трябва основно да се подготви предварително. Съдържателно това първо означава, учениците предварително да са придобили необходимите знания и умения, без които не може контактът с практиката да бъде успешен. Също така трябва на основата на централния зададен проблем да се определят основни аспекти за наблюдение, директно или с анкета и/или формуляри за попълване на конкретна информация. Също и за организацията трябва предварително много неща да се уточнят (срокове, правни и застрахователни въпроси, необходими разрешения, средства на труда, разходи за пътуване и храна).



(4) Прозрачност за интересите на двете страни

Интересите на училищата и фирмите трябва ясно да се изложат и да се имат предвид за подготовката, провеждането и оценяването / отчитането на контакта с практиката. По този начин партньорът от практиката може по-добре да се ориентира към съответната група учаци. Също така е важно по този начин, като всичко се излага ясно и на показ, да се предотврати едно възможно повлияване на децата и младежите в полза само на фирмените интереси на съответната фирма.

(5) Кооперативно провеждане на контакта с практиката

Практическите контакти дават възможност да се свържат систематично познанието (знания за бизнеса) и опита (практиката на бизнеса). Учителят е „режисьор” на този процес и носи отговорност за обучението и ученето. Контактите с практиката не трябва (!) да се организират така, че фирмата да замени учителя. Вместо това различните дейности трябва според спецификата им да се поемат било от учителя, било от фирмата, зависи кой какво трябва да свърши.

(6) Критична и професионално проведена фаза след контакта с практиката

Конкретните процеси в един контакт с практиката само донякъде може да се управляват от учителя. Поради тази причина е още по-важна фазата след контакта с практиката за да се доразработят на професионална основа съдържанията и да се преосмислят основните аспекти критично и въз основа на зададени критерии.

(7) Поставяне в рамката на по-широки взаимовръзки

Контактите с практиката са винаги само „моментни снимки” на реалността и затова могат да предадат само части от цялото. Те са свързани със специфичната ситуация, с гледната точка на съответния партньор от практиката, с бранша, с моделите на възприемане на училищата и т.н. Ето защо е необходимо отделните случки и субективните наблюдения на училищата да се прегледат още веднъж в часовете след практиката и да се провери тяхната общозначимост. Наученото в практиката трябва да се внесе систематично в по-общи и системни взаимовръзки.

(8) Професионално и дидактически добре обучени педагози

Професионално добре обучени педагози са „гърлото на бутилката” за едно партньорство между училището и бизнеса, което да доведе до постигане на високи образователни цели. Ако учителят разполага с малко знания за бизнеса и как да бъде преподаван бизнес, е до голяма степен зависим от бизнес квалификацията на партньора от практиката и трябва до голяма степен да се довери. Това представлява един основен проблем. Който преподава неща далечни от специалността си или в рамките на следването си е учил твърде малко за бизнеса, той не може да вмести в съответната професионална рамка и критично да оцени мненията на един експерт от практиката. Гледната точка на един представител на фирма или на сдружение обаче по начало повече отделната гледна точка и до голяма степен също и едностранчива. Вместването на практиката в по-общи системни взаимовръзки могат да направят само тези учители, които разполагат с достатъчно професионални и специално-дидактически познания.

2.3 Форми на контакти с практиката

Има различни форми на реализация на контакти с практиката в икономическото образование:



Фиг. 2.3_1: Форми на контакти с практиката

С оглед да се подпомогне работата на ученическата фирма централна роля имат проучването и допитването до експерти. Те могат да се прилагат както поотделно, така и в комбинация:

2.3.1 Проучване

Дефиниция



Проучване означава "да се събере информация по дадени въпроси в методически добре изработена форма, от една определена сфера на действителността, за да може после с помощта на получената информация да се отговори на въпросите, поставени в началото, и да може да се доразвият отделните отговори до една (по-малка или по-голяма) система от взаимовръзки" (Клапки 1970, 86).

Проучването може да се опише като извънучилищно мероприятие, което се провежда по принцип от всички ученици на един клас или група учащи в рамките на няколкочасова екскурзия, като се набляга на определени точки, които са свързани с изучаваното в училище (Беренс 1980, 17). По време на проучването учащите напускат мястото за учене училище за да могат от собствен опит и в непосредствен контакт с действителността да се информират по икономически въпроси, които по принцип са извън тяхната позната сфера на живот и опит. Това учене извън училище има за цел да се допълни ученето в училище със сетивно конкретно възприятие, социален контакт и практически опит.

Проучванията трябва да се разграничат от посещенията, които имат дълга традиция в рамките на икономическото обучение. При посещението на преден план е да се получи общ поглед върху цялата фирма. По правило това е мероприятие, ръководено от фирмата без съпътстващи мероприятия и без интеграция в една концепция за обучение. На тези характеристики на посещението се дължат и неговите дидактически недостатъци. Посещенията клонят към недиференцирано повърхностно наблюдение, позволяват на учениците и учителите по принцип да имат само една пасивна роля, прекалено товарят учащите с прекалено много впечатления и с оглед на успеха в ученето имат минимален положителен ефект. Посещенията освен това по правило не са интегрирани и свързани с учебно съдържание, а са по-скоро случайно единично мероприятие, най-често без съдържателна подготовка и без преглед след протичането му. Ето защо има опасност учениците само в малка степен да структурират и преработят многообразните, несистематично получени впечатления. И все пак трябва да се отбележи, че посещенията са добра идея във всички случаи, когато дават възможност да се види нещо, което иначе няма как да се види.

Характеристиките на проучването, за разлика от посещението, са следните:

- Проучванията създават възможността да се онагледят и изяснят въпроси и проблеми, възникващи по време на учебната работа, като се организират срещи с представители на фирми.
- Проучванията се подготвят в часовете.
- Проучванията не проследяват всички възможни аспекти, които са интересни при посещение, а се ограничават върху частични области, които онагледяват или информират по някоя учебна тема.
- Учениците влизат в съответната област на проучване с конкретни поставени въпроси и задачи за наблюдение, които са разработени в часовете.
- Събраният по време на проучването информационен материал се използва в прегледа след мероприятието и за по-нататък

Структура на протичане



Проучванията протичат във фазите подготовка, провеждане и преглед след мероприятиято (оценка). По-долу тези фази се представят като списък от задачи:

1. Подготовка:

- определяне на целта на проучването
- събиране на конкретна информация за фирмите, за регионалните и локални икономически условия
- определяне, какво се наблюдава и за какво се пита
- събиране на информация за проучваната фирма
- разработка на проучвателни документи (анкети, ръководства за наблюдение)
- упражняване на техники за наблюдение и анкета / допитване
- споразумение по организационните и технически въпроси

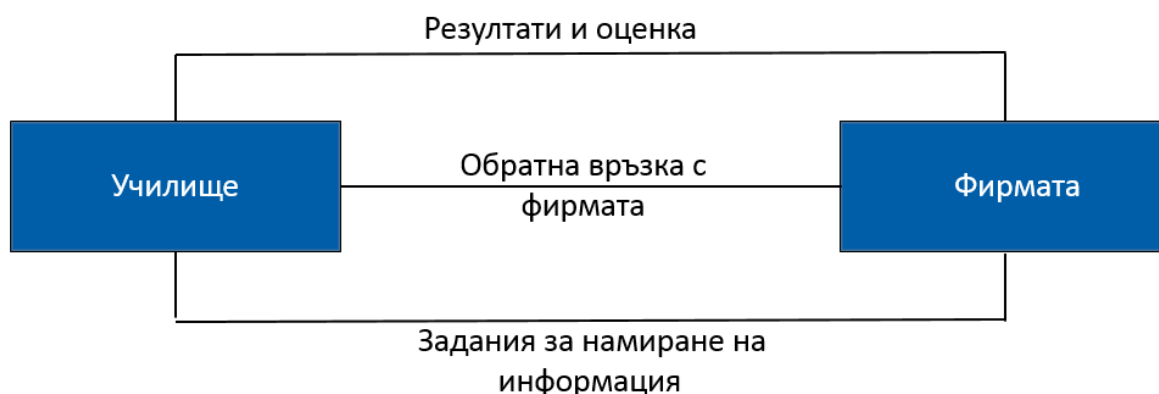
2. Провеждане

- посрещане и указания за групите
- изпълнение на задачите по проучването
- заключителен разговор (конкретни и допълващи разбирането въпроси; въпроси, които не са изяснени от наблюдение)
- заключителни уговорки (евентуално следващи проучвания, хора от фирмата като експерти в часовете)

3. Преглед след мероприятиято (оценка)

- обобщение на резултатите от проучването
- систематичен преглед (оценка) на резултатите от проучването
- презентация на резултатите от проучването
- свързване на резултатите от проучването с досегашните учебни занятия и продължение на учебната тема
- обратна връзка с фирмата

Успехът на едно проучване зависи в решаваща степен от комуникацията между учители, ученици и партньора от практиката.



Фиг. 2.3.1_1: Информационни потоци в контекста на едно проучване



При проузванията може да се диференцират различни варианти: индивидуални, групови, за целия клас или задача за целия клас с отделни проучвателни задачи на групи от класа.

- Индивидуалните проучвания може да се провеждат, ако става въпрос за малки, относително прости задачи за наблюдение, които може да се дадат и за домашна работа.
- Групови проучвания обикновено се състоят по време на учебните часове. Те са подходящи в случаите, когато задачите за проучване са твърде комплексни за индивидуално изпълнение, а за целия клас ще е прекалено усилие поради съдържателни или организационни причини. Това е налице например, когато проучванията се разпростират върху няколко институции или когато даденостите на обекта на проучване допускат само един ограничен брой ученици да участва. Ако е така, трябва да се погрижим тези, които не участват в проучването, да бъдат достатъчно добре информирани.
- Проучвания с цял клас може да се правят или в групи или класът да е група, като при груповите проучвания работата може да се поделити или не

От решаващо значение за избора на формата на проучване са от една страна мястото на проучването и неговото вместиране / интеграция в учебния процес, от друга страна условията и възможностите (големина, време и т.н.) на областта, която се проучва. Според предпоставките и намеренията има различни възможности за комбинации.

Като варианти на проучвания може да се посочат аспектно проучване и ресорно проучване.

- При аспектното проучване се обобщават специални въпроси за да се проучат. Например може да се търси информация целенасочено за професионална ориентация. Аспектните проучвания може да се организират като индивидуални или групови.
- Ресорното проучване е насочено към ресори на фирмата като например придобиване, производство, склад, пласмент. Това проучване може да се провежда например като предварителна ориентация, ако са направени съответните уговорки със сътрудниците на фирмата, които са нейни представители пред учениците, за съответната информация, която те трябва да дадат

Функции

С оглед на целите на проучването и съдържателните аспекти проучванията могат да имат различни функции, които се свързват с различни методически варианти на проучването:

- Проучването като предварителна ориентация (първоначално проучване) служи за въвеждане в една проблемна област. То дава един първи общ поглед върху една сфера от практиката и дава едно предварително разбиране като предпоставка за по-нататъшното занимание с темата на проучването. Подготовката на проучването тук не става така, че от вече разглеждани в часовете съдържания се получават задачи за проучване, а има в началото само една съгласувана обща тема и грубо формулирана цел. Знае се също коя е институцията, с помощта на която ще става проучването. Подготовката на ученическата група се състои основно в това да се



определи, какво по тази тема искаме да знаем, респективно да проучим. Този метод е по природата си непълен по отношение на съдържанията, които искаме да разгледаме. Акцентът тук се поставя върху мотивиращото начало и свикването с един метод на откривателско учене, както и на самостоятелно решаване на проблемите.

- Проучването като практически анализ / практически тест

Проучвания с цел проверка на валидността включват добре планирано събиране на информация, свързана с избран проблем, която впоследствие се преработва допълнително, или проверка на валидността на теоретични резултати от учебните занятия чрез срещата им с практиката. Тук задачите за проучване са метод за затвърждаване и релативиране на вече отработени учебни съдържания. От разглежданите в часовете теми и съдържания се развиват въпроси и задачи за наблюдение, които после се проверяват с проучването. При това е напълно възможно в подготовката на това проучване да възникнат отворени въпроси, които да доведат до това, че елементи на предварителната ориентация се съдържат също и в проверката, като по този начин се свързва проверяващото с откривателското учене.

| | Предварителна ориентация (информация за достъп; за изработване) | Практически анализ / Тест в практиката (информация от контрол / проверка) |
|--------------------------------------|--|---|
| Самостоятелно намиране на информация | | |
| Групово намиране на информация | | |
| Намиране на информация от класа | | |

Фиг. 2.3.1_2: Варианти на проучвания и техните функции

Има смисъл да се комбинират различни типове проучване, напр. предварителна ориентация, разработка в училище, практически анализ. Споменатите функции на проучването в една дидактическа концепция не са свързани изключително и само с този метод, а може да се поемат също и от други методи на учене / преподаване или от медии.

Източници: Виж особено: Камински, Х. / Кайзер, Ф.-J. (2012): Методика на икономическото обучение, 4. издание, Бад Хайлбрун: Клинкхардт, 247.

2.3.2 Допитване до експерти

Дефиниция

Допитването до експерти е важно средство за набавяне на информация. „Експерт е някой, който идва в учебните часове и разказва за своята дейност, трудово ежедневие и, погледнато така, става специалист по практическата част от обучението по икономика.“ (Волф 1991, 47)

Структура на протичане и варианти



1. Подготовка

Обсъждат се и се стига до споразумение за целите и провеждането на допитването. За допитването, което се състои или в училище, или на мястото на дейност на експерта, например във фирмата, се подготвят въпроси. Определят се също така разпределението на задачите и работните техники. За самото допитване / интервю трябва да се избере и подходяща техника:

- структурирано интервю: редът и формулировката на въпросите са точно определени. Предимство: Интервюто протича по план, но: задълбочаване или разширяване на дискусиата е (почти) невъзможно.
- частично структурирано интервю: Основното съдържание и редът на въпросите се определят например под формата на ръководна нишка. Предимство: Възможностите за приложение са повече и можем да бъдем по-гъвкави според ситуацията.
- неструктурирано интервю: Определя се целта на допитването, редът на въпросите и самите въпроси остават отворени. Предимство: Може да възникнат дискусии, които да дадат допълнителна информация, но: Има опасност да се получат отклонения от първоначалната цел.

2. Провеждане

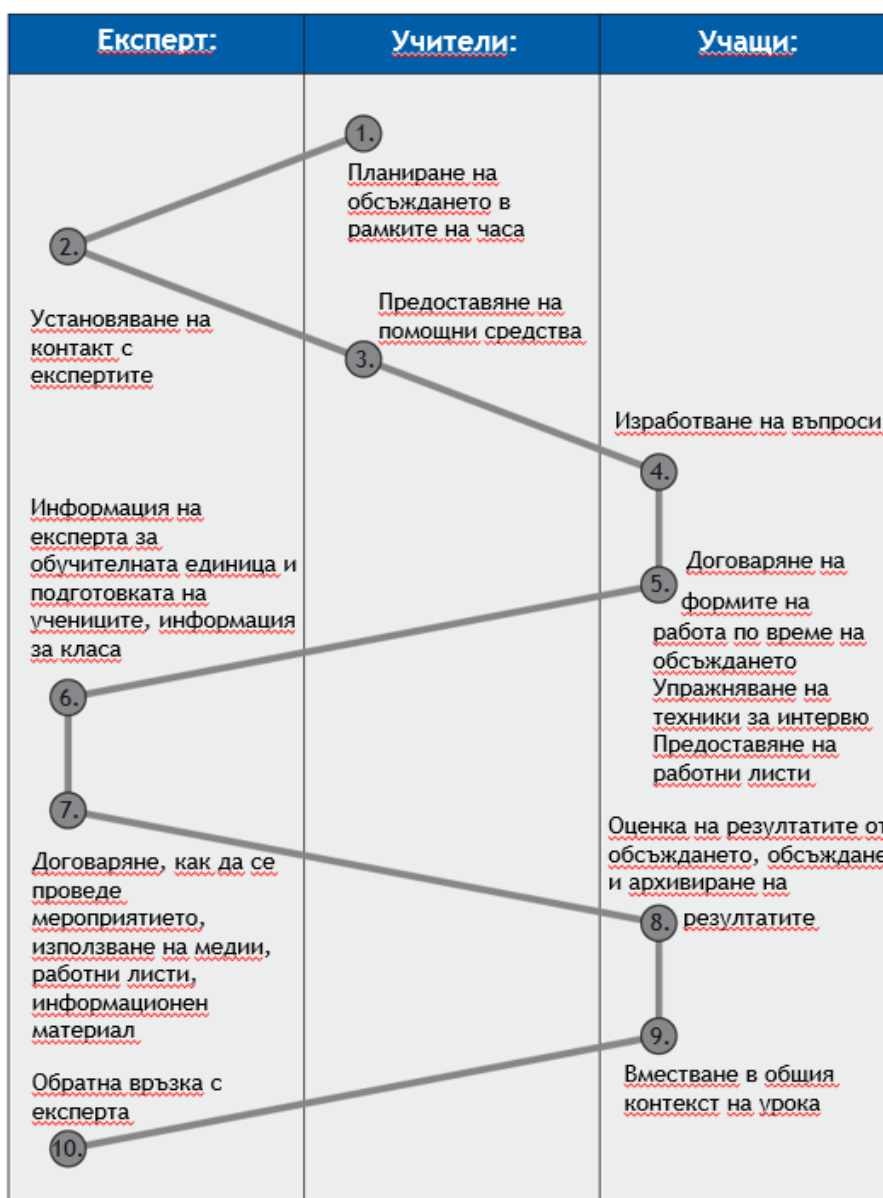
При провеждането на допитването трябва вече да се подготви последващото представяне на резултатите от допитването (напр. със снимки, видео, аудио).

3. Оценка на резултатите

Бележките от интервюто се пишат на чисто и се обобщават. Възможни въпроси за една диференцирана оценка:

- Каква обективна конкретна информация е била дадена?
- Кои изказвания са били свързани с лични мотиви или с нечии интереси?
- Кои изказвания представляват субективното мнение на експерта?

Резултатите се дискутират и, ако има възможност, се презентират например под формата на документация, уебсайт, статия в ученически вестник. Резултатите от допитването се интегрират в учебното съдържание.



Фиг. 2.3.2_1: Диаграма на протичането на допитване до експерти

Източник: използван е следният източник: Камински, Х. / Кайзер, Ф.-Й. (2012): Методика на икономическото обучение, 4. издание, Бад Хайлбрун: Клинкхардт, 256.



3. Включване на ученическите фирми в учебния план за икономическите предмети в трите проектни страни: Германия (Долна Саксония), Полша и България

В проекта Win² взеха участие училища от Германия (Долна Саксония: Средно училище Остернбург), Полша (*гимназия* и *лицей*), както и България (Частна Търговска Гимназия Варна). Анализът на основните учебни планове, както и на релевантни предмети в тези видове училища показва следната картина:

- във всички видове училища се преподава икономика / бизнес, така че връзката между теорията (икономически предмети) и практиката (ученически фирми) е по принцип възможна.
- и в трите страни в учебния план на икономическите предмети има теми, които насочват погледа на учениците към трудовия свят и подпомагат развиването на техните знания, умения, способности и предпочитания и ги запознават със структурите на пазара на труда.

Също така и в трите страни: България, Полша и Германия, темата *професионална ориентация* се определя като задача на цялото училище. Ето защо в участващите училища се предлагат мероприятия за професионална ориентация допълнително към темите в икономическите предмети.

Гореспоменатите аспекти създават рамката за трайната интеграция на метода ученическа фирма в контекста на цялото училищно образование. Същевременно възможностите на метода могат да се използват както за ориентирано към действието и близко до практиката изучаване на икономически съдържания, така и за подпомагане на изграждането на концепция за собствената личност и мястото ѝ в трудовия свят (професионална ориентация).

Но по-точният анализ и сравнение на основните учебни планове на икономическите предмети в трите страни показва също така и ясни различия. Така например разполагането на икономическите съдържания в предметите е различно във всяка една страна. Те се изучават или в самостоятелни предмети, или в комбинация от предмети. Следващата таблица дава общ преглед върху горното.



| Страна | Икономически съдържания включени в ... | Задължителен предмет / предмети | Избираем предмет |
|--------|--|--|-------------------------------|
| BG | Комбинация от предмети | <ul style="list-style-type: none"> • <i>Технология и предприемачество</i> (Класове 1-7) • <i>Домакински уреди и икономика</i> (Класове 5 und 6) • <i>География и Икономика</i> (Класове 5-12) | |
| PL | | <ul style="list-style-type: none"> • <i>Обществознание</i> Основи на политиката и икономиката в гимназията (Класове 6-9) | |
| PL | Самостоятелен предмет | <ul style="list-style-type: none"> • <i>Основи на предприемачеството</i> в лица (Класове 10-12) | <i>Икономика в практиката</i> |
| DE | | <ul style="list-style-type: none"> • <i>Икономика</i> Долносаксонски средни училища (Класове 5-10) | <i>Профил Икономика</i> |

От данните се вижда, че българските учители, както и тези в полските *гимназии* имат по-неблагоприятни рамкови условия за интеграция на работата в ученическата фирма с икономическите предмети, защото поради комбинацията с други предмети икономическите не са толкова във фокуса на внимание.

На това предизвикателство може да се отговори с откриване на ученическите фирми в хода на други мероприятия, които училищата реализират. Така например полската гимназия използва възможността да реализира ученическата фирма в рамките на образователен проект (на полски: *projekt edukacyjny*). В тази рамка учениците основават и управляват тяхната фирма. Учителите се опират на знанието, което се дава в комбинирания предмет *Обществознание*, и задълбочават с учениците темите, които са релевантни за ученическата фирма, респективно обсъждат и осмислят опита от практиката на ученическата фирма.



А в България възможности за интеграция на съдържанията, които се разработват в ученическите фирми, се откриват в комбинираните предмети особено в класовете от 5 до 8, когато предметите *Технология и Предприемачество*, както и *География и Икономика* се съгласуват съдържателно и се свържат с работата в ученическите фирми. Това обаче поставя всяко училище пред организационни предизвикателства, ако тези предмети не се преподават от учител, който същевременно и да се грижи за съответната ученическа фирма. От друга страна може да се открият възможности работата в ученическата фирма да може да се интегрира и в двата предмета, ако примери от ученическите фирми се вметят като съдържание в двата предмета и се използват за разглеждане на различни теми.

За средното училище в Долна Саксония, както и в полските лицеи може да се използват допълнително избираеми предмети (Германия: Профил Икономика, Полша: Икономика в практиката) за интеграцията между теория и практика. Тази възможност се използва от двете училища, като в рамките на проекта Win² се развиват концепции с оглед на темите, които влизат в съответните задължителни предмети.

Друга е ситуацията в Частна Търговска Гимназия, що се отнася до съчетаването на теорията с практиката. Тук на учениците още в отделните предмети се дава широко и разнообразно знание за фирмите, същевременно това частно училище може автономно да увеличи броя на изучаваните предмети. В тази насока училището в течение на проекта разработи концепцията за предмета *Основаване на фирми и предприемачество*, в който се извършва работа на ученическата фирма и вече наученото се задълбочава и изпробва в практиката. Така може теми като например счетоводство да станат част от работата на ученическата фирма във вече съществуващия предмет *Финанси*, за да се упражнява приложението на счетоводството.

Анализът и сравнението на концепциите, които училищата са развили по време на проекта, показват, че може следното да се каже за всички страни участнички и всички видове училища в проекта:

- Основните понятия на икономиката, с които учениците се занимават във връзка с основаването на ученическата фирма и нейното управление, се изучават и в трите страни по икономическите предмети. Основното знание е задължително за учениците, за да могат те например да изработят самостоятелно бизнес план, респективно да разпознаят икономическите взаимовръзки и да могат да



ги обсъдят с учителя, който отговаря за проекта. Темите, за които може да става въпрос, се дават с ключови думи в следващата таблица.

- Теми, като например бизнес план или видове дружества, трябва да се разгледат много задълбочено както от учениците, така и от представителите от практиката. Би следвало да се покаже например в контекста на темата *Видове дружества*, какви са взаимовръзките между избора на вида дружество и набавянето на капитал (преди всичко на стартов капитал). Други теми са отбелязани в таблицата на сив фон.

Контакти от практиката може да се включат във всяко едно тематично поле, както в ученическата фирма, така и в часовете по икономическите предмети. Препоръчва се обаче те да бъдат интегрирани в часовете по икономическите предмети, така че избрани теми да се разработват в клас, да се задълбочават например с контакт от практиката и после да се обсъдят и обобщят с оглед на работата в ученическата фирма.

Като пример за това може да се разработи темата бизнес план в клас и да се разкрие значението на бизнес плана за основаването на фирмата с помощта на експерт от бизнеса, например с предприемач, (успех на бизнес идеята, набавяне на капитал). Впоследствие може да се изработи бизнес план от екип на ученическата фирма. Друг възможен подход е да се вземе вече готов бизнес план и да се анализира.

- Също и с оглед на темите за професионалната ориентация се препоръчва контактите от практиката да се включат в училищните мероприятия за професионална ориентация. При избора на експерти може да се имат предвид представители на местния бизнес, както и консултанти по професионална ориентация, представители на камарите или лица, занимаващи се с тенденциите на местния пазар на труд, зависи от дидактическата цел. Темите, които са особено подходящи за интеграцията в образователния процес на проучванията или допитванията до експерти са отбелязани в таблицата с (*).

В проекта Win² бяха разработени модули с учебни материали по различни аспекти на работата на ученическата фирма, които могат да бъдат прилагани за реализацията на отделните теми:


Модул 1: Фирми и основаване на фирми – Основаване на ученическа фирма,



Модул 2: Работа в ученическата фирма и професионална ориентация,

Модул 3: Ученическите фирми са интернационални

Модул 4: Моделът на взаимно обучение (Peer Learning Model) в работата на ученическата фирма,

Модул 5: Институционализиране на ученическите фирми в училищата – Устойчиво развитие на ученическата фирма.

| Основно знание за основаването и управлението на ученическата фирма (ключови думи). Темите на сив фон би следвало да се разглеждат задълбочено / да се приемат в каталога на темите. | | | |
|---|---|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Потребности, пазари и конкуренция, предлагане и търсене, ценообразуване • Изчисляване на постоянни и променливи разходи (Препоръка: Домашна работа за приходи и разходи в частни домакинства / напр. джобни пари) • Цели и задачи на фирмите, видове фирми, мотиви за основаване на фирми (push-pull-фактори, видове дружества), разделение на труда, организация (процес и изграждане) <p>*Препоръки за включване на контакти от практиката (предложения за теми: Виж под таблицата)</p> | | | |
| Етапи на ученическата фирма | Подход за организиране на съдържанието в ученическата фирма | Ключови думи от необходимото за ученическите фирми специално знание (изучавано в иконом. предмети) | Допълнителни материали в следните модули |
| <p>Фаза на основаване</p>  | <p>Развитие на бизнес идеята</p> <ul style="list-style-type: none"> • SWOT анализ: може ли да се реализира бизнес идеята • Име и лого на ученическата фирма • Избор на вида дружество <p>Изработване на бизнес план*. Описание</p> <ul style="list-style-type: none"> • на бизнес идеята • на продукта / услугата • на клиентите • на пазара и конкуренцията • маркетинг, реализация на пазара • организация на фирмата • сътрудници и техните функции • шансове и рискове • финансово палниране (инвестиции, разходи, стартов капитал, цени и т.н.) <p>Изработване на реклама, привличане на клиенти</p> | <p>Видове дружества / фирми SWOT анализ</p> <p>Маркетинг, реклама Избор на вида дружество</p> <p>Бизнес план (дефиниция, съставни части, значение във фазата на основаване) Набавяне на капитал (стартов капитал, кредити и т.н.) Поведение на клиентите, решение за покупка, маркетинг, реклама</p> | <p>Модул Ю1: Фирми и основаване на фирми - Основаване на ученическа фирма</p> |

| | | | |
|---|--|---|--|
| <p>Функциониране на ученическата фирма</p>  | <p>Организация на придобиването Организация на реализацията на пазара Привличане на клиенти и грижа за клиента Координация на работни процеси Счетоводство / организация на финансите</p> | <p>Взаимодействие на държава и фирма (Пример: Разлики между реална и ученическа фирма например за ДДС, постоянни разходи и т.н.)</p> | <p>Фирми и основаване на фирми - основаване на ученическа фирма</p> <p>за организация на финансите, Виж материали в глава 2:</p> <p>Модул IO4: Моделът на взаимно обучение в ученическата фирма</p> |
| | <p>[Опция: Ученически фирми стават интернационални: Контакт с ученически фирми от други страни]</p> | <p>Търговия*: регионална, национална и интернационална (Внос / износ) Търговия вътре и извън Европейския съюз, значение на митническия съюз за търговията Моят регион и връзки с чужбина**</p> | <p>Модул IO3: Ученическата фирма става интернационална</p> |
| <p>Смяна на поколенията:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Сертификати (за завършващи) • Нови сътрудници  | <p>Набиране / избор на персонал **</p> <ul style="list-style-type: none"> • Описание на длъжност / обява за работно място • Преглед на документи за кандидатстване за работно място • Интервю за работа | <p>Регионално икономическо пространство: инфраструктура, браншове, професии**</p> <p>Професионална ориентация*:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Документи за кандидатстване (Мотивационно писмо, автобиография) • Моите силни страни / слаби страни, компетентности, способности | <p>Модул 2: Работа в ученическата фирма и професионална ориентация</p> |
| <p>[Продължение на ученическа фирма]</p> | <p>Прехвърляне на задачите към новите сътрудници (взаимно обучение)</p> | <p>Модул 4: Моделът на взаимно обучение в ученическата фирма</p> | |



Списък на използваната литература

- Behrens, G. (1980): Erkundung, in: arbeiten + lernen, Heft 10-10a, Seelze, 17
- Birke, F./Loerwald, D. (2016): Preisbildung als Unterrichtsthema, in: Unterricht Wirtschaft + Politik, (01/2016), S. 12
- Kaminski, H./Loerwald, D. (2015): Edukacja w duchu przedsiębiorczości w Niemczech (deutscher Titel: Entrepreneurship Education in Deutschland), in: Kwartalnik Celny, (Nr. 1-2 (19-20)), 4-9
- Eickelmann, D. (2006): Schülerunternehmen im Konzept ökonomischer Bildung, in: Unterricht Wirtschaft, 04/2016, Heft 28, 3-9
- Hübner, M. (2006): Schülerfirmen und Praxistage, in: Unterricht Wirtschaft, 04/2016, Heft 28, 10-15
- Hübner, M./Windels, G. (2008): Schülerfirmen und Praxistage, in: Jung, E. (Hg.): Zwischen Qualifikationswandel und Marktenge. Konzepte und Strategien einer zeitgemäßen Berufsorientierung. Basiswissen Berufsorientierung, Band 1, Hohengehren: Schneider Verlag, 238-256
- 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
- Kaminski, H. (2017): Fachdidaktik der ökonomischen Bildung, Stuttgart: utb/Schöningh
- Kaminski, H./Brettschneider, V./Eggert, K./Hübner, M./Koch, M. (2007): Mehr Wirtschaft in die Schule, Wiesbaden: Universum Verlag
- Kaminski, H./Kaiser, F.-J. (2012): Methodik des Ökonomieunterrichts, 4. Aufl., Bad Heilbrunn: Klinkhardt, 244-259
- Kirchner, V./Loerwald, D. (2014): Entrepreneurship Education in der ökonomischen Bildung, Eine fachdidaktische Konzeption für den Wirtschaftsunterricht, Hamburg: Joachim Herz Stiftung Verlag
- Kirchner, V./Loerwald, D. (2013): Ökonomische Bildung im Zentralabitur. Eine qualitative Inhaltsanalyse der Zentralabituraufgaben 2007-2011, Reihe Oldenburger Diskussionspapiere zur ökonomischen Bildung, hg. v. Kaminski, H./Loerwald, D./Schröder, R., Diskussionspapier No. 01/2013, Oldenburg
- Koch, M./Loerwald, D. (2017): Wirtschaft und Ethik als Unterrichtsthema, in: Unterricht Wirtschaft + Politik, (02/2017), 10-11
- Müller, C./Loerwald, D. (2017): Wirtschafts- und Unternehmensethik, Ein Überblick, in: Unterricht Wirtschaft + Politik, (02/2017), 2-8
- Klafki, W. (Hg.) (1970): Unterrichtsbeispiele der Hinführung zur Wirtschafts- und Arbeitswelt, Düsseldorf, 86 OECD 2012, 7
- Wolf, H.-U. (1991): Der Betriebsrat als „Experte“ im Unterricht, in: arbeiten + lernen, Heft 3, Seelze: Friedrich, 46 ff.



Списък снимки

fotolia.com: Titelfoto (Klickerminth), 8 re. (Robert Kneschke), 8 li. u. mi. (WavebreakmediaMicro)

Всички други: Institut für Ökonomische Bildung

Kontakt:

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