



**ПЛОВДИВСКИ УНИВЕРСИТЕТ „ПАИСИЙ ХИЛЕНДАРСКИ“  
ПЕДАГОГИЧЕСКИ ФАКУЛТЕТ  
КАТЕДРА „ЕСТЕТИЧЕСКО ВЪЗПИТАНИЕ“**

---

**ФОРМИРАНЕ НА СИСТЕМА ОТ КОМПЕТЕНЦИИ ПО ИКОНОМИКА  
И ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО В ТЕХНОЛОГИЧНОТО ОБУЧЕНИЕ В  
СРЕДНОТО УЧИЛИЩЕ**

**Антония Веселинова Имандиева**

**АВТОРЕФЕРАТ**

на

дисертационен труд

за присъждане на образователна и научна степен „Доктор“

Област на висше образование: 1. Педагогически науки  
Професионално направление: 1.3. Методика на обучението по ...  
Докторска програма : Методика на обучението по бит и технологии

Научен ръководител: **проф. д-р Марина Иванова**

Пловдив, 2019

Дисертационният труд **„Формиране на система от компетенции по икономика и предприемачество в технологичното обучение в средното училище”** е обсъден на заседание на катедра „Естетическо възпитание” на Педагогически факултет към Пловдивски университет „Паисий Хилендарски” на 21.10.2019г. и насрочен за защита. Защитата на дисертационния труд ще се състои на 31.01.2020г. от 13 часа в Педагогически факултет, Нова сграда на ПУ „Паисий Хилендарски”, гр. Пловдив.

Дисертационният труд е в обем от 219 стандартни страници, от които основен текст 197 страници. Използваната литература съдържа 143 източника, като 43 са на кирилица и 100 на латиница, 3 нормативни документа, 6 интернет ресурса. В рамките на изложението са включени 7 диаграми, 26 таблици, 8 схеми, 4 изображения, 1 графика и 8 фигури. Към дисертацията има и 20 приложения.

Структурата на дисертационния труд включва: увод, четири глави, изводи, заключение, списък с използвана литература и приложения.

Материалите по защитата са на разположение в библиотеката на Пловдивски университет „Паисий Хилендарски”.

Авторефератът е публикуван в сайта за развитие на академичния състав на ПУ „Паисий Хилендарски” : <http://procedures.uni-plovdiv.bg/>

Автор: **Антония Веселинова Имандиева**

Заглавие: **Формиране на система от компетенции по икономика и предприемачество в технологичното обучение в средното училище**

## УВОД

В уводната част на дисертационния труд е обоснована актуалността на проблема, а именно: значимостта на обучението по технологии и предприемачество в начален и прогимназиален етап на средното училище, тъй като то се съотнася с развиването на умения като логическо мислене и разрешаване на проблеми, пренасяне на знания от една област в друга и поставяне основите на подготовката за успешна реализация в живота. Въвеждането на предприемаческото обучение в началното и прогимназиалното образование е препоръчано за развитите и развиващите се страни от Европейската Комисия (Европейска комисия, 2016).

Повечето училищни системи се фокусират в изучаването на основни предмети, усъвършенстващи знания по математика, както и вербални умения, които безспорно са от съществено значение. *Но способността за бъдещ успех в различни професионални области, изисква широк обхват от умения, такива, каквито се придобиват именно чрез технологичното обучение в предмета „Технологии и предприемачество“.* Затова той не трябва да се подценява, а напротив – чрез подходящите методи и високо квалифицирани преподаватели, да се използва като инструмент за мотивация и стимулиране на професионалната ориентация от ранна възраст у децата.

Именно чрез предмета „Технологии и предприемачество“ би следвало да се открие реална възможност за формиране на компетенции по икономика и предприемачество в контекста на училищното образование. Изградените ключови компетенции биха били ценни и могат да бъдат ефективно използвани и пренасяни в други области (например български език, математика, информационни технологии, естествени науки, изкуство), което като цяло би помогнало за една бъдеща успешна реализация на подрастващите.

След анализиране на научната литература по темата, прави впечатление, че най-често изследванията за предприемаческото обучение са правени в университетски контекст, а само малко са реализираните проучвания, отнасящи се за начален и прогимназиален училищен етап, за да могат да предоставят емпирично доказателство, че предприемачеството може да бъде успешно преподавано на всички нива на образованието (Hannon, 2006 стр. 296-308).

Този научен експеримент се стреми да отговори на необходимостта от изследвания относно усвояването на компетенции по икономика и предприемачество чрез технологичното обучение в задължителната подготовка на прогимназиална степен на българското училищното образование.

Друг констатиран извод е, че за да бъде процесът на формиране на компетенции по икономика и предприемачество в образованието ефективен, освен преподаватели и ученици, препоръчително е да участват хора от сферата на бизнеса или свързани с предприемачеството организации, асоциации, институции.

Това е и една от главните причини за провеждането на настоящото дисертационно изследване – личната мотивация на автора, чрез своя опит и познания от реалния бизнес, да се включи активно в образователния процес и да допринесе за улесняването на обучението по икономика и предприемачество, адаптирайки материала по начин интересен и разбираем за децата.

Обучение, основано на практически познания, съобразени и адаптирани за лесно и интуитивно възприемане от детското съзнание, е ключът към успешното мотивиране на децата за развитие у тях на предприемачески дух и умения, ранното им професионално ориентиране и способности, помагачи им за надеждна реализация в живота.

**Обект** на изследването е спецификата на обучение на учениците, с цел придобиване на компетенции по икономика и предприемачество в часовете по "Технологии и предприемачество" в 6 клас на средното училище.

**Предмет** на изследването са методите за формиране на компетенции по икономика и предприемачество, осъществени в часовете по "Технологии и предприемачество" в прогимназиален етап на СУ.

**Целта** на настоящото изследване е да се открият и използват нови възможности за стимулиране усвояването на икономически знания (понятия и термини), свързани с предприемачески компетенции, технологични и технически умения, в процеса на обучение по „Технологии и предприемачество”, при учениците от прогимназиален етап на СУ.

**Задачите**, произхождащи от тази цел са следните :

- Проучване и анализ на литературни източници по проблема за формиране на компетенции по икономика и предприемачество чрез училищното образование (на деца в различна възраст и чрез различни системи на обучение) в световен мащаб.
- Изясняване на същността и специфичните особености на методиката на преподаване на знанията по икономика и предприемачество в технологичното обучение на ученици в начален и прогимназиален етап на СУ в България.

- Разработване на нова система от задачи и методика на работа в експерименталното изследване, свързани с усвояването на знания, умения и компетенции по икономика и предприемачество в прогимназиален етап на СУ.
- Формулиране на изводи за качеството на създадената система от задачи и методика на работа, за ползата и интегрирането им в педагогическата практика.

**Хипотеза:** Ако в учебното съдържание по предмета "Технологии и предприемачество", в раздел "икономика", се зложат повече практически упражнения, отнасящи се до придобиване на компетенции по икономика и предприемачество, свързани с усвояване на умения и навици за работа по техника и технологии, то у учениците би било по-лесно да се формират умения като: инициативност, работа в екип, взимане на решения, креативност и много други, които ще им създадат условия за по-лесно професионално ориентиране и по-успешна реализация в живота като цяло.

# **ГЛАВА 1 : ПРЕГЛЕД НА ПРАКТИКИТЕ ЗА ФОРМИРАНЕ НА КОМПЕТЕНЦИИ ПО ИКОНОМИКА И ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО В УЧИЛИЩНОТО ОБУЧЕНИЕ В БЪЛГАРИЯ И ПО СВЕТА.**

В тази глава е разгледано понятието предприемачество и развитието му в исторически план според изследователите икономисти. Проучени са литературни и други източници (български и чуждестранни), свързани с педагогиките на обучението по предприемачество по света, актуални програми, както и изследвания в областта от последните години в училищен контекст. Представена е информация за технологичното обучение по света.

## **1. Предприемачество - специфични особености и същност**

В Глава 1, т. 1 е предоставена информация за произхода на понятието предприемачество. Проследено е развитието му в исторически план, изяснени са същностните му характеристики и са изложени теориите за предприемачеството според различните изследователи.

„Предприемач” произхожда от френската дума „entrepreneur”, което буквално преведено означава: посредник или откривател на възможности. За създател на понятието се счита френският учен Ришар Кантийон (1680 – 1734г.). Според него предприемачите купуват на известни цени в настоящето и продават на несигурни цени в бъдещето. По този начин предприемачът е човек, *поемащ риск* на стопанската дейност. Адам Смит (1776г.) определя предприемачите като създатели на стопанските организации, реагиращи на икономическите промени и превръщащи търсенето в предлагане (Смит, 2010).

Според мнозина изследователи, предприемачеството е вид поведение, съсредоточено към възможности и икономически ресурси, освен това, то представлява комбинация от риск, креативност, личен успех и иновация (Askun, и др., 2011 стр. 663-676), (Simon, 2013 стр. 159-190), (Thurik, и др., 2004 стр. 140-149) В допълнение, предприемачеството трябва да съдържа финансови, морални и социални отговорности, за да установи нова и печеливша бизнес идея, която би могла да допринесе за разрешаване на социални проблеми. Както Жан Батист Сей е написал на прага на 19 век: „Предприемачът променя икономическите средства, като ги премества от среда на ниска продуктивност в среда с висока продуктивност и по-добра доходност”, за да създаде изгода (Dees, 2001). Питър Дракър разширява определението на Сей и отбелязва, че освен, че предприемачите предизвикват промяна, те носят качеството и потенциала за работа и експлоатирането на

възможности, създадени от иновации в използването на технологии, потребителски предпочитания и социални норми (Drucker, 2012).

Предприемачите като носители на нововъведенията, разглеждат промяната в икономиката като нещо нормално и здравословно. Но Питър Дракър прави нещо повече, което му придава водещо място сред учените, изследващи предприемачеството, нововъведенията и развитието в едно цяло – предприемаческото общество, като приема, че политиците, икономистите и собствениците на капитал не развиват едно общество, а това се прави от предприемачите (Drucker, 2012).

Съществува относително единомислие относно това, че предприемачът е :

- носител на инициативата за действие или нейния подбудител, създател или откривател на нови ползности;
- конструктивен трансформатор на икономическата система;
- носител на риска;
- субект на откривателската процедура;
- търсач на новото знание.

Предприемачът създава и упражнява натиск върху конкурентната среда и по този начин дава първоначален тласък в промяната на икономическата система. *Той е носител на инициативата за тази промяна, неин конструктор. Промяната се осъществява по следния начин : всяка ползност от гледна точка на предприемача се фокусира в два основни параметъра. Първият, това е цената, на която ще бъдат предложени продуктът или услугата на пазара. Вторият, това са необходимо присъщите разходи за създаването, производството и разпространението на продукта, осъществяващ нововъведението.*

Някои изследователи намират пряка връзка между безработица и предприемачество, окачествяват ги като взаимозависими. Шумпетер (Schumpeter, 1983) се аргументира, че предприемачеството има положителен ефект върху безработицата в следните два аспекта: 1) увеличаването на броя на малките предприятия стимулира предлагането на работа и 2) безработните хора могат да станат предприемачи, като алтернатива на заетост. Тези ефекти обясняват интереса от предоставянето на обучение по предприемачество на всички нива на образование и виждането за предприемачество, като надеждна кариерна възможност (Bhorat, 2009) (Venkataraman, 1997 стр. 119-138).

Американската асоциация, с дългогодишен принос в сферата на формалното и неформалното обучение по предприемачество в България – Джуниър Ачийвмънт (Джуниър Ачийвмънт България, 2015), определя предприемачеството така:

„Макар да го включва в себе си, предприемачеството е нещо много повече от създаването на собствен бизнес. Предприемачеството е начин на мислене и култура на поведение.

## **2. „Инициативност и предприемачество” като част от ключовите компетенции от Европейската рамка за обучение през целия живот.**

В Глава 1, т. 2. е изяснено значението на термина компетенции - според българския тълковен речник, компетенциите са съвкупност от знания, умения, нагласи и поведения за постигане на резултати (нива на представяне) в дадена професионална роля или определена организация (Радева, 2012).

Според Европейската квалификационна рамка *компетентността* се интерпретира като доказана способност за използване на знания, умения и личностни, социални и/или методологични дадености в работни или учебни ситуации и в професионално, и в личностно развитие.

В същия документ *компетенцията* в областта на дадена дейност се разглежда като *комплексно владение на специфични знания, умения и поведенчески модели в гъвкав план.*

*Във връзка с това компетентността в дадена област се разглежда като съвкупност от компетенции (знания, умения, отношения, опит), необходими за ефективна дейност.*

*В този смисъл заглавието на дисертационния труд „...система от компетенции по икономика и предприемачество...” следва да се тълкува като набор от знания, умения, отношения и опит, които се формират в процеса на обучение по предмета „Технологии и предприемачество”. Елементите на тази система от компетенции по икономика и предприемачество, разгледани в дисертационния труд, това са разностранни знания и умения: инициативност, креативност, творческо мислене, иновативност, организационни умения, работа в екип и др.*

В тази точка са изброени осемте ключови компетенции и описани знанията, уменията и нагласите, които са заложили за всяка от тях. (Европейска комисия/ЕАСЕА/Евридика, 2012).

Една от тези компетенции - **Инициативност и предприемачество**, е способността да се превърнат идеите в действия. Това означава, творчество, иновации и поемане на риск, както и способността да се планират и управляват проекти, за да се постигнат целите. Индивидът е наясно с контекста, в който регистрира своята работа и е в състояние да се възползва от възможностите, които възникват. Това е основата за придобиване на по-специфични умения и знания,



необходими за създаване на социална или търговска дейност. Това включва осъзнаване на етичните ценности и насърчаване на доброто управление.

## **2.1. Формиране на компетенции по икономика и предприемачество в обучението по света**

В Глава 1, т.2.1. са проучени педагогическите практики в училищното обучение по света, свързани с предприемачество, актуални програми, както и изследвания в областта от последните години. Представена е информация за технологичното обучение по света.

От направеното литературно проучване, може да се обобщи, че в повечето държави усилено се работи, чрез програми, сътрудничество на различни институции за развиването у децата на предприемаческо мислене още от ранното училищно образование.

От направеното проучване става ясно, че повечето европейски държави (Нидерландия, Румъния, Малта, Норвегия, Дания, Испания, Финландия, Швеция) осъзнават важността от формирането на предприемачески компетенции в училищна възраст. Поради това се работи целенасочено в посока развиване на ключовите компетенции - предприемачески умения, чрез внедряването на различни учебни програми. Остава нелеката задача тези проекти да бъдат реализирани и целите по придобиване на предприемачески компетенции да бъдат успешно постигнати.

## **2.2. Предприемаческият дух - същност на понятието**

В Глава 1, т. 2.2. е дадено определение за предприемаческият дух, като понятие, свързано с ключовата компетенция: „Инициативност и предприемачество”, а именно: предприемаческият дух се състои в способността да се *превърнат идеите в действия* (Европейска комисия/ЕАСЕА/Евридика, 2012).

*Предприемаческият дух* е една *комплексна компетенция* или компетенция, съдържаща няколко области на познание (Verzat, и др., 2011 стр. 11-12). Определението на това понятие поставя доста въпроси за размисъл и към настоящия момент не предлага единомислие относно самото му значение.

Дали става въпрос за въвеждане в предприемачеството, или с други думи - да се научат учениците как да създават предприятие? Или става въпрос за научаване *на общо поведение, прилагащо се във всички области на живота (личен или професионален) и което би могло да започне още от най-ранна детска възраст.* Дори ако предприемаческият дух е предпочитан от някои измерения на личността (отвореност, нужда от утвърждаване, място на вътрешен контрол) и от средата на

произход на личността, то той не е вроден и не се свежда само до една индивидуална компетенция. Напротив, предприемаческият дух се движи и се развива винаги в група чрез заимстване, имитиране, проба-грешка и размишляване, водейки успешни иноваторски проекти в сърцето на система, благоприятна за предприемачеството. Става въпрос за динамика: колкото повече се насърчават хората да действат в група, в която си помагат, по начин, който изисква предприемчивост, в ситуации-проблеми, които са комплексни и с прогресивна неяснота, толкова повече те имат шанс да успеят. И колкото повече техният успех е признат, толкова повече те изграждат възприятие за самоефикасност, която подсилва тяхната мотивация, техните лични възможности, тяхната група и следователно техните даващи резултат компетенции. Казано на кратко, проактивното поведение се изгражда постепенно и се доразвива. (Verzat, и др., 2014)

*Определянето на предприемаческия дух, като една динамика, траеща дълъг период от време, чрез подлагането на все по-комплексни и по-комплексни ситуации-проблеми, води като заключение основната идея, че предприемаческият дух може да се усвои (Verzat, и др., 2014). Остава да се уточни в какъв контекст и при какви условия.*

### ***2.2.1. Педагогически и психологически характеристики, свързани с формиране на предприемачески умения***

В тази точка (т.2.2.1, Глава 1,) са изложени психологическите характеристики на педагогиките, формиращи предприемачески умения, според различните изследователи практики по света.

Практиците на предприемаческата педагогика, визиращи развитието на предприемаческите способности от Квебек, Австралия, Англия и Белгия, са се опитали да изяснят това изкуство (Pelletier, 2005), (Gibb, 2005), (Surlemont, и др., 2009), (Jones, 2011). От внимателното разглеждане на техните трудове, могат да се извадят четири принципа: 1) *Придобиване на знания, в резултат опита от участието в иновативни проекти, свързани с реални проблеми;* 2) *Насърчаване, насочване и улесняване поемането на отговорност от страна на обучаващите се;* 3) *Обучение в група, с включени възрастни-външни лица за училището ;* 4) *Оценяване с дискутиране и разясняване крайната оценка, с цел обучение. Оценяване с обучаващ подход чрез дейност с размишляване.* Принципите имат много общи точки с всички активни методи и особено тези, които са поставени в действие в алтернативните училища в начален етап и в гимназията, възникнали от

движението на Новото училище (Montessori 1870 -1952 г., Freinet 1896 – 1966г. , Decroly 1871 – 1932г., Steiner 1861 – 1925г, Summerhill – A. S. Neill 1883 - 1973г.) но също с активните методи, приложени в университета от годините 1960 - 1970 в Канада и в северна Европа (Problem Based Learning, педагогика чрез проект) (Verzat, и др., 2014).

Педагогическите принципи, допринасящи за формиране у учениците на предприемачески компетенции, според педагози-практици от Канада, Австралия, Англия и Белгия са систематизирани и обобщени в схема в дисертационния труд.

### ***2.2.2. Усвояване на знания чрез предприемаческата педагогика***

В т.2.2.2. (Глава 1), се разглежда познанието, придобито чрез педагогика, формираща предприемачески умения, като сблъскване с неудобни ситуации-проблеми и придобиването на това знание е възможно, само ако обучаемият има положителна настройка към усвояването на знанието (Toutain, 2010). За предпочитане е тази настройка да бъде изградена относително рано. За да се улесни това усилие за представяне на себе си, няколко съществуващи елементи в предприемаческата педагогика са особено важни: благоразположеността на преподавателя, но също и привлекателният му характер - жив, завладяващ, дори закачлив; ситуации на обучение, които мотивират обучаемия да влезе с положителна нагласа в обучението, защото ще извлече удоволствие, когато го реализира и ще се почувства горд след това.

### ***2.2.3. Познание и метапознание***

В т.2.2.3. са обобщени психологическите характеристики, изведени от практиците на педагогиката, свързана с предприемачески умения. Систематизирани са и са представени в схема.

*Познанието* е определено, като :

- Придобиване на знание чрез сблъскване с неудобни ситуации-проблеми
- За познанието е важна мотивиращата роля от страна на преподавателя

*Метапознание* („знание за знанието” или мислене върху самия когнитивен процес) :

- Осъзнаване на собствените стратегии за научаване (придобиване на знание) при сблъскване със ситуации-проблеми
- Излагане на логически разсъждения

- Способност за обработване и организиране на информацията, анализиране и интегриране на преходен опит
  - Построяване на стратегии и оценяване на ефикасността им.
- (Toutain, 2010); (Flavell, 1976);(Shepherd, и др., 2009 стр. 695-714).

По отношение на конкретното провеждане на часовете, обучаващите препоръчват да се организират вътрешни инструктажи, които позволяват да се коригира действието в момента на извършване, да се насърчава взаимното оценяване между обучаващите се, да се дават инструменти за определяне рамката на размишление, да се използват различни помощни материали (записки от събрания, списания и вестници за обучение).

Обучаващите препоръчват да се избягва прекаленото използване на учебните форми, а именно дискусията в клас, водена изцяло от преподавателя. Това може да се направи например, като се насърчават учениците да задават въпроси на гости или на други външни участници в клас. Според тях *трябва да се създаде поле за креативност и да се намерят симулативни форми на обучение, които биха накарали учениците да се гордеят с действията си.*

Систематизирана е и изведена информация от практиката на педагозите-практици, относно етапите при изработване на ефикасни стратегии за усвояване на знания и формите на организация при предприемаческата педагогика:

*Етапи при изработване на ефикасни стратегии за научаване :*

- Анализиране на основния материал чрез разделяне на фактите и процесите,
- Идентифициране на контекстите, причините, последствията,
- Показване на темите, принципите, идеите, тенденциите,
- Оценяване качеството на представяне,
- Проектиране на бъдещите задачи за извършване,
- Осъзнаване на идентичността на самия себе си – собствени цели и качества

по време на провеждащите се часове.

*Форми на организация :*

- Организиране на вътрешни инструктажи,
- Насърчаване на взаимното оценяване между учениците,
- Избягване на стандартни учебни форми, като дискусия, беседа, водена само от преподавателя,
- Насърчаване на нестандартни форми (задаване на въпроси на външни участници – гости, намиране на симулативни форми на обучение).

**2.2.4. Ефектите от предприемаческите педагогика, илюстрирани чрез няколко примера**

В т. 2.2.4 от Глава 1 са разгледани няколко изследвания в областта на обучението по предприемачество.

Като цяло се наблюдава липса на надеждни и конвергентни изследвания по отношение оценяването на обученията по предприемачество. В момента съществува известен брой изследвания в областта на висшето образование, но много малко в начален, прогимназиален и гимназиален етап на училището. Няколко изследвания са интересни, защото те съчетават предприемачески променливи с обучителни променливи.

Накратко изводът от направеното проучване е, че развиването на предприемаческия дух засяга учениците, но също и техните преподаватели и всички участници, свързани с училището: родители, административен персонал, доставчици, община, асоциации и близки предприятия. Изграждането на едно по-дейно училище е работа на всички: идентифицирането заедно на няколко истински проблеми, започвайки от неща, които са в нашата компетентност, размишляването за това, какво може да се направи и кой може да бъде мобилизиран лесно, измислянето на реалистичен проект и действие по реализирането му (Verzat, и др., 2014)!

Част от тези изследвания са свързани със създаване на минипредприятие.

Минипредприятието в училище е добре познат педагогически подход сред широкото движение на предприемаческото обучение. Разбирането за понятието „училищно минипредприятие” остава относително постоянно през годините. Според авторите изграждането на „училищно минипредприятие” винаги преминава през следните етапи: *1) да се намери идея за продукт или услуга, които биха могли да бъдат произведени и/или разпространени от учениците и които ще съставят сърцето на минипредприятието; 2) да се събере начален капитал, за да започне дейността; 3) да се създаде организация с цел да се заемат с различните задачи и отговорности, присъщи за доброто функциониране на минипредприятието и 4) да се направи печалба от финансово естество. Някои аспекти на минипредприятието създават още възможности за всяка създадена дейност.* Например Люис и Маси предлагат да се приключи дейността накрая на годината (Lewis, и др., 2003), докато други автори правят извода, че „В някои примери, учителите са установили минипредприемаческа дейност и „аутлет” (подобен на училищен магазин), който групи от ученици се очаква успешно да поддържат” (Williamson, 1989 стр. 71-82).

Тези основни стъпки, при създаване на училищното минипредприятие са изведени в схема.

**Изводите от педагогическите изследвания за формиране на предприемачески умения, са систематизирани в Таблица 1:**

**Таблица 1**

Изследователи, държава	Проект	Изводи
Максим Жор, Франция	Студенти от 1-ва, 4-та и 5-та година от обучението по предприемачество, търговия и право.	Ефектът от педагогиката, формираща предприемачески умения е положителен по отношение еволюцията на мотивацията и на вникването в обучението.
Кар Моберг, Дания	Курс по предприемачество в колежа при ученици на 15-16 години	Успеваемостта на педагогиките по предприемачество зависи от от активното включване на ученици, преподаватели, асоциации, родители и групи от хора, които ежедневно участват в дейността на училището. Обучението по икономика и предприемачество в училище е важно, защото може да помогне за потенциалното и ефективно превръщане на младия човек в предприемач.
Матиас Пепен 2011, Канада	Минипредприятие в училище – деца 11-12 год. възраст	Минипредприятието в училище е педагогическа практика, податлива на вариране по отношение на видовете организация, но също и по отношение на различните схващания за предприемачеството, на които се опира. Съвременните грижи, които обхваща полето на предприемаческото образование в начален и прогимназиален училищен етап, преди всичко се състоят в развиване у учениците на знания, които биха им били полезни в многобройни ситуации в живота. Важно е учениците да бъдат предприемачески ориентирани в живота като цяло.
Симон 2013, Мексико	Програми за обучение по предприемачество с деца	Деца могат да бъдат ефективно обучени да станат предприемачи и да вземат бизнес

	от 5-та и 6-та година в училище	решения въз основа на лични и социални ценности.
Мария Де Лудрес Каркаммо-Солис, Мексико и др.	„Моята първа компания: Предприемачество чрез игра” - с деца от 5-та и 6-та година в училище – децата откриват, оперират и закриват учебна компания в рамките на обучението.	Обучението по предприемачество е ефективно и има потенциал, като насърчава превръщането на обикновените хора в предприемачи. То потвърждава, че поне някои аспекти на предприемачеството могат да бъдат успешно преподавани
Джунийър Ачийвмънт, България	„Учебна компания“, осъществена в няколко училища в различни градове с деца от различни възрасти.	Има за цел да формира у учениците умения като: планиране, организиране и управление на дейности, самостоятелна работа, работа в екип, ефективна комуникация, ефективно презентирание, водене на преговори, специализирани умения в основни бизнес сфери, вземане на решения, лидерски умения. Липсват публикувани резултати от изследвания за ефективността на обучението.

### 3. Технологичното обучение в училищното образование по света – фактор за формиране на ключови компетенции

В Глава 1, т.3 е представена информация за технологичното обучение в някои страни по света – разгледани са системите за технологично обучение във Франция и САЩ.

Предметът от Българското училищно образование „Технологии и предприемачество” няма точен еквивалент в другите страни по света, но в дисертационния труд е проучено като цяло технологичното обучение в начален и прогимназиален етап чрез предмета за различните държави, който има същите образователни цели. Технологичното обучение за разгледаните по-нататък държави (Франция и САЩ) включва в себе си различни умения, като: креативност, творческо мислене, способност за организиране на работата, работа в екип, които са част от компетенциите, свързани с предприемачеството.

### **3.1. Обучението по науки и технологии във френското начално училище и колеж**

Във френското училище, обучението по експериментални науки и технологии учи учениците да бъдат отговорни към околната среда, към живия свят и здравето. Във втория цикъл на обучение, в областта на откриването на света, учениците научават да се ориентират в пространството и времето, откриват живия свят, този на материята и на предметите. В третия цикъл, преподавателите провеждат часове по експериментални науки и технологии. Предоставена е информацията относно целите на обучение, както и основните компетенции, които се придобиват по време на обучението по науки и технологии във френския колеж.

### **3.2. Технологичното обучение в начална и прогимназиална училищна възраст в американското училище**

В т.3.2. на Глава 1 е представена информацията за предмета, който най-много се доближава до този от българското образование „Технологии и предприемачество”, а именно - „Изкуства и занаяти” (Arts and Crafts). Той съществува като свободноизбираема дисциплина за тези ученици, които биха искали да придобият фундаментални знания относно различните видове изкуства и занаяти, както и да задълбочат познанията си в тази област. Основните дейности, които децата изучават са : моделиране, обработване, запознаване с техниката. Работата с хартия, картон, лесно достъпни подръчни опаковъчни и отпадъчни материали служи като основа на обучението (Иванова, и др., 2016 стр. 573-580). Целта на обучението е да се разширява технологичната култура и грамотност на учениците.

Уменията, придобити чрез обучението по „Изкуства и занаяти” са доказали подобряването на успеха в обучението по науки, технологии, инженерство и математика (STEM education) в 12-годишния образователен цикъл в американското образование (K-12). Обучението по „Изкуства и занаяти” включва следните "инструменти на мислене": (Root-Bernstein, 2012)

Наблюдение

Способност да си представяш (въображение) и визуализация

Абстрактно виждане

Разпознаване и откриване на модели

Откриване на аналогии

Измерително мислене

Моделиране

Кинестетично мислене



Сръчност

Запознаване с инструменти

Трансформиране на данни във визуални или графични форми

Превръщане на теории в механични процедури

Разбиране на данни и експерименти в процеса на дейността

Креативното мислене се изгражда от части и от двете области (изкуства и занаяти).

Важният фактор не е видът изкуство или занаят, а ранното въвеждане на предмета „Изкуства и занаяти” в начален и прогимназиален етап в училище, придружено и от постоянството на практикуване на това изкуство или занаят сред училище, с помощта на родителите (Root-Bernstein, 2012).

*От направеното литературно проучване в Глава 1 относно образованието по света, може да се обобщи, че технологичното обучение е важно за формирането на компетенции по икономика и предприемачество, тъй като чрез него се придобиват разнообразни знания и умения, като: инициативност, креативност, иновативност, работа в екип и много други. Това са ценни умения, които биха помогнали за развитието на учениците като предприемачи или за бъдещата им професионална реализация в живота.*

## **ГЛАВА 2. ОБЛАСТТА „ИКОНОМИКА” В ПРОГРАМИРАНОТО УЧЕБНО СЪДЪРЖАНИЕ И ТЕХНОЛОГИЧНОТО ОБУЧЕНИЕ В НАЧАЛЕН И ПРОГИМНАЗИАЛЕН ЕТАП НА СУ В БЪЛГАРИЯ.**

В Глава 2 е представена и анализирана информация относно технологичното обучение в областта „икономика“ в начален и прогимназиален етап на българското средно училище. Подробно е представено програмираното учебно съдържание по предмета „Технологии и предприемачество“ за прогимназиален етап и очакваните резултати от обучението.

### **1. Преглед на темите и образователните ядра, формиращи компетенции по икономика и предприемачество в учебното съдържание на предмета „Технологии и предприемачество” в начален училищен етап**

В т.1 на Глава 2 е направен преглед на темите, формиращи компетенции по икономика и предприемачество.

Проектираното развитие на формирането на компетенции по икономика и предприемачество чрез традиционната практика в часовете по „Технологии и предприемачество” от 1-ви до 4-ти клас е представено в следната Таблица 2 :

**Таблица 2**

<b>Клас</b>	<b>Развитие на компетенциите по икономика и предприемачество чрез теми в учебната програма</b>	<b>Използвани материали</b>	<b>Активности</b>	<b>Очаквани резултати от обучението</b>
-------------	--	-----------------------------	-------------------	---

<p style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">I клас</p>	<p>Значение на хартията и опазването ѝ (знания за добиването на хартията, защо е важна), грижа за учебниците и книгите</p> <p>Знания за парите – значение на спестяването</p> <p>Участие в организирането на Коледен базар</p> <p>Нужди и желания в домакинството – идентифициране</p> <p>Информация за стоки и услуги и цената им</p> <p>Опазване на природата и пестене на енергия, природни източници за енергия</p> <p>Запознаване с професиите</p>	<p>Хартия, лепило, ножица, цветна хартия, материали за оцветяване</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Изработване на разделител за книга</li> <li>2. Изработване на хартиено портмоне</li> <li>3. Изработване на коледни картички, изработване на украса от хартия</li> <li>4. Изработване на желан предмет от хартия</li> <li>5. Изработване на касичка за спестяване</li> <li>6. Изработване на хартиена въртележка</li> <li>7. Изработка на инструмент от хартия</li> </ol>	<p>- Има обща представа за основни икономически понятия</p> <p>- труд, цена, стока, услуга и др.</p> <p>- Разбира, че за изработването и закупуването на стока или услуга са необходими финансови средства.</p> <p>- Различава видове стоки според предназначението и употребата им – спортни, хранителни и др.</p> <p>- Проявява инициативност при осъществяване на индивидуална и групов дейност.</p> <p>- Доказва предимствата на извършваната учебно-трудова дейност и резултата от нея.</p>
---	---	---	--	--

2 клас	<p>Допълване на знанията за хартията – затвърдяване на значението от опазването ѝ.</p> <p>Използване на природни ресурси за добиване на енергия</p> <p>Видове материали – важността от разделното им събиране и рециклирането им</p> <p>Професии и получаване на доходи – заплата, разходи, семеен бюджет</p> <p>Работа в екип – поставяне на изделие за изработка на група от ученици</p> <p>Стоки и услуги</p> <p>Макет на детска стая – групова задача</p>	<p>Хартия, лепило, ножица, материали за оцветяване, отпадъчни материали, пластмаса, текстилни материали</p>	<p>Изработване на изделие от използвана хартия</p> <p>Изработване на модел на вятърна мелница</p> <p>Изработване на изделие от използвани различни материали (хартия, пластмаса, текстил)</p> <p>Решаване на задачи за идентифициране на различни професии</p> <p>Изработка на значка от група от ученици</p> <p>Задача за проучване на един вид скока и един вид услуга, с цел разпознаване на разликата между стока и услуга</p> <p>Изработване на макет на детска стая, работа на групи от по няколко ученици</p>	<p>- Свързва работа в екип с постигането на обща цел.</p> <p>- Използва наименования на стоки и услуги в практическа работа.</p> <p>- Познава значимостта на популярни професии.</p> <p>- Разбира, че положеният труд се заплаща.</p>
--------	---	---	--	---

<p>Повторно използване на материали – припомняне и обогатяване знанията за ползите от разделното събиране и рециклирането</p> <p>Професии – хората с различни професии - участници в производството на стоки и услуги</p> <p>Предприемач - запознаване с отличителните характеристики на предприемача</p> <p>Естествени и изкуствени материали</p> <p>Опазване на природата и пестене на енергия</p> <p>Връзката между производители и потребители</p> <p>Проект – изготвяне в група на реклама на дадена професия</p>	<p>Хартия, ножица, лепило, картон, материали за оцветяване, леснодостъпни подръчни, опаковъчни и отпадъчни материали</p>	<p>Изработване на изделие от отпадъчни материали</p> <p>Задача за разучаване на определен вид професия</p> <p>Задача – игра – в ролята на предприемач</p> <p>Изработване на изделие от естествени и изкуствени материали</p> <p>Задача за изброяване на начини за пестене на енергия в домакинството</p> <p>Задача за разбиране на термините производител и потребител</p> <p>Изготвяне и презентиране на рекламното пано, представящо определена професия</p>	<p>- Познава връзката между дейността на предприемача, производителя и потребителя.</p> <p>- Обяснява пътя на продуктите от производството до размяната и продажбата им.</p> <p>- Разбира, че в производството на стоки и услуги участват хора с различни професии.</p> <p>- Разбира връзката между лични и обществени потребности и начините за тяхното удовлетворяване.</p>
--	--	--	---

4 клас	<p>Суровини и материали – разделно събиране на отпадъци, рециклиране</p> <p>Проект на детска стая – работа в екип, ролята на различните участници в екипа</p> <p>Професиите – затвърдяване на значението им за обществения и частен сектор</p> <p>Стоки и услуги – размяна на пари, данъци.</p> <p>Реклама – изясняване на значението ѝ за даден продукт.</p> <p>Екологична пътека – дейности за опазване на околната среда</p> <p>Пестене на енергия – енергоспестяващи уреди и механизми</p>	<p>Хартия, картон, ножица, лепило, текстил, подръчни (отпадъчни) и други материали</p>	<p>Задача за определяне на материалите в класната стая – от какви суровини са произведени</p> <p>Изработване на проект за детска стая</p> <p>Изработване на модел на дреха от хартия – професия моден дизайнер</p> <p>Задача за разграничаване на стоки и услуги.</p> <p>Изработване на рекламно изделие</p> <p>Задача за разучаване на района, в който учениците живеят и идеи за облагородяването му</p> <p>Задача за изготвяне на план за спестяване на енергия в училище и у дома</p>	<p>- Разбира движението на парите в общността.</p> <p>- Познава ролята на данъците за осигуряване на обществените потребности.</p> <p>- Разбира значимостта на различните професии в обществения и частния сектор.</p> <p>- Свързва ролята на банката с производството и потреблението.</p> <p>Разбира движението на парите в общността.</p>
--------	--	--	---	--

**2. Преглед на темите, формиращи компетенции по икономика и предприемачество в учебното съдържание на предмета „Технологии и предприемачество” в прогимназиален етап.**

**Очаквани резултати от обучението, свързани с областта на компетентност „Икономика и организация”.**

В т.2. от Глава 2 са подробно разгледани темите, чрез които се формират компетенции по икономика и предприемачество в прогимназиален етап на средното училище. Описани са и изведени стандартите и очакваните резултати от обучение за всеки клас от прогимназиален етап. Систематизирано е и е представено в табличен вид учебното съдържание в област „икономика” за 5, 6 и 7 клас.

*Представено е в табличен вид проектираното развитие на формирането на компетенции по икономика и предприемачество чрез традиционната практика в часовете по Технологии и предприемачество в прогимназиален етап (от 5-ти до 7-ми клас) в Таблица 9 от дисертационния труд:*

**Таблица 9**

КЛАС	Теми в учебната програма, развиващи компетенциите по икономика и предприемачество	Автори на учебници	Предложени активности с цел усвояване на материала (по автори)	Очаквани резултати от обучението според учебната програма
5КЛАС	1. Ресурси Представяне на тематичното ядро, чрез разглеждане на термините : -потребности, -ресурси - характеристика и видове, (природни, капиталови, човешки, предприемачески), ограниченост на ресурсите.	Любен Витанов и Донка Куманова- Ларде	Задача за проучване и анализиране на региона, в който учениците живеят, с цел подобряването и по-разумното използване на ресурсите в него.	- Познава ограничеността на ресурсите като основен икономически проблем. - Обяснява защо ограничеността на ресурсите изисква от хората и обществата да правят избор за задоволяване на потребностите си. - Познава и класифицира видовете ресурси, необходими за производството
		Тодорка Николова, Силвия Гърневска и др.	Практическа задача: Участие в ролева игра – „корабокрушенец” и изготвяне пирамида на потребностите; Дискусия по групи: „За и против марковите дрехи”; Информирание за различните ресурси, необходими за производство и предоставяне	

			на услуга.	на стоки и услуги. - Познава и описва видовете ресурси и варианти на производство, търговия и услуги по местоживеене.
		Георги Иванов и Ангелина Калинова	Задачи за свързване на дадено изделие със съответния занаят; Ролева игра – разделяне по групи – с цел разграничаване занаятите, предлагащи стоки и тези -услуги. Практическа задача – изработване на кутия – запознаване със занаята, при който се изработват изделия от хартия или картон.	
<b>СКЛАС</b>	2.Производство, търговия и услуги Обясняване термина икономика. Изясняване на термините: производство, стоки и услуги. Обогаляване на знанията за понятието търговия, като се изясняват понятията : търговец, производител, потребител. Въвеждат се и се разясняват	Любен Витанов и Донка Куманова-Ларде	Задача за изучаване на предимствата и недостатъците, свързани с колективното пазаруване по интернет. Задача за разграничаване на стока от услуга. Практическа задача : изработване на изделие за подарък, определяне на цената му.	- Познава и разграничава производството, търговията и услугите, като основни икономически дейности. - Класифицира видовете стоки и услуги по определени признаци. - Разграничава потребител от
		Тодорка Николова, Силвия Гърневска и	Задача : Проучване на предлагането на стои и услуги в града/квартала и представяне във видео;	



	значението на цената на стоките и услугите, чрез въвеждането на разходи, печалба и данък.	др.  Георги Иванов и Ангелина Калинова	Задача: Попълване на „информационен формуляр” за избрана от ученика стока.  Проектна работа : проучване на природните ресурси, които има в региона, в който живеят учениците и какви стоки и услуги се произвеждат/предоставят в него.	производител и определя основни разлики в дейностите, които те извършват.
5КЛАС	3.Бюджет Въвеждане на понятието бюджет. Доходи и разходи в семейството. Значение на изготвянето на бюджет и спестяване.	Любен Витанов и Донка Куманова-Ларде	Задача : проучване на възможности за подобряване на личния/семейния бюджет на ученици.	- Познава видовете доходи, получавани от членовете на семейството.
		Тодорка Николова, Силвия Гърневска и др.	Задача : Описване на видовете разходи в семейството; Задача: Изготвяне на личен бюджет.	- Разграничава видовете разходи в семейството. - Изготвя личен бюджет.
		Георги Иванов и Ангелина Калинова	Задача : калкулация на разходите за домашно приготвена торта. Задача: изготвяне на месечен личен бюджет от ученици.	
6КЛАС	1. Специализация и разделение на труда Запознаване с историческото развитие на, същността и ползите от разделения на труда. Разглеждане на формите на разделение на труда – отраслово и териториално.	Любен Витанов и Донка Куманова-Ларде	Задача : да се проучи в производството на какви стоки и услуги се е специализирал региона, в който живеят учениците.  Практическа задача : разделяне на екипи и планиране и осъществяване на малки проекти за празник в училище в региона, в който живеят учениците.	- Познава и разбира специализацията и разделения на труда като основни фактори за ефективността на производството на стоки и услуги. - Проучва и дава примери за специализация на
		Сашко	Задача: посочване	

	<p>Разделение на труда във фирмата – професии.</p> <p>Специализация на труда и значението му за ефективността на производството.</p> <p>Работа в екип.</p>	<p>Плачков, Владимир Петров</p>	<p>предимствата на специализацията на труда.</p> <p>Задача : проучване какви стоки и услуги се произвеждат/предоставят в региона на ученика.</p>	<p>производството в региона, в който живее.</p> <p>- Осъществява практическа дейност в екип с различни начини на разделение на труда.</p>
		<p>Тодорка Николова, Силвия Гърневска</p>	<p>Задача : Проучване на специализация на предприятия в региона;</p> <p>Практическа задача : Работа в екип – проектиране и изработване на покани за благотворителен базар.</p>	
		<p>Георги Иванов и Ангелина Калинова</p>	<p>Задача : Проучване на отделните отрасли в населеното място и региона, в който живеят учениците(селско стопанство, промишленост).</p> <p>Практическа задача: Изработване на изделия за коледен базар от няколко екипа в клас. Всеки ученик от екипа извършва различна дейност за изработването на продукта за коледния базар.</p>	
<p><b>Б</b> <b>К</b> <b>Л</b> <b>А</b> <b>С</b></p>	<p>2. Себестойност и цена на продукцията</p> <p>Значение на понятието себестойност.</p> <p>Разясняване на видове разходи (материални, разходи за труд; преки и непреки).</p> <p>Определяне на себестойност</p>	<p>Любен Витанов и Донка Куманова-Ларде</p>	<p>Задача : определяне на пазарна цена чрез калкулация на себестойност на текстилен продукт.</p> <p>Задача: определяне на продажна цена и себестойност на хранителен продукт (салата).</p>	<p>- Разпознава по основните им белези: себестойност и цена на изделия и кулинарни продукти.</p> <p>- Изчислява себестойност и цена на изработено</p>
		<p>Сашко Плачков,</p>	<p>Задача : калкулация на себестойност на произведен</p>	

	(калкулация). Изясняване на термините приходи и печалба и цена на продукцията. Цена на дребно, информиран избор и алтернативна цена.	Владимир Петров и др.	продукт (тапицирана рамка).	изделия и кулинарни продукти. - Сравнява по определени критерии (цена, качество, себестойност и др.) изделия, продукти и услуги и прави аргументиран избор.
		Тодорка Николова, Силвия Гърневска и др.	Задача : калкулация на цена и определяне на себестойност. Задача : калкулиране и определяне на цена на дадено изделие (гривна), анализ и избор на продукт по различни критерии.	
		Георги Иванов и Ангелина Калинова	Задача : калкулиране на себестойност, чрез посочени цени на разходи за калъф за телефон. Практическа задача: изчисляване цена на себестойност и продажна цена на хранителни продукти, приготвени за благотворителен пазар.	
<b>БКЛАС</b>	3. Бюджет Изясняване ролята и значението на семейния бюджет. Определяне на елементите и структурата на семейния бюджет.	Любен Витанов и Донка Куманова-Ларде	Ролева игра: разделяне на екипи от по 4-5 човека, които ще представляват едно семейство. Всеки участник в екипа има принос за семейния бюджет. Целта е да се постигне баланс и всички членове на семейството да се доволни. Всеки екип презентира пред останалите екипи.	- Познава елементите на семейния бюджет. - Разграничава и групира доходите и разходите в семейния бюджет. - Изготвя и аргументира варианти на семеен бюджет. - Определя и представя варианти на свой принос за увеличаване на доходите в
		Сашко Плачков, Владимир Петров	Задача : попълване на потребителска кошница на семейство. Задача : посочване на разлики в потребителската кошница на семейство от	

			града и семейство от село.	семейството
		Тодорка Николова, Силвия Гърневска и др.	Задача : описване на видовете разходи в семейството. Ролева игра : конфликти при изпълнения на задълженията в семейството. Задача : изготвяне на семеен месечен бюджет.	
		Георги Иванов и Ангелина Калинова	Задача : изчисляване на разходи за месец, при посочени приходи за месец и разходи за седмица. Задача: проучване на начини за увеличаване на доходите в семейството от страна на ученици.	
БКЛАС	4. Предприемачество Изясняване на ролята на предприемачеството в икономиката. Същността на предприемаческата дейност. Обхват на предприемачеството.	Любен Витанов и Донка Куманова- Ларде	Задача : по екипи : обсъждане на успешен предприемачески бизнес, свързан с традициите на производството на типични за страната продукти. Какво ще е необходимо за стартиране на бизнеса?  Задача : по екипи : предлагане на идеи за улесняване на работата в домакинството, така че работата да бъде по- ефективна и по-приятна.	- Идентифицира ролята на предприемаческият е ресурси в пазарното стопанство. - Разбира и оценява ролята на предприемачите за развитието на икономиката. - Описва качества на предприемачите.
		Сашко Плачков, Владимир Петров и др.	Задача : описване и анализиране по различни критерии наскоро посетено от ученика заведение за хранене.	- Проучва и разработва идеи за предприемаческа дейност.

			Практическа задача : проучване реализиране на модел за органайзер за бюро.	
		Тодорка Николова, Силвия Гърневска и др.	Задача : откриване и посочване характеристиките на предприемача. Задача : посочване предимствата и недостатъците на това да си предприемач.	
		Георги Иванов и Ангелина Калинова	Задача : да се изработи проект за предприемаческа дейност, който включва описание на всички стъпки, нужни за превръщането на една идея в реалност. Практическа задача: изготвяне на рекламно изделие на стока или услуга. Критерии за избор на рекламното изделие.	
7КЛАС	1. Фирма Фирмата като стопанска единица. Разглеждане на основните сфери на дейност на фирмата. Видове фирми. Дейности по създаването на фирма. Проучване на пазара и реклама на фирмата. Изясняване на понятието маркетинг и маркетингово проучване.	Любен Витанов и Донка Куманова- Ларде	Практическа задача: работа по екипи : избиране на собствен бизнес за всеки екип, описание на стъпките нужни за регистрация и стартиране на бизнеса. Създаване на лого на фирмата. Извършване на маркетингово проучване и рекламни материали.	- Разпознава фирмата като стопанска единица за производство, търговия и услуги с цел печалба. - Описва най-често срещани форми на организация на фирмата.
		Тодорка Николова, Силвия Гърневска и др.	Проектна задача : учредяване на ученическа фирма. Практическа задача : проучване, изработване и избор на рекламен материал	- Илюстрира и обосновава процедурите за създаване на фирма.

			за благотворителен базар.	- Извършва маркетингово проучване и изработва рекламни материали за представяне на фирмата. - Разработва виртуален проект на малка фирма
		Георги Иванов и Ангелина Калинова	Практическа задача : работа по екипи : проучване и изработване на виртуален проект за малка фирма. Изработете рекламни диплянки или брошури.	
7 КЛАС	2. Бюджет на фирмата Разглеждане на ролята и значение на бюджета за фирмата. Елементи на бюджета на фирмата. Видове бюджети. Съставяне на фирмения бюджет. Етапи на съставяне на бюджета на фирмата.	Любен Витанов и Донка Куманова-Ларде	Задача : сравняване на семейния и фирмения бюджет. Изготвяне на вариант за рекламен бюджет.	- Познава и назовава елементите на бюджета на фирмата.
		Тодорка Николова, Силвия Гърневска и др.	Задача : калкулиране себестойност на избраните за изработване изделия от ученическа фирма, определяне размер на необходимия капитал. Задача : съставяне месечен бюджет на фирма.	- Разпознава и групира приходите и разходите в бюджета на фирмата. - Разработва варианти на бюджет на малка фирма.
		Георги Иванов и Ангелина Калинова	Задача : посещение на фирма за услуги, фабрика или предприятие за производство на стоки в региона, в който живеят учениците. Проучване с кои фактори се съобразява ръководството на фирмата при планиране на бюджета, запознаване с дейността на счетоводителя, запознаване с документите, в	

			които се отразява месечния и годишния бюджет.	
7 КЛАС	3. Професия и кариера Професионална дейност и образование. Видове професии. Професионално ориентиране и избор на професия.	Любен Витанов и Донка Куманова- Ларде	Задача : проучване на видове източници на информация за избор на професия.  Задача: определяне на силни и слаби стани при избор на професия.	- Разграничава професии в производството, търговията и услугите според характера на извършваните дейности.
		Тодорка Николова, Силвия Гърневска и др.	Задача : анализиране на четириъгълник „Професията : мечти – възможности – пътища- реалност”.  Проектна задача : проучване и представяне на резултати на тема „Моето място в света на професиите”.	- Използва начини за разкриване на собствените силни и слаби страни при избор на образование,
		Георги Иванов и Ангелина Калинова	Задача : изработване на проект “моята професия” – проучване на дадена професия и представянето ѝ.  Задача : проучване на училища / университети за придобиване на желана от ученика професия, в региона, в който живее ученика.	професия и кариера. - Намира и сравнява информация за избор на подходящо образование и професия.

*От литературното проучване направено в първа и втора глава, става ясно, че технологичното обучение, както в страните по света, така и в България, включва разностранни умения, които са ценни и много важни за бъдещото развитие на учениците в различни професионални области. Същото съдържа в себе си и доста от компетенциите, характеризиращи предприемаческото поведение: креативност, иновативност, инициативност, работа в екип, лидерски умения, аналитично и логическо мислене и способности за разрешаване на проблеми/взимане на решения. Въз основа на анализа на направеното проучване на литературните източници по темата, се достига до следните изводи:*

- Осъществените изследвания в областта на обучението по икономика и предприемачество в прогимназиален етап на образованието са малко и недостатъчно, за да определят ефективността на същото обучение и нуждата му, за успешното формиране на компетенции по икономика и предприемачество в училище.

- В повечето случаи обучението по предприемачество е осъществявано най-често в контекста на различни обучителни програми, реализирани еднократно или няколкократно с помощта на фондации и задължително финансова помощ, а не като дълготрайна практика и като част от задължителната подготовка на учениците.

- Обучението по предприемачество е разглеждано по-скоро като самостоятелна единица, без да е поставено в тясно взаимодействие с технологичното обучение, като една реална възможност за придобиване на важни ключови компетенции, стимулиращи успешната подготовка за реализация на личността като цяло в живота, било то като бъдещ предприемач или специалист в дадена област.

- Предвиденият материал в програмираното учебно съдържание по „Технологии и предприемачество“ в българското средно училище за прогимназиален етап е с доста голям обем нова икономическа терминология, което е предпоставка за трудности при възприемането му от децата от тази възраст и ефективното формиране на предприемачески компетенции у същите. Обучението по-скоро изисква по-различен подход, включващ до голяма степен адаптирането на материала именно за тази възрастова група. По този начин би могло да се постигне едно ефективно придобиване на икономически знания и предприемачески умения, които могат да бъдат практически полезни за учениците в последващата им професионална или образователна реализация.

*Настоящият дисертационен труд се стреми да отговори на потребностите от изследвания върху обучението, формиращо компетенции по икономика и предприемачество в прогимназиален етап на българското средно училище чрез предмета „Технологии и предприемачество“. Едновременно с това, то цели да покаже и значимостта на това обучение, както и че благодарение на подходящите подходи и методи, е възможно да се превърне в една трайна и ефективна тенденция от задължителното образование, а не да бъде разглеждано само като част от еднократни програми за обучение.*



### **ГЛАВА 3. ЕКСПЕРИМЕНТАЛЕН МЕТОДИЧЕСКИ МОДУЛ ЗА ФОРМИРАНЕ НА КОМПЕТЕНЦИИ ПО ИКОНОМИКА И ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО В ОБУЧЕНИЕТО ПО „ТЕХНОЛОГИИ И ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО“.**

В Глава 3 е структуриран експериментален модел на методическа система за формиране на компетенции по икономика и предприемачество в обучението по „Технологии и предприемачество“, изграден на базата на анализ и систематизиране на натрупания и проучен материал. Създадени са критерии и показатели за оценка, както и диагностични инструменти (за определяне на входящо, междинно и изходящо ниво).

**1. Целите и задачи на изследването**, както и

**2. Обектът, предметът и хипотезата на дисертационното изследване** - са описани в увода на дисертацията.

**3. Методи и организация на изследването**

В процеса на работата се използват

- Общо педагогически методи за изследване :

Анализ на литературните източници по темата;

Педагогическо наблюдение;

Педагогически експеримент, включващ начален констатиращ (диагностициращ), формиращ и контролен констатиращ етап;

- Математико-статистически методи, включващи:

Статистическа групировка на данните – таблично и графично представяне;

Изчисляване на извадъчна средна стойност ( $\bar{x}$ ) – средно аритметично по формулата за групирани данни;

Мерки на разсейване – дисперсия ( $s^2$ );

Проверка на статистически хипотези. Сравняване на средни стойности и зависимости (F – критерий).

В процеса на работата са използвани и следните специфични стъпки :

Наблюдение, разпознаване и откриване на модели, откриване на аналогии, моделиране, използване на инструменти, разбиране на данни в процеса на дейността.

**Етапи на организация на изследването:**

**Първи етап:** проучване и анализиране на литературните източници по проблема.

**Втори етап:** структуриране на модел на методически модул за формиране на компетенции по икономика и предприемачество в часовете по „Технологии и предприемачество“ в прогимназиален етап на СУ.

**Трети етап:** процес на провеждане на педагогическия експеримент. Установяване на входно ниво (начален констатиращ етап); реализиране на обучение и задачи (формиращ етап); установяване на изходящо ниво (контролен констатиращ етап).

**Четвърти етап:** обработка и анализ на получените резултати. Анализ на качествените характеристики, свързани с формирането на компетенции по икономика и предприемачество в часовете по „Технологии и предприемачество“ в 6-ти клас.

#### **Методика на изследването:**

Експерименталната работа се проведе през учебната 2017/2018г. - месеците октомври, ноември, декември, януари и февруари, в СУ "Св. Патриарх Евтимий" - гр. Пловдив. Изследваните ученици са произволно избрани от общо шест шести класа. Сформирани са 2 групи от шестокласници, условно наречени :

1-ва група – контролна – 52 ученици (включваща: VI В – 26 ученици и VI Д – 26 ученици)

2-ра група – експериментална – 52 ученици (включваща: VI Б – 26 ученици и VI Е – 26 ученици).

Общ брой на извадката: 104 ученици.

**Таблица 10**

Населено място:	гр. Пловдив			
Училище:	Св. Патриарх Евтимий			
Ученици				
Класове	Групи	Брой		%
VI В	Контролна	26	52	50%
VI Д		26		
VI Б	Експериментална	26	52	50%
VI Е		26		
Общо:		104	104	100%

Експерименталната работа се проведе в 3 етапа:

- Начален констатиращ етап
- Формиращ етап

- Контролен констатиращ етап

#### **4. Критериен модел за измерване знанията на учениците по икономика и предприемачество**

##### **4.1. Критериен модел за оценка на теоретико-приложните задачи**

Към теоретико-приложните задачи се посочват следните индивидуални критерии за оценка:

Брой посочени верни отговора	Оценка
11-12	Отличен 6
9-10	Много добър 5
7-8	Добър 4
5-6	Среден 3
0-4	Слаб 2

##### **4.2. Общи критерии и показатели за оценка на практико-приложните задачи от експеримента**

Формираните критерии и показатели (описани по-долу в Таблица 12) са формулирани от автора, като са съобразени със специфичните цели на разработваната от него методическа система, но също така се имат предвид държавните образователни изисквания и учебната програма по технологии и предприемачество за 6-ти клас. Определянето на постиженията на учениците е свързано с постигане на определени учебни знания и умения.

Критериите за оценка са създадени, като са взети предвид положителните практики от проучените системи на обучение в световен мащаб, относно педагогиките, формиращи умения по икономика и предприемачество (от глава първа). При разработването на критериите, са заимствани елементи от рамката за конструиране на модел за оценяване по новата таксономия на Марцано, но едновременно с това те са съобразени с целите на обучението в прогимназиален етап и държавните образователни стандарти в България. Моделът от критерии се базира на когнитивната система от таксономията на Марцано (R. Marzano, 2000), която съдържа следните компоненти: получаване на знания, разбиране на знания, анализ на знания, използване на знания. (Marzano, R., Kendall, J. , 2007)

Таблица 12

Критерии	Показатели
<b>Критерий 1</b> <b>Общи умения по икономика</b>	<p>Показател 1: Усвояване и правилно прилагане на икономическите понятия – успяват ли да боравят добре с икономическите термини при изпълнението на практическата задача.</p>
<b>Критерий 2</b> <b>Предприемачески умения</b>	<p>Показател 1: Инициативност по поставените задачи – проявяват ли учениците собствена инициатива.</p> <p>Показател 2: Организационни умения - отчитане ще успеят ли за определеното време да изпълнят задачата, мотивирани ли са и с желание ли работят, стремят ли се към завършеност. Отчитане способността за разграничаване на приоритети при изпълнението на задачата, създаване на продуктивна атмосфера за работа в екип и изпълнение на поставената задача в пълен обем за определеното време.</p> <p>Показател 3: Работа в екип - успяват ли да работят съвместно с другите съученици, сътрудничат ли си при работата. Участват ли във взимането на решения – еднократно, многократно.</p>
<b>Критерий 3</b> <b>Креативност</b>	<p>Показател 1: Иновативност и нови идеи – предлагат ли нови идеи и прилагат ли нестандартно мислене при изпълнението на задачата, или следват стереотипи, плагиатстват /от интернет /, взимат от съученици.</p> <p>Показател 2: Креативно и творческо мислене – прилагат ли оригинални и творчески идеи, предлагат ли традиционни и типични решения или по-скоро оригинално и индивидуално решение на проблема.</p>
<b>Критерий 4</b> <b>Маркетингови умения</b>	<p>Показател 1: Изразителност и въздействие на изображенията – изображенията достатъчно изразителни ли са и успяват ли да предадат основната идея и достатъчно да въздействат на потребителя.</p> <p>Показател 2: Оригиналеност - посланието, отправено чрез</p>

	изделието оригинално ли е или е взаймствано и често срещано.
<b>Критерий 5</b> <b>Естетически умения</b>	Показател 1: Прецизност на изработване – изделието прецизно ли е изработено или има видими несъвършенства Показател 2: Четливост и прегледност на текстовете – текстовете – прегледни, четливи и добре изработени ли са. Показател 3: Хармоничност на съчетанията между отделните елементи – добре ли са комбинирани различните детайли за изработката на изделието.
<b>Критерий 6</b> <b>Екологичност</b>	Показател 1: Подбор на използваните материали – сполучливо ли подбират материалите при работа, имат ли умисъл към опазване на околната среда при избора на материали (например стремеж за използване на вече употребявани материали при изработването на изделието; подбиране на екологично щадящи материали). Показател 2: Икономичност на материалите – стремят ли се към икономичност при използването на материалите (пестеливост при използването на хартията; ако е приложимо – използване на вече употребявана хартия).
<b>Критерий 7</b> <b>Технически и технологични умения</b>	Показател 1: Разчитане и спазване на техническите указания (схеми, чертежи)/ способност за изготвяне на чертежи и схеми при изграждане на изделие – успяват ли да се справят самостоятелно учениците с разчитането и спазването на технически указания или често се допитват, спазили ли са всички указания на изработване. Показател 2: Умело боравене с технологичния инструментариум (компютър/ чертожни инструменти) – умеят ли да боравят добре учениците с необходимия за изработването на изделието инструментариум, спазват ли технология за безопасност при работа.

## 5. Модел на системата от задачи

В разработената методика на експерименталната работа е поставена целта да се изследват някои специфични особености, свързани с усвояването на икономически знания и предприемачески умения в часовете по „Технологии и предприемачество” в 6-ти клас на СУ.

Обучението се осъществява по модулно-функционалния метод. Характерно за него, всеки един модул съдържа в себе си две части: инвариантна (задължителна) част, включваща съдържателно-описателна информация и интелектуални типизирани функции и алгоритми на действие и вариативна (променлива) част, свързана със спецификата на конкретния предмет и обект на дейността (Иванова, 2010).

Всяка тема (модул) включва три аспекта: познавателен, практико-приложен и оценъчен. Съчетават се творческа и репродуктивна дейност, осъществени чрез участието на учениците в решаването на проблемни задачи и в такива с репродуктивен (възпроизвеждащ) характер.

### **5.1. Начален констатиращ етап**

Началният констатиращ етап от експеримента се провежда общо с 104 деца от 6-ти клас. Едната група от тях условно е определена като контролна група, а другата – експериментална, избрани на произволен принцип. Инструментариумът обхваща една теоретична и една практическа част.

***Структура на задачите за диагностика (начален констатиращ етап):***

*Задачите от НКЕ са предоставени в Приложение 1 към автореферата.*

### **5.2. Формиращ етап**

Изследването се проведе в СУ „Св. Патриарх Евтимий“, гр. Пловдив с експериментална група от 52 деца. С учениците се проведе целенасочена работа в областта на икономиката и предприемачеството. Приложени бяха упражнения, на базата на които учениците овладяха определен набор от знания и опит, свързани с областта икономика. Тези практически задачи допринесоха за развитието на умения като: инициативност, креативност, работа в екип, организационни и лидерски умения, аналитично, самостоятелно и творческо мислене и др.

Това е модел, който може да се използва в преподавателската практика на учители и педагози по технологии и предприемачество. Състои се от уроци, които включват лекционен блок (презентации), разговори и дискусии, практически задачи. Задачите (модули или теми) включени в системата са апробирани в практиката и

представяват алтернативен модел от предложения за обучение по раздел „икономика“, включени в модулно-функционалната дидактическа система „Технологии и предприемачество“ за прогимназиален етап.

*Предложен е подходът за учене и усвояване на понятията в ситуация, близка до реалната от живота, т.е. основно чрез практически задачи. В експеримента е използван принцип на последователност в подбора на задачите и постепенно въвеждане на нови понятия, което помага за лесното преосмисляне на икономическата тематика, както и за надграждане на знанията.*

### **Система от задачи**

#### **Теоретико-приложни задачи:**

**Цел на задачите:** Да изследват способността на учениците да: познават и правилно да боравят с икономически термини; да се ориентират самостоятелно в икономическа ситуация; да взимат решения в различни ситуации, в зависимост от разнообразни обстоятелства.

**Форми на организация:** Урок; Тест.

**Методи на организация:** Инструктаж; Обяснение; Дискусия; Практическа задача под формата на ролева игра; Практически задачи

#### **Инструментариум, организация и обяснение:**

Подбраните практически задачи (*задача ФЕ1- представена в Приложение 2 от автореферата*) симулират реална ситуация, в която те са в ролята на предприемач и при определени обстоятелства, те трябва да вземат решение, от което зависи последващото развитие на тяхното предприятие.

Чрез следващите задачи от теоретико-приложната част (*задачи 2, 3, 4, 5, и 6 – представени в Приложение 3 от автореферата*) по естествен начин се въвеждат други икономически понятия. Следващата група задачи (*задачи 7, 8 и 9 - представени в Приложение 3 от автореферата*) има за цел да покаже на ученици необходимостта от специфични умения и оригинални идеи, които трябва да притежава един предприемач, за да разработи бизнеса си (в дадения пример – да подбере стоката си по такъв начин, че търговията му да бъде печеливша). Чрез свободна дискусия върху снимките, се цели да се научат учениците сами да разпознават ръчен труд от фабричен, с какво се характеризира единият вид продукти и другият. От друга страна посочените примери им дават възможност за обогатяване знанията по български фолклор.

**Задача ФЕ 1 :** В дисертационния труд са дадени подробно описани варианти на отговори (представени в табличен вид), които учениците да избират в процеса на работа. *Задачата е представени в приложенията към автореферата (Приложение 2).*

#### **Практико-приложни задачи**

**Цел на задачите:** Да се развият следните умения у учениците:

аналитично, креативно и творческо мислене;

способност за сполучливо комбиниране на различни видове материали;

съобразителност; прецизност на изработване;

технически и технологични умения;

Форми на организация: Урок.

**Методи на организация:** Инструктаж, обяснение, самостоятелна практическа работа, дискусия.

#### **Инструментариум, организация и обяснение:**

Задачи ФЕ 10 и ФЕ 11 (подробно описани в дисертационния труд и представени в *Приложение 4* от автореферата) от практико-приложната част са от творчески характер.

Задача ФЕ12 (представени в *Приложение 4* от автореферата) от практико-приложната част отново изисква технически умения, съобразителност и креативност, способност за съчетаване на различни материали, оригиналност.

Задача ФЕ13 и 14 (представени в *Приложение 4* от автореферата) изискват знания от екология и селско стопанство, съобразителност, иновативно и креативно мислене и способност за генериране на оригинални идеи.

Задача ФЕ 15 (представена в *Приложение 4* от автореферата) съчетава икономическите познания като калкулиране на цена, знания за себестойност и печалба и творчески умения, креативност, оригиналност, както и съобразителност, естетически усет, способност за сполучливо комбиниране на различни видове материали.

### **5.3. Контролен констатиращ етап**

Контролният констатиращ етап от експеримента се проведе след формацията етап с общо 104 ученици като 52 са от контролна група и 52 от експериментална група. Целта е да се провери нивото на учениците, работили по масовата практика в часовете по „Технологии и предприемачество“ спрямо нивото на учениците от експерименталната група, с която се проведе целенасочена работа в раздел „икономика“. С тези два типа задачи се осъществи контролна проверка.



### **Теоретико-приложна задача ККЕ**

По време на контролно-констатиращия етап, теоретико-приложната част беше с малко по-висока степен на трудност - бяха предоставени подобни задачи на тези от началния констатиращ етап, но без отговори, т.е. изцяло отворени въпроси.

#### ***Задача ККЕ 1***

Представена в *Приложение 5* към автореферата.

### **Практико-приложна задача ККЕ**

Задачата от практико-приложната част на контролно-констатиращия етап е с повишена степен на трудност, като изисква комбинирането на доста умения.

#### ***Задача ККЕ 2***

Представена в *Приложение 5* към автореферата.

## ГЛАВА 4: АНАЛИЗ НА РЕЗУЛТАТИТЕ ОТ ЕКСПЕРИМЕНТАЛНОТО ИЗСЛЕДВАНЕ

В Глава 4 са изложени основните параметри на проведения педагогически експеримент. Последователно са анализирани събраните данни от началния констатиращ, от формирация и от контролно-констатиращия етап. Направен е сравнителен (качествен и количествен) анализ на резултатите от експеримента от начален констатиращ и контролен констатиращ етап. Отражено е развитието по отделните показатели на критериите за оценка. Резултатите са представени в таблици и диаграми, които са подробно описани и анализирани. Изведени са изводи, въз основа на които е доказана хипотезата на изследването.

### 1. Анализ на резултатите от начален констатиращ етап (НКЕ) на изследването

#### 1.1. Анализ на резултатите от теоретико-приложна задача от НКЕ

Резултатите от теоретико-приложните задачи са представени в таблица 20 в дисертационния труд:

Таблица 20

Таблица 20	Решение на теоретико-приложните задачи от НКЕ				
	2	3	4	5	6
Оценки					
Брой ученици контролна група	52				
Брой оценки	12	15	15	7	3
Брой оценки в %	23,08%	28,85%	28,85%	13,46%	5,77%
Брой ученици експериментална група	52				
Брой оценки	12	16	18	5	1
Брой оценки в %	23,08%	30,77%	34,62%	9,62%	1,92%
<b>Общ брой ученици</b>	<b>104</b>				
Брой оценки	24	31	33	12	4
Брой оценки в %	23,08%	29,81%	31,73%	11,54%	3,85%

Съпоставяйки двете групи, контролна и експериментална, става ясно, че те имат приблизително еднакво ниво на представяне (средноаритметичен успех съответно - контролна група: 3.50, експериментална група: 3.36).

Като цяло това разпределение на статистическите резултати показва едно доста незадоволително ниво на подготовка на учениците по отношение на усвоената терминология, свързана с основните икономически термини.

Ето защо е необходимо да се обърне сериозно внимание на този проблем в следващите етапи на експеримента.

## 1.2. Анализ на резултатите от практико-приложна задача от НКЕ

Резултатите от практико-приложната задача са представени в таблица 21 в дисертационния труд:

**Таблица 21**

Таблица 21	Решение на практико-приложната задача от НКЕ				
Общ брой ученици	104				
Критерий 1	Общи знания по икономика				
Показател 1	Усвояване и правилно прилагане на икономическите понятия				
Оценки	2	3	4	5	6
Брой ученици контролна група	52				
Брой оценки	7	18	14	9	4
Брой оценки в %	6,73%	17,31%	13,46%	8,65%	3,85%
Брой ученици експериментална група	52				
Брой оценки	11	18	10	7	6
Брой оценки в %	10,58%	17,31%	9,62%	6,73%	5,77%
Общ брой ученици	104				
Общ брой оценки	18	36	24	16	10
Общ брой оценки в %	17,31%	34,62%	23,08%	15,38%	9,62%
Критерий 2	Предприемачески умения				
Показател 1	Инициативност по поставените задачи				
Оценки	2	3	4	5	6
Брой ученици контролна група	52				
Брой оценки	12	7	11	16	6
Брой оценки в %	11,54%	6,73%	10,58%	15,38%	5,77%
Брой ученици експериментална група	52				
Брой оценки	10	11	11	12	8

Брой оценки в %	9,62%	10,58%	10,58%	11,54%	7,69%
Общ брой ученици	<b>104</b>				
Общ брой оценки	22	18	22	28	14
Общ брой оценки в %	21,15%	17,31%	21,15%	26,92%	13,46%
<b>Показател 2</b>	<i>Организационни умения</i>				
Оценки	2	3	4	5	6
Брой ученици контролна група	52				
Брой оценки	9	13	8	14	8
Брой оценки в %	8,65%	12,50%	7,69%	13,46%	7,69%
Брой ученици експериментална група	52				
Брой оценки	11	9	12	8	12
Брой оценки в %	10,58%	8,65%	11,54%	7,69%	11,54%
Общ брой ученици	104				
Общ брой оценки	20	22	20	22	20
Общ брой оценки в %	19,23%	21,15%	19,23%	21,15%	19,23%
<b>Показател 3</b>	<i>Умения за работа в екип</i>				
Оценки	2	3	4	5	6
Брой ученици контролна група	52				
Брой оценки	7	10	14	11	10
Брой оценки в %	6,73%	9,62%	13,46%	10,58%	9,62%
Брой ученици експериментална група	52				
Брой оценки	10	13	11	12	6
Брой оценки в %	9,62%	12,50%	10,58%	11,54%	5,77%
Общ брой ученици	104				
Общ брой оценки	17	23	25	23	16
Общ брой оценки в %	16,35%	22,12%	24,04%	22,12%	15,38%
<b>Критерий 3</b>	<b>Креативност</b>				
<b>Показател 1</b>	<i>Иновативност и нови идеи</i>				
Оценки	2	3	4	5	6
Брой ученици контролна група	52				
Брой оценки	14	13	11	6	8
Брой оценки в %	13,46%	12,50%	10,58%	5,77%	7,69%
Брой ученици експериментална група	52				
Брой оценки	18	14	9	5	6
Брой оценки в %	17,31%	13,46%	8,65%	4,81%	5,77%
Общ брой ученици	104				
Общ брой оценки	32	27	20	11	14
Общ брой оценки в %	30,77%	25,96%	19,23%	10,58%	13,46%
<b>Показател 2</b>	<i>Креативно и творческо мислене</i>				
Оценки	2	3	4	5	6
Брой ученици контролна група	52				

Брой оценки	18	13	11	6	4
Брой оценки в %	17,31%	12,50%	10,58%	5,77%	3,85%
Брой ученици експериментална група	52				
Брой оценки	14	17	9	6	6
Брой оценки в %	13,46%	16,35%	8,65%	5,77%	5,77%
Общ брой ученици	104				
Общ брой оценки	32	30	20	12	10
Общ брой оценки в %	30,77%	28,85%	19,23%	11,54%	9,62%
<b>Критерий 4</b>	<b>Маркетингови умения</b>				
<b>Показател 1</b>	<i>Изразителност и въздействие на изображенията</i>				
Оценки	2	3	4	5	6
Брой ученици контролна група	52				
Брой оценки	16	9	17	6	4
Брой оценки в %	15,38%	8,65%	16,35%	5,77%	3,85%
Брой ученици експериментална група	52				
Брой оценки	24	10	10	5	3
Брой оценки в %	23,08%	9,62%	9,62%	4,81%	2,88%
Общ брой ученици	104				
Общ брой оценки	40	19	27	11	7
Общ брой оценки в %	38,46%	18,27%	25,96%	10,58%	6,73%
<b>Показател 2</b>	<i>Оригиналност</i>				
Оценки	2	3	4	5	6
Брой ученици контролна група	52				
Брой оценки	14	15	13	2	8
Брой оценки в %	13,46%	14,42%	12,50%	1,92%	7,69%
Брой ученици експериментална група	52				
Брой оценки	16	11	12	9	4
Брой оценки в %	15,38%	10,58%	11,54%	8,65%	3,85%
Общ брой ученици	104				
Общ брой оценки	30	26	25	11	12
Общ брой оценки в %	28,85%	25,00%	24,04%	10,58%	11,54%
<b>Критерий 5</b>	<b>Естетически умения</b>				
<b>Показател 1</b>	<i>Прецизност на изработване</i>				
Оценки	2	3	4	5	6
Брой ученици контролна група	52				
Брой оценки	20	14	9	5	4
Брой оценки в %	19,23%	13,46%	8,65%	4,81%	3,85%
Брой ученици експериментална група	52				
Брой оценки	12	16	12	9	3
Брой оценки в %	11,54%	15,38%	11,54%	8,65%	2,88%
Общ брой ученици	104				

Общ брой оценки	32	30	21	14	7
Общ брой оценки в %	30,77%	28,85%	20,19%	13,46%	6,73%
<b>Показател 2</b>	<i>Четливост и прегледност на текстовете</i>				
Оценки	2	3	4	5	6
Брой ученици контролна група	52				
Брой оценки	16	11	12	9	4
Брой оценки в %	15,38%	10,58%	11,54%	8,65%	3,85%
Брой ученици експериментална група	52				
Брой оценки	18	12	15	5	2
Брой оценки в %	17,31%	11,54%	14,42%	4,81%	1,92%
Общ брой ученици	104				
Общ брой оценки	34	23	27	14	6
Общ брой оценки в %	32,69%	22,12%	25,96%	13,46%	5,77%
<b>Показател 3</b>	<i>Хармоничност на съчетанията между отделните елементи</i>				
Оценки	2	3	4	5	6
Брой ученици контролна група	52				
Брой оценки	20	14	11	3	4
Брой оценки в %	19,23%	13,46%	10,58%	2,88%	3,85%
Брой ученици експериментална група	52				
Брой оценки	18	14	13	6	1
Общ брой оценки в %	17,31%	13,46%	12,50%	5,77%	0,96%
Общ брой ученици	104				
Общ брой оценки	38	28	24	9	5
Общ брой оценки в %	36,54%	26,92%	23,08%	8,65%	4,81%
<b>Критерий 6</b>	<b>Екологичност</b>				
<b>Показател 1</b>	<i>Подбор на използваните материали</i>				
Оценки	2	3	4	5	6
Брой ученици контролна група	52				
Брой оценки	18	9	12	7	6
Брой оценки в %	17,31%	8,65%	11,54%	6,73%	5,77%
Брой ученици експериментална група	52				
Брой оценки	18	15	10	5	4
Брой оценки в %	17,31%	14,42%	9,62%	4,81%	3,85%
Общ брой ученици	104				
Общ брой оценки	36	24	22	12	10
Общ брой оценки в %	34,62%	23,08%	21,15%	11,54%	9,62%
<b>Показател 2</b>	<i>Икономичност на материалите</i>				
Оценки	2	3	4	5	6
Брой ученици контролна група	52				
Брой оценки	24	5	9	8	6
Брой оценки в %	23,08%	4,81%	8,65%	7,69%	5,77%

Брой ученици експериментална група	52				
Брой оценки	26	7	10	7	2
Брой оценки в %	25,00%	6,73%	9,62%	6,73%	1,92%
Общ брой ученици	104				
Общ брой оценки	50	12	19	15	8
Общ брой оценки в %	48,08%	11,54%	18,27%	14,42%	7,69%
<b>Критерий 7</b>	<b>Технически и технологични умения</b>				
<b>Показател 1</b>	<i>Разчитане и спазване на техническите указания (схеми, чертежи)</i>				
Оценки	2	3	4	5	6
Брой ученици контролна група	52				
Брой оценки	22	14	9	3	4
Брой оценки в %	21,15%	13,46%	8,65%	2,88%	3,85%
Брой ученици експериментална група	52				
Брой оценки	19	14	12	6	1
Брой оценки в %	18,27%	13,46%	11,54%	5,77%	0,96%
Общ брой ученици	104				
Общ брой оценки	41	28	21	9	5
Общ брой оценки в %	39,42%	26,92%	20,19%	8,65%	4,81%
<b>Показател 2</b>	<i>Умело боравене с технологичния инструментариум (чертожни инструменти)</i>				
Оценки	2	3	4	5	6
Брой ученици контролна група	52				
Брой оценки	12	15	14	5	6
Брой оценки в %	11,54%	14,42%	13,46%	4,81%	5,77%
Брой ученици експериментална група	52				
Брой оценки	16	15	11	6	4
Брой оценки в %	15,38%	14,42%	10,58%	5,77%	3,85%
Общ брой ученици	104				
Общ брой оценки	28	30	25	11	10
Общ брой оценки в %	26,92%	28,85%	24,04%	10,58%	9,62%

За **практико-приложната** задача се поставят оценки по шестобалната система за всеки показател от определените 7 критерия. Всеки ученик получава оценка по показателите на 7-те критерия.

## 2. Анализ на резултатите от формация етап (ФЕ)

### 2.1. Анализ на резултатите от теоретико-приложна задача от ФЕ

Таблица 22

Таблица 22	Решение на теоретико-приложните задачи от ФЕ				
Оценки	2	3	4	5	6
Брой ученици експериментална група	52				
Брой оценки	9	10	17	13	3
Брой оценки в %	17,31%	19,23%	32,69%	25,00%	5,77%

При решаването на теоретичната задача, учениците от експерименталната група вече показват едно добро равнище на разбиране и използване на икономическите понятия – най-много ученици получават оценка „добър“ – 32.69% (17 ученици), слабите оценки са 17.31% (9 ученици), средните – 19.23% (10 ученици), много добрите оценки са 25% (13 ученици), а отличните – 5.77% (3 ученици) - *среден успех от теоретико-приложната задача от ФЕ на експерименталната група: добър 3.82.*

## 2.2. Анализ на резултатите от практико-приложна задача от ФЕ

Практико-приложната задача се извърши с желание от децата. Фактът, че им е дадена свобода на действие, им осигури достатъчно добра мотивация, спокойна атмосфера на работа и им позволи да използват своето въображение и фантазия, творческо мислене, за да създадат наистина интересни изделия. Създадените продукти бяха:

Вид създаден продукт	Брой
касички	11
поставки за телефон	6
калъфи за телефон	7
вази	8
кошнички	4
маски	3
декоративни кутии	4
моливници	5
сувенири	4
Общо:	52



Таблица 23	Решение на практико-приложната задача от ФЕ				
Общ брой ученици - Експериментална група	52				
<b>Критерий 1</b>	<b>Общи знания по икономика</b>				
<b>Показател 1</b>	<i>Усвояване и правилно прилагане на икономическите понятия</i>				
Оценки	2	3	4	5	6
брой ученици	52				
Брой оценки	6	8	17	15	6
Брой оценки в %	11,54%	15,38%	32,69%	28,85%	11,54%
<b>Критерий 2</b>	<b>Предприемачески умения</b>				
<b>Показател 1</b>	<i>Инициативност по поставените задачи</i>				
Оценки	2	3	4	5	6
брой ученици	52				
Брой оценки	5	6	12	18	11
Брой оценки в %	9,62%	11,54%	23,08%	34,62%	21,15%
<b>Показател 2</b>	<i>Организационни умения</i>				
Оценки	2	3	4	5	6
брой ученици	52				
Брой оценки	4	8	14	14	12
Брой оценки в %	7,69%	15,38%	26,92%	26,92%	23,08%
<b>Показател 3</b>	<i>Умения за работа в екип</i>				
Оценки	2	3	4	5	6
брой ученици	52				
Брой оценки	4	8	18	14	8
Брой оценки в %	7,69%	15,38%	34,62%	26,92%	15,38%
<b>Критерий 3</b>	<b>Креативност</b>				
<b>Показател 1</b>	<i>Иновативност и нови идеи</i>				
Оценки	2	3	4	5	6
брой ученици	52				
Брой оценки	10	9	11	12	10
Брой оценки в %	19,23%	17,31%	21,15%	23,08%	19,23%
<b>Показател 2</b>	<i>Креативно и творческо мислене</i>				
Оценки	2	3	4	5	6
брой ученици	52				
Брой оценки	12	10	12	10	8
Брой оценки в %	23,08%	19,23%	23,08%	19,23%	15,38%
<b>Критерий 4</b>	<b>Маркетингови умения</b>				
<b>Показател 1</b>	<i>Изразителност и въздействие на изображенията</i>				
Оценки	2	3	4	5	6
брой ученици	52				

Брой оценки	11	7	17	11	6
Брой оценки в %	21,15%	13,46%	32,69%	21,15%	11,54%
<b>Показател 2</b>	<i>Оригиналност</i>				
Оценки	2	3	4	5	6
брой ученици	52				
Брой оценки	12	9	10	13	8
Брой оценки в %	23,08%	17,31%	19,23%	25,00%	15,38%
<b>Критерий 5</b>	<b>Естетически умения</b>				
<b>Показател 1</b>	<i>Прецизност на изработване</i>				
Оценки	2	3	4	5	6
брой ученици	52				
Брой оценки	14	10	11	9	8
Брой оценки в %	26,92%	19,23%	21,15%	17,31%	15,38%
<b>Показател 2</b>	<i>Четливост и прегледност на текстовете</i>				
Оценки	2	3	4	5	6
брой ученици	52				
Брой оценки	12	9	15	8	8
Брой оценки в %	23,08%	17,31%	28,85%	15,38%	15,38%
<b>Показател 3</b>	<i>Хармоничност на съчетанията между отделните елементи</i>				
Оценки	2	3	4	5	6
брой ученици	52				
Брой оценки	14	11	12	9	6
Брой оценки в %	26,92%	21,15%	23,08%	17,31%	11,54%
<b>Критерий 6</b>	<b>Екологичност</b>				
<b>Показател 1</b>	<i>Подбор на използваните материали</i>				
Оценки	2	3	4	5	6
брой ученици	52				
Брой оценки	14	8	15	9	6
Брой оценки в %	26,92%	15,38%	28,85%	17,31%	11,54%
<b>Показател 2</b>	<i>Икономичност на материалите</i>				
Оценки	2	3	4	5	6
брой ученици	52				
Брой оценки	16	8	11	11	6
Брой оценки в %	30,77%	15,38%	21,15%	21,15%	11,54%
<b>Критерий 7</b>	<b>Технически и технологични умения</b>				
<b>Показател 1</b>	<i>Разчитане и спазване на техническите указания (схеми, чертежи)</i>				
Оценки	2	3	4	5	6
брой ученици	52				
Брой оценки	14	11	12	9	6
Брой оценки в %	26,92%	21,15%	23,08%	17,31%	11,54%

<b>Показател 2</b>	<b>Умело боравене с технологичния инструментариум (чертожни инструменти)</b>				
	2	3	4	5	6
Оценки					
брой ученици	52				
Брой оценки	11	12	14	7	8
Брой оценки в %	21,15%	23,08%	26,92%	13,46%	15,38%

*Наблюдава се повишаване на резултатите по всеки един от критериите, което е признак, че между всеки един от тях има взаимовръзка. Ако всеки от учениците е повишил нивото си по един от показателите, то това има положително влияние и върху другите показатели.*

### **3. Анализ на резултатите от контролния констатиращ етап (ККЕ)**

#### **3.1. Анализ на резултатите от теоретико-приложна задача от ККЕ**

Резултатите от теоретико-приложната задача от ККЕ са посочени в Таблица 24 в дисертационния труд.

**Таблица 24**

Таблица 24	Решение на теоретико-приложните задачи от ККЕ				
Оценки	2	3	4	5	6
Брой ученици контролна група	52				
Брой оценки	6	7	20	11	8
Брой оценки в %	11,54%	13,46%	38,46%	21,15%	15,38%
Брой ученици експериментална група	52				
Брой оценки	1	8	9	18	16
Брой оценки в %	1,92%	15,38%	17,31%	34,62%	30,77%
Общ брой ученици	104				
Брой оценки	7	15	29	29	24
Брой оценки в %	6,73%	14,42%	27,88%	27,88%	23,08%

Сравнявайки контролната и експерименталната група, които са получили приблизително еднакъв резултат по време на началния констатиращ етап (средноаритметичен общ успех на групите съответно 3.50 и 3.36), може да се отбележи, че успехът на експерименталната група (средноаритметичен общ успех от контролния констатиращ етап: много добър 4.77) значително повече се е повишил, в сравнение с този на контролната (средноаритметичен общ успех от контролния

констатиращ етап: добър 4.15), резултат, възникнал като следствие от провежданото обучение по време на формиращия етап.

### 3.2. Анализ на резултатите от практико-приложната задача

Резултатите от практико-приложната задача от ККЕ са посочени в Таблица 25 в дисертационния труд.

Таблица 25

Таблица 25	Решение на практико-приложната задача от ККЕ				
Общ брой ученици	104				
<b>Критерий 1</b>	<b>Общи знания по икономика</b>				
<b>Показател 1</b>	<i>Усвояване и правилно прилагане на икономическите понятия</i>				
Оценки	2	3	4	5	6
Брой ученици контролна група	52				
Брой оценки	6	11	13	12	10
Брой оценки в %	5,77%	10,58%	12,50%	11,54%	9,62%
Брой ученици експериментална група	52				
Брой оценки	1	7	15	14	15
Брой оценки в %	0,96%	6,73%	14,42%	13,46%	14,42%
Общ брой ученици	104				
Общ брой оценки	7	18	28	26	25
Общ брой оценки в %	6,73%	17,31%	26,92%	25,00%	24,04%
<b>Критерий 2</b>	<b>Предприемачески умения</b>				
<b>Показател 1</b>	<i>Инициативност по поставените задачи</i>				
Оценки	2	3	4	5	6
Брой ученици контролна група	52				
Брой оценки	8	5	11	18	10
Брой оценки в %	7,69%	4,81%	10,58%	17,31%	9,62%
Брой ученици експериментална група	52				
Брой оценки	2	4	10	20	16
Брой оценки в %	1,92%	3,85%	9,62%	19,23%	15,38%
Общ брой ученици	104				
Общ брой оценки	10	9	21	38	26
Общ брой оценки в %	10%	9%	20%	37%	25%
<b>Показател 2</b>	<i>Организационни умения</i>				
Оценки	2	3	4	5	6

Брой ученици контролна група	52				
Брой оценки	6	9	12	15	10
Брой оценки в %	5,77%	8,65%	11,54%	14,42%	9,62%
Брой ученици експериментална група	52				
Брой оценки	2	6	12	14	18
Брой оценки в %	1,92%	5,77%	11,54%	13,46%	17,31%
Общ брой ученици	104				
Общ брой оценки	8	15	24	29	28
Общ брой оценки в %	7,69%	14,42%	23,08%	27,88%	26,92%
<b>Показател 3</b>	<i>Умения за работа в екип</i>				
Оценки	2	3	4	5	6
Брой ученици контролна група	52				
Брой оценки	5	8	11	16	12
Брой оценки в %	4,81%	7,69%	10,58%	15,38%	11,54%
Брой ученици експериментална група	52				
Брой оценки	1	5	12	16	18
Брой оценки в %	0,96%	4,81%	11,54%	15,38%	17,31%
Общ брой ученици	104				
Общ брой оценки	6	13	23	32	30
Общ брой оценки в %	5,77%	12,50%	22,12%	30,77%	28,85%
<b>Критерий 3</b>	<b>Креативност</b>				
<b>Показател 1</b>	<i>Иновативност и нови идеи</i>				
Оценки	2	3	4	5	6
Брой ученици контролна група	52				
Брой оценки	7	9	12	12	12
Брой оценки в %	6,73%	8,65%	11,54%	11,54%	11,54%
Брой ученици експериментална група	52				
Брой оценки	3	6	12	16	15
Брой оценки в %	2,88%	5,77%	11,54%	15,38%	14,42%
Общ брой ученици	104				
Общ брой оценки	10	15	24	28	27
Общ брой оценки в %	9,62%	14,42%	23,08%	26,92%	25,96%
<b>Показател 2</b>	<i>Креативно и творческо мислене</i>				
Оценки	2	3	4	5	6
Брой ученици контролна група	52				
Брой оценки	11	10	10	11	10
Брой оценки в %	10,58%	9,62%	9,62%	10,58%	9,62%
Брой ученици експериментална група	52				
Брой оценки	5	5	12	14	16
Брой оценки в %	4,81%	4,81%	11,54%	13,46%	15,38%

Общ брой ученици	104				
Общ брой оценки	16	15	22	25	26
Общ брой оценки в %	15,38%	14,42%	21,15%	24,04%	25,00%
<b>Критерий 4</b>	<b>Маркетингови умения</b>				
<b>Показател 1</b>	<i>Изразителност и въздействие на изображенията</i>				
Оценки	2	3	4	5	6
Брой ученици контролна група	52				
Брой оценки	8	9	16	11	8
Брой оценки в %	7,69%	8,65%	15,38%	10,58%	7,69%
Брой ученици експериментална група	52				
Брой оценки	5	8	16	12	11
Брой оценки в %	4,81%	7,69%	15,38%	11,54%	10,58%
Общ брой ученици	104				
Общ брой оценки	13	17	32	23	19
Общ брой оценки в %	26,00%	34,00%	64,00%	46,00%	38,00%
<b>Показател 2</b>	<i>Оригиналност</i>				
Оценки	2	3	4	5	6
Брой ученици контролна група	52				
Брой оценки	6	9	12	11	14
Брой оценки в %	5,77%	8,65%	11,54%	10,58%	13,46%
Брой ученици експериментална група	52				
Брой оценки	5	6	15	14	12
Брой оценки в %	4,81%	5,77%	14,42%	13,46%	11,54%
Общ брой ученици	104				
Общ брой оценки	11	15	27	25	26
Общ брой оценки в %	22,00%	30,00%	54,00%	50,00%	52,00%
<b>Критерий 5</b>	<b>Естетически умения</b>				
<b>Показател 1</b>	<i>Прецизност на изработване</i>				
Оценки	2	3	4	5	6
Брой ученици контролна група	52				
Брой оценки	6	9	13	14	10
Брой оценки в %	5,77%	8,65%	12,50%	13,46%	9,62%
Брой ученици експериментална група	52				
Брой оценки	2	6	16	15	13
Брой оценки в %	1,92%	5,77%	15,38%	14,42%	12,50%
Общ брой ученици	104				
Общ брой оценки	8	15	29	29	23
Общ брой оценки в %	7,69%	14,42%	27,88%	27,88%	22,12%
<b>Показател 2</b>	<i>Четливост и прегледност на текстовете</i>				
Оценки	2	3	4	5	6
Брой ученици контролна група	52				

Брой оценки	8	9	13	14	8
Брой оценки в %	7,69%	8,65%	12,50%	13,46%	7,69%
Брой ученици експериментална група	52				
Брой оценки	3	5	15	12	17
Брой оценки в %	2,88%	4,81%	14,42%	11,54%	16,35%
Общ брой ученици	104				
Общ брой оценки	11	14	28	26	25
Общ брой оценки в %	10,58%	13,46%	26,92%	25,00%	24,04%
<b>Показател 3</b>	<i>Хармоничност на съчетанията между отделните елементи</i>				
Оценки	2	3	4	5	6
Брой ученици контролна група	52				
Брой оценки	7	8	15	12	10
Брой оценки в %	6,73%	7,69%	14,42%	11,54%	9,62%
Брой ученици експериментална група	52				
Брой оценки	4	6	12	14	16
Общ брой оценки в %	3,85%	5,77%	11,54%	13,46%	15,38%
Общ брой ученици	104				
Общ брой оценки	11	14	27	26	26
Общ брой оценки в %	10,58%	13,46%	25,96%	25,00%	25,00%
<b>Критерий 6</b>	<b>Екологичност</b>				
<b>Показател 1</b>	<i>Подбор на използваните материали</i>				
Оценки	2	3	4	5	6
Брой ученици контролна група	52				
Брой оценки	9	11	14	10	8
Брой оценки в %	8,65%	10,58%	13,46%	9,62%	7,69%
Брой ученици експериментална група	52				
Брой оценки	6	5	12	15	14
Брой оценки в %	5,77%	4,81%	11,54%	14,42%	13,46%
Общ брой ученици	104				
Общ брой оценки	15	16	26	25	22
Общ брой оценки в %	14,42%	15,38%	25,00%	24,04%	21,15%
<b>Показател 2</b>	<i>Икономичност на материалите</i>				
Оценки	2	3	4	5	6
Брой ученици контролна група	52				
Брой оценки	10	9	11	12	10
Брой оценки в %	9,62%	8,65%	10,58%	11,54%	9,62%
Брой ученици експериментална група	52				
Брой оценки	3	8	12	16	13
Брой оценки в %	2,88%	7,69%	11,54%	15,38%	12,50%
Общ брой ученици	104				
Общ брой оценки	13	17	23	28	23

Общ брой оценки в %	26,00%	34,00%	46,00%	56,00%	46,00%
<b>Критерий 7</b>	<b>Технически и технологични умения</b>				
<b>Показател 1</b>	<i>Разчитане и спазване на техническите указания (схеми, чертежи)</i>				
Оценки	2	3	4	5	6
Брой ученици контролна група	52				
Брой оценки	9	12	11	8	12
Брой оценки в %	8,65%	11,54%	10,58%	7,69%	11,54%
Брой ученици експериментална група	52				
Брой оценки	2	9	11	14	16
Брой оценки в %	1,92%	8,65%	10,58%	13,46%	15,38%
Общ брой ученици	104				
Общ брой оценки	11	21	22	22	28
Общ брой оценки в %	10,58%	20,19%	21,15%	21,15%	26,92%
<b>Показател 2</b>	<i>Умело боравене с технологичния инструментариум (чертожни инструменти)</i>				
Оценки	2	3	4	5	6
Брой ученици контролна група	52				
Брой оценки	8	10	14	11	9
Брой оценки в %	7,69%	9,62%	13,46%	10,58%	8,65%
Брой ученици експериментална група	52				
Брой оценки	4	4	13	15	16
Брой оценки в %	3,85%	3,85%	12,50%	14,42%	15,38%
Общ брой ученици	104				
Общ брой оценки	12	14	27	26	25
Общ брой оценки в %	11,54%	13,46%	25,96%	25,00%	24,04%

*Резултатите, получени по практическата задача при контролно-констатиращия етап от изследването показват, че учениците от експерименталната група са натрупали опит и познания след провеждането на целенасочена работа с тях в областта на икономиката. При началния констатиращ етап, резултатите, които показват същите ученици далеч не са толкова високи. По всичките показатели на 7-те критерия нивото на учениците е средно. При провеждане на **формиращия етап**, учениците леко повишават резултатите си по всички критерии. По време на контролно-констатиращия етап от експеримента, учениците вече доста са повишили резултатите си, което със сигурност е следствие от ефективната работа през формиращия етап. С решаването на практическите задачи от формиращия и контролно-констатиращия етап на изследването е видно, че учениците са разширили нивото на икономическите си*



познания, натрупали са важни умения, окачествени като предприемачески, подобрили са организационните, технологичните и техническите си способности и др.

Резултатите по практическата задача при проведения контролно-констатиращ етап при **контролната** група, в сравнение с **експерименталната**, са по-ниски. Резултатите от началния констатиращ етап на изследването имат средно ниво на представяне, докато при контролно-констатация етап, резултатите по повечето критерии вече са се повишили и са станали добри.

#### **4. Сравнителен (качествен и количествен) анализ на резултатите от експеримента от начален констатиращ и контролен констатиращ етап. Развитие по отделните показатели на критериите за оценка.**

Като база за анализ служат резултатите от три задачи – по една от всеки етап на експеримента, оценени по общите критерии за оценка (от 1 до 7), като по всеки един показател на съответния критерий е поставена индивидуална оценка. Задачите са :

Задача 1 – Практико-приложна задача от началния констатиращ етап – резултатите от нея са представени в Таблица 21.

Задача 2 - Практико-приложна задача ФЕ 15 от формирания етап – резултатите от нея са представени в Таблица 23.

Задача 3 – Практико-приложна задача от контролния констатиращ етап – резултатите от нея са представени в Таблица 25.

Всеки от показателите се разглежда като случайна величина с неизвестно вероятностно разпределение. Важен параметър на разпределението на всяка случайна величина е нейната *теоретична средна стойност*  $\mu$ , която отразява степента на усвояване на съответния показател от учениците. Трябва да се установи дали се е изменила теоретичната средна стойност на всеки един от изследваните показатели по всеки критерий в течение на времето, през което е проведен експеримента. За всеки показател чрез оценките от трите задачи с групата от  $n=104$  ученици, се получава по една *извадъчна средна стойност*  $x_1^-$ ,  $x_2^-$ ,  $x_3^-$  по формулата за групирани данни:

$$x_1^- = \frac{\sum_{k=2}^6 n_k^1 \cdot k}{n} ; x_2^- = \frac{\sum_{k=2}^6 n_k^2 \cdot k}{n} ; x_3^- = \frac{\sum_{k=2}^6 n_k^3 \cdot k}{n} ,$$

където  $n_k^1$  е брой оценки от ниво  $k$  ( $k_1 = 2, 3, 4, 5, 6$ ) от първата задача;  $n_k^2$  е брой оценки от ниво  $k$  ( $k_2 = 2, 3, 4, 5, 6$ ) от втората задача ;  $n_k^3$  е брой оценки от ниво  $k$  ( $k_3 = 2, 3, 4, 5, 6$ ) от третата задача.

В този случай  $\bar{x}_1, \bar{x}_2, \bar{x}_3$  са статистически отличими едно от друго. При сравняването на трите извадъчни средни стойности  $\bar{x}_1, \bar{x}_2, \bar{x}_3$  за всеки показател трябва да се отговори на въпроса: Трите извадъчни средни  $\bar{x}_1, \bar{x}_2, \bar{x}_3$  от разпределения с една и съща теоретична средна стойност  $\mu$  ли са? Отговорът на този въпрос се дава чрез проверката на следните две хипотези:

*Нулева хипотеза:* трите извадъчни средни  $\bar{x}_1, \bar{x}_2, \bar{x}_3$  са получени от разпределения с една и съща теоретична средна стойност  $\mu$ .

*Алтернативна хипотеза:* Поне две от трите извадъчни средни  $\bar{x}_1, \bar{x}_2, \bar{x}_3$  са получени от разпределения с различна теоретична средна стойност  $\mu$ .

Същите хипотези биха могли да бъдат обяснени и така:

*Нулева хипотеза:* няма промяна (разлика) в степента на усвояване на дадения показател след провеждане на обучението с тази постоянна група от  $n=104$  ученици.

*Алтернативна хипотеза:* Има промяна (разлика) в степента на усвояване на дадения показател след провеждане на обучението с групата  $n=104$  ученици. За проверка на посочената нулева хипотеза се използват две статистически оценки на теоретичната дисперсия  $\sigma^2$ , която ни показва степента на разсейване на стойностите на случайната величина около  $\mu$ . Едната статистическа оценка на  $\sigma^2$  е  $s_p^2$ , дължаща се само на случайната грешка при оценяването и се изчислява по формулата:

$$s_p^2 = \frac{S_1^2 + S_2^2 + S_3^2}{3}$$

Където  $s_1^2$ ,  $s_2^2$  и  $s_3^2$  са извадъчните дисперсии за дадения показател съответно от първа, втора и трета задача. Трите извадъчни дисперсии  $s_1^2$ ,  $s_2^2$  и  $s_3^2$  са изчислени по формулата за групирани данни:

$$s_1^2 = \frac{\sum_{k=2}^6 n_k^1 (k - \bar{x}_1)^2}{n-1}; s_2^2 = \frac{\sum_{k=2}^6 n_k^2 (k - \bar{x}_2)^2}{n-1}; s_3^2 = \frac{\sum_{k=2}^6 n_k^3 (k - \bar{x}_3)^2}{n-1}$$

Където  $n=104$ .

Втората статистическа оценка на  $\sigma^2$  е  $n \cdot S_x^2$  и тя се дължи както на случайната грешка при оценяването, така и на разнородността на теоретичните средни на разпределенията, от които са получени трите извадъчни средни  $x_1^-, x_2^-, x_3^-$ . За изчисляването на  $S_x^2$  се използва формулата:

$$S_x^2 = \frac{(x_1^- - \bar{x}^-)^2 + (x_2^- - \bar{x}^-)^2 + (x_3^- - \bar{x}^-)^2}{k-1},$$

където  $\bar{x}^-$  е средната на трите извадъчни средни  $x_1^-, x_2^-, x_3^-$ , т.е.  $\bar{x}^- = (x_1^- + x_2^- + x_3^-) : 3$ .

Проверка на нулевата хипотеза се извършва чрез сравняване на двете дисперсионни оценки  $s_p^2$  и  $n \cdot S_x^2$  по F- критерий.

$$F_{\text{изч.}} = \frac{n \cdot S_x^2}{s_p^2}$$

Ако изчислената стойност  $F_{\text{изч.}}$  е по-малка от предварително известна таблична стойност  $F_{\text{табл.}}$  ( $F_{\text{табл.}}$  е съобразено с нивото на съгласие  $\alpha = 5\%$ ; броят на учениците в групата  $n = 104$  и броя на сравняваните извадъчни средни  $k = 3$ ), изказаната нулева хипотеза се приема с достоверност от 95%. Ако изчислителната стойност  $F_{\text{изч.}}$  е по-голяма от предварително известна таблична стойност  $F_{\text{табл.}}$ , изказаната нулева хипотеза се отхвърля с ниво на съгласие  $\alpha = 5\%$  и се съгласяваме с алтернативната хипотеза, т.е., че в действителност има промяна (разлика) в степента на усвояване на дадения показател. За стойността  $F_{\text{табл.}}$  получихме 2.16.

**Таблица 26**

Таблица 26		Показатели за развитие степента на усвояване				
Общ брой ученици		104				
Критерий 1		Общи знания по икономика				
Показател 1		Усвояване и правилно прилагане на икономическите понятия				
задача 1		задача 2		Задача 3		
$x_1$	$S_1^2$	$x_2$	$S_2^2$	$x_3$	$S_3^2$	Физч.

3,65385	1,48228	4,13462	1,37368	4,42308	1,44005	10,9672606
<b>Критерий 2</b>			<b>Предприемачески умения</b>			
<b>Показател 1</b>			<b>Инициативност по поставените задачи</b>			
задача 1		задача 2		Задача 3		
$x_1$	$S_1^2$	$x_2$	$S_2^2$	$x_3$	$S_3^2$	Физч.
3,94231	1,85935	4,46154	1,50830	4,58654	1,45305	7,553560953
<b>Показател 2</b>			<b>Организационни умения</b>			
задача 1		задача 2		Задача 3		
$x_1$	$S_1^2$	$x_2$	$S_2^2$	$x_3$	$S_3^2$	Физч.
4,00000	1,99962	4,42308	1,50377	4,51923	1,50452	4,754009487
<b>Показател 3</b>			<b>Умения за работа в екип</b>			
задача 1		задача 2		Задача 3		
$x_1$	$S_1^2$	$x_2$	$S_2^2$	$x_3$	$S_3^2$	Физч.
3,98077	1,72059	4,26923	1,29864	4,64423	1,37990	7,849012129
<b>Критерий 3</b>			<b>Креативност</b>			
<b>Показател 1</b>			<b>Иновативност и нови идеи</b>			
задача 1		задача 2		Задача 3		
$x_1$	$S_1^2$	$x_2$	$S_2^2$	$x_3$	$S_3^2$	Физч.
3,50000	1,90309	4,05769	1,97700	4,45192	1,62274	12,97060335
<b>Показател 2</b>			<b>Креативно и творческо мислене</b>			
задача 1		задача 2		Задача 3		
$x_1$	$S_1^2$	$x_2$	$S_2^2$	$x_3$	$S_3^2$	Физч.
3,40385	1,69042	3,84615	1,93665	4,28846	1,85784	11,12842018
<b>Критерий 4</b>			<b>Маркетингови умения</b>			
<b>Показател 1</b>			<b>Изразителност и въздействие на изображенията</b>			
задача 1		задача 2		Задача 3		
$x_1$	$S_1^2$	$x_2$	$S_2^2$	$x_3$	$S_3^2$	Физч.
3,28846	1,58333	3,88462	1,67270	4,17308	1,59804	13,08179911
<b>Показател 2</b>			<b>Оригиналност</b>			
задача 1		задача 2		Задача 3		
$x_1$	$S_1^2$	$x_2$	$S_2^2$	$x_3$	$S_3^2$	Физч.
3,50962	1,76452	3,92308	1,99397	4,38462	1,69080	10,97003771
<b>Критерий 5</b>			<b>Естетически умения</b>			
<b>Показател 1</b>			<b>Прецизност на изработване</b>			
задача 1		задача 2		Задача 3		
$x_1$	$S_1^2$	$x_2$	$S_2^2$	$x_3$	$S_3^2$	Физч.
3,36538	1,52602	3,75000	2,03431	4,42308	1,43401	17,90486976
<b>Показател 2</b>			<b>Четливост и прегледност на текстовете</b>			
задача 1		задача 2		Задача 3		
$x_1$	$S_1^2$	$x_2$	$S_2^2$	$x_3$	$S_3^2$	Физч.
3,37500	1,51716	3,82692	1,87142	4,38462	1,56825	16,09862691

<b>Показател 3</b>			<b>Хармоничност на съчетанията между отделните елементи</b>			
задача 1		задача 2		Задача 3		
$x_1$	$S_1^2$	$x_2$	$S_2^2$	$x_3$	$S_3^2$	Физч.
3,18269	1,36784	3,65385	1,83861	4,40385	1,63122	24,46147551
<b>Критерий 6</b>			<b>Екологичност</b>			
<b>Показател 1</b>			<b>Подбор на използваните материали</b>			
задача 1		задача 2		Задача 3		
$x_1$	$S_1^2$	$x_2$	$S_2^2$	$x_3$	$S_3^2$	Физч.
3,38462	1,75716	3,71154	1,81712	4,22115	1,72379	10,46642468
<b>Показател 2</b>			<b>Икономичност на материалите</b>			
задача 1		задача 2		Задача 3		
$x_1$	$S_1^2$	$x_2$	$S_2^2$	$x_3$	$S_3^2$	Физч.
3,22115	1,89951	3,67308	1,98906	4,29808	1,70343	16,31621713
<b>Критерий 7</b>			<b>Технически и технологични умения</b>			
<b>Показател 1</b>			<b>Разчитане и спазване на техническите указания (схеми, чертежи)</b>			
задача 1		задача 2		Задача 3		
$x_1$	$S_1^2$	$x_2$	$S_2^2$	$x_3$	$S_3^2$	Физч.
3,12500	1,38518	3,65385	1,83861	4,33654	1,74491	23,16616073
<b>Показател 2</b>			<b>Умело боравене с технологичния инструментариум (компютър/чертожни инструменти)</b>			
задача 1		задача 2		Задача 3		
$x_1$	$S_1^2$	$x_2$	$S_2^2$	$x_3$	$S_3^2$	Физч.
3,47115	1,59559	3,78846	1,81712	4,36538	1,61048	12,76579214

Тъй като всички изчислени стойности на  $F$  изч. **са по-големи** от предварително известната таблична стойност  $F$  табл. ( $F$  табл. = 2.16) изказаната нулева хипотеза се отхвърля с ниво на съгласие  $\alpha=5\%$ . Последното е статистическо доказателство на това, че в действителност има разлика в степента на усвояване на дадения показател (съответните извадъчни средни за всеки показател са статистически отличими).

## ДОКАЗВАНЕ НА ХИПОТЕЗАТА

В настоящото изследване е заложено, да се провери актуалното състояние към момента на обучението по технологии и предприемачество в 6-ти клас на средното училище по отношение на формирането на компетенции по икономика и предприемачество и да се апробира нов методически модул. Хипотезата, че ако в учебното съдържание по предмета "Технологии и предприемачество", в раздел "икономика", се зложат повече практически упражнения, относящи се до

*придобиване на компетенции по икономика и предприемачество, свързани с усвояване на умения и навици за работа по техника и технологии, то у учениците би било по-лесно да се формират качества като: инициативност, работа в екип, взимане на решения, креативност и много други, които ще им създадат условия за по-лесно професионално ориентиране и по-успешна реализация в живота като цяло, е потвърдена чрез следните констатации, направени по време на експеримента:*

- ниската познавателна компетентност на учениците, преди апробирането на експерименталния модул, относно икономическите понятия;
- сравнително еднаквото входящо ниво на учениците и от двете групи (контролна и експериментална) преди започването на експеримента;
- отговорното и ангажирано отношение на учениците от експерименталната група към процеса на обучение в рамките на експеримента, по време на който те демонстрираха интерес, активност и мотивация по поставените им задачи;
- възходящото развитие на редица способности на учениците вследствие на обучителния процес от експерименталния модул;
- положителното развитие на разнообразни умения на учениците от експерименталната група, което бе установено от изходящата диагностика и съпоставено с резултатите на учениците от контролната група.

*Посочените по-горе резултати, формирани след анализа на всички данни от настоящето изследване, доказват заложената хипотеза – апробираният методически модул, улеснява формирането на важни икономически знания и разнообразни умения, свързани с предприемачеството. Освен това, той влияе положително върху интереса, мотивацията, познавателното равнище и креативните умения на учениците от експерименталната група.*

В заключителната част на дисертационния труд са обобщени получените резултати, *основните изводи*, до които е достигнал авторът (въз основа, от една страна, на теоретичното проучване, а от друга – на проведения практически експеримент), както и *приносите и възможностите за развитие и усъвършенстване на експерименталния модел в бъдещи научни изследвания и в образователната практика.*

## **ИЗВОДИ**

Основните изводи, които могат да се формулират въз основа на резултатите от настоящото изследване са:

- След направеното литературно проучване по темата, става ясно, че формирането на компетенции по икономика и предприемачество в училищното образование би могло да се разглежда в два аспекта - от една страна – в смисъл на подготвяне на ученика, като бъдещ предприемач, а от друга - като развиване у ученика на многостранни умения, ценни за бъдещата му професионална реализация в живота. Предприемачеството, като част от ключовите компетенции, придобивани в училищното образование, представлява комплекс от умения и способности – инициативност, креативност, творческо мислене, иновативност, организационни умения, работа в екип и други. Изграждането на тези умения и способности е бавен и сложен процес, затова е добре то да започне от ранна детска възраст. За качествено му осъществяване е важно наличието и на други участници в обучението и осъществяването на различни активности (участие на хора от реалния бизнес, посещение на предприятия).

- Учебната програма по „Технологии и предприемачество” в българското средно образование, е сравнително нова (в сила от уч. 2017/2018г.) и това крие своите предизвикателства. Частта „Икономика” изисква въвеждането на доста нови за учениците икономически термини и понятия, които безспорно изискват адаптирането на учебното съдържание по начин, стимулиращ по-лесното му усвояване от страна на учениците от прогимназиален етап на СУ, а в същото време и формиране на полезни за тях умения, свързани с предприемачеството.

- Разработената нова система от задачи и методика на работа в експерименталното изследване включва в себе си практически задачи, свързани с усвояването на знания, умения и компетенции по икономика и предприемачество в прогимназиален етап на СУ. Методическият модул влияе положително на учениците от експерименталната група относно повишаване степента на усвояване на икономическата терминология. Това се доказва от анализа на резултатите от изходящата диагностика и от съпоставянето им с тези на контролната група.

- Обучението по предмета „Технологии и предприемачество”, включващо повече практически задачи, дава възможност за формиране на разностранни умения, които безспорно биха били полезни на ученика в бъдещата му професионална реализация и помагачи за успешното му адаптиране в съвременното общество.

- Проведените дейности по практическите задачи стимулират интереса, мотивацията, социалната ангажираност и дори насърчават старателността у учениците и проявата от тяхна страна на конкурентноспособен дух.

- Приложените специфични подходи в обучението: наблюдение, разпознаване на модели, моделиране, използване на инструменти, разбиране на данни в процеса на дейността, улесняват учениците и им помагат стъпка по стъпка да усвояват икономическите знания и да придобият предприемачески умения.

- Експерименталният методически модул влияе положително върху развитието на способностите и уменията на учениците от експерименталната група по всички седем критерия за оценка, изведени за целите на изследването, а именно – 1. Общи знания по икономика; 2. Предприемачески умения; 3. Креативност; 4. Маркетингови умения; 5. Естетически умения 6. Екологичност 7. Технически и технологични умения. Това се доказва от анализиранияте резултати на практико-приложната задача.

Изводите показват, че експерименталният методически модул функционира успешно в процеса на обучение по „Технологии и предприемачество”. Постигнати са предварително заложените очаквани резултати и моделът оправдано би могъл да се използва в практиката на преподавателите по предмета.

## **ПРИНОСИ НА ДИСЕРТАЦИЯТА**

### **- Теоретико-аналитични :**

- Темата на дисертацията, формулирана в този си вид, не е представяна досега в българската и чуждестранната научна литература. Проучването представлява оригинална авторска гледна точка към проблематиката на изследването, базирайки се на вече съществуващи научни разработки.

- Изведени са и са конструирани в табличен вид алгоритми и схеми, стъпки с последователност на обучение, свързани с предприемачеството, адаптирани от чуждестранните образователни системи.

- Синтезирана е и е структурирана теоретична информация за методиката на обучение, свързана с формирането на компетенции по икономика и предприемачество по предмета „Технологии и предприемачество”, съдържащи се в държавните образователни изисквания и учебните програми по предмета в начален и прогимназиален етап на СУ.

### **- Практико-приложни:**

- Структуриран е и е представен оригинален методически модул за формиране на компетенции по икономика и предприемачество, касаещ обучението по „Технологии и предприемачество” за 6-ти клас на средното училище, който би могъл да бъде модифициран и адаптиран в педагогическата практика и за други класове.



- Разработен е диагностичен инструментариум за оценяване и система от критерии и показатели за установяване на нивото на различните умения у учениците.
- Експерименталният модул е апробиран в реалната педагогическа практика, като по емпиричен път е доказано, че влияе положително върху интереса и мотивацията на учениците и повишава нивото на техните икономически познания и умения и компетенции, свързани с предприемачеството.

## ПРЕПОРЪКИ

Настоящата дисертация в никакъв случай не изчерпва всички аспекти по темата за формиране на компетенции по икономика и предприемачество чрез технологичното обучение в средното училище. По-скоро очертава общи рамки, които биха могли да бъдат опорни точки за бъдещи изследвания в тази област.

За изследователите, които ще се занимават в бъдеще с методиката на обучението по технологии и предприемачество, са препоръчани някои акценти, които биха могли да обогатят и развият теоретичните интереси и емпиричните изследвания:

- допълване и обогатяване на методическия модул, както и адаптирането му в други класове на училищното образование;
- уменията и знанията, развивани чрез обучението по технологии и предприемачество в експерименталния модел, могат да бъдат разглеждани и като фактори, оказващи влияние върху готовността на учениците (в края на прогимназиален етап) за избор на гимназиално образование. Поради това при бъдещо приложение на модела е целесъобразно да се проследят проявите и резултатите в следващата година от прогимназиален етап, както и в първата година от гимназиалното образование на учениците. Подобно изследване би дало емпирично валидни данни за ролята на експерименталния модел по отношение ориентацията на учениците в края на прогимназиален етап – дали експерименталното обучение е повлияло и по какъв начин при избора им на гимназиално образование.
- динамика и интегриране на иновативни методи на обучение – разнообразни игрови методи; работа по проекти в групи; работа с дигитални и виртуални технологии и т.н.;
- партньорство между педагози, родители, представители от реалния бизнес, което би осигурило допълнителна устойчивост на методически модул, както и предпоставки за неговото бъдещо усъвършенстване;

- посещения в предприятия или други институции, където децата биха могли да станат реални свидетели на работната атмосфера, да задават на място въпроси, които ги вълнуват на съответните специалисти за отделните професии.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проблематиката, разглеждана в настоящата дисертация показва, че формирането на система от компетенции по икономика и предприемачество е бавен процес, включващ *овладяването на редица разностранни умения*, които се придобиват и усвояват постепенно. Този комплекс от умения, свързани с предприемачеството: креативност, иновативност, творческо мислене, инициативност, работа в екип и други, е важен както за бъдещото професионално ориентиране на учениците, така и за подготовката им за реалния живот.

Поради тази причина процесът трябва да започне от ранна възраст и да се развива последователно в различните етапи на училищното образование, защото именно училищната институция изгражда социално ангажирания член на дадено общество. В тази връзка, обучението по предмета „Технологии и предприемачество” се разглежда като ценна възможност за *придобиване на знания по икономика и развиване на предприемачески умения* у децата в средното училище.

Резултатите от проведения експеримент, представени в табличен и графичен вид, ясно показват, че представеният методически модул функционира успешно, повишава икономическата грамотност и стимулира развиването на множество полезни умения, свързани с предприемачеството у учениците от прогимназиален етап на СУ. Въз основа на направения статистически анализ, се потвърждава хипотезата на изследването, че *„ако в учебното съдържание по предмета "Технологии и предприемачество", в раздел "икономика", се зложат повече практически упражнения, отнасящи се до придобиване на компетенции по икономика и предприемачество, свързани с усвояване на умения и навици за работа по техника и технологии, то у учениците би било по-лесно да се формират качества като: инициативност, работа в екип, взимане на решения, креативност и много други, които ще им създадат условия за по-лесно професионално ориентиране и по-успешна реализация в живота като цяло”*.

В хода на изследването децата усвоиха икономическите понятия, като чрез практическите задачи бяха поставени в ситуация, близка до реалната от живота. Практико-приложните задачи се извършваха с желание. Фактът, че им бе дадена свобода на действие, им осигури достатъчно добра мотивация, спокойна атмосфера

на работа и им позволи да използват своето въображение и фантазия, творческо мислене, да проявят оригиналност и конкурентноспособен дух, за да създадат наистина интересни изделия.

Постигнатите резултати са предпоставка за бъдещи изследвания и усъвършенстване на методическата разработка. Успешното провеждане на педагогическия експеримент и доказването на хипотезата на изследването са аргументи, които потвърждават приносите на дисертацията по тази тема.

Настоящият дисертационен труд няма претенции за изчерпване на разглеждания проблем, а по-скоро цели да привлече вниманието върху важността на процеса на формиране на компетенции по икономика и предприемачество чрез технологичното обучение в училищен етап, както и да съдейства за неговото по-задълбочено проучване във времето. Чрез предложените методи на обучение, този труд се стреми да улесни усвояването на икономическата материя и придобиването на предприемачески умения.

Авторът се надява тази дисертация да провокира и други бъдещи изследвания, с цел обогатяване и доразвиване методиката на обучение по „Технологии и предприемачество”, по начин, по който от една страна обучението да предизвиква интерес и да мотивира децата, а от друга - да стимулира у тях изграждането на важни практически умения и качества, полезни за успешната им реализацията в живота.

#### **СПИСЪК НА АВТОРСКИТЕ ПУБЛИКАЦИИ, СВЪРЗАНИ С ТЕМАТА НА ДИСЕРТАЦИОННИЯ ТРУД:**

1. **Imandieva, A. 2015.** *Formation of competences for economic guidance and entrepreneurship through the system of the technological education in lower secondary level (college) in France. Proceedings of the interdisciplinary symposium held from June 3rd to 5th 2015, Plovdiv, Bulgaria: Social competences, creativity and wellbeing, 2015, p. 242 - 245.* Plovdiv : University "Paisii Hilendarski", 2015. ISBN: 978-619-202-023-1.
2. **Ivanova, M., Imandieva, A. 2015.** *Systems of technology education and professional development in the Republic of France. Proceedings of the interdisciplinary symposium held from June 3rd to 5th 2015, Plovdiv, Bulgaria: Social competences, creativity and wellbeing, 2015, p. 230 - 233.* Plovdiv : University "Paisii Hilendarski", 2015. ISBN: 978-619-202-023-1.

3. **Имандиева, А. 2017.** *Трудовата, конструктивно-техническа и екологична дейности в обучението по бит и технологии, като част от превантивната работа с деца от начална училищна степен на СОУ.* Научно списание за докторанти на Педагогически факултет на Пловдивски Университет „Паисий Хилендарски” - „Докторантски изследвания”, брой 3, 2017, стр. 92 - 102. УИ “Паисий Хилендарски”, Пловдив, 2017, ISSN 2367-7309 (977-236-773-000-5).
4. **Иванова, М., Имандиева, А. 2016.** *Технологичното обучение по „Изкуства и занаяти” - фактор за изграждане на умения у учениците в начална училищна възраст в американското училище.* Годишник на Шуменския университет, том XXD, 2016г., стр. 573 – 580, ISSN 1314-6769.
5. **Имандиева, А. 2017.** *Формиране на компетенции по семейна икономика и предприемачество чрез технологичното обучение в начална училищна степен.* Научно списание за докторанти на Педагогически факултет на Пловдивски Университет „Паисий Хилендарски”–„Докторантски изследвания”, брой 4, 2017, УИ “Паисий Хилендарски”, Пловдив, 2017, (под печат).
6. **Имандиева, А. 2018.** *Ролята на технологичното обучение в България през годините, като важен фактор за изграждане на ключови умения и компетенции у децата в начален и прогимназиален училищен етап.* Сборник доклади от седми студентски научен форум. стр. 329-336. УИ “Паисий Хилендарски”, Пловдив, 2018, ISBN 978-619-202-366-9.
7. **Имандиева, А.2019.** *Формиране на система от компетенции по икономика и предприемачество в технологичното обучение в средното училище. (Монография - под печат).*

## БИБЛИОГРАФИЯ

### Източници на кирилица

1. **Бекярова, Катя, Пипев, Иван. 2011.** Икономически теории. Икономическата мисъл от древността до наши дни, изд. Хермес, София 2011, ISBN: 954-459-778-6
2. **Витанов, Л., Райкова, М. 2017.** Технологии и предприемачество за 1. клас. Изд. Просвета Плюс, София, 2017. ISBN: 978-619-222-023-5
3. **Витанов, Л., Недялкова, Д. 2017.** Технологии и предприемачество за 2. клас. Изд. Просвета Плюс, София, 2017. ISBN: 978-619-222-108-9
4. **Витанов, Л., Васова, Е. 2018.** Технологии и предприемачество за 3. клас. Изд. Просвета Плюс, София, 2018. ISBN: 978-619-222-169-0
5. **Витанов, Л., Иванов, Г. 2011.** Домашен бит и техника за 4. клас. Изд. Просвета, София, 2011. ISBN: 978-954-01-2245-8
6. **Витанов, Л., Иванов, Г. 2011.** Домашен бит и техника за 2. клас. Изд. Просвета, София, 2010. ISBN: 978-954-01-1923-6
7. **Витанов, Л., Куманова-Ларде, Д. 2017.** Технологии и предприемачество за 5. клас. Изд. Просвета, София, 2017. ISBN: 978-954-013-188-7
8. **Витанов, Л., Куманова-Ларде, Д. 2017.** Технологии и предприемачество за 6. клас. Изд. Просвета, София, 2017. ISBN: 978-954-013-418-5
9. **Витанов, Л., Куманова-Ларде, Д. 2018.** Технологии и предприемачество за 7. клас. Изд. Просвета, София, 2018. ISBN: 978-954-013-662-2
10. **Витанов, Л. и Куманова-Ларде, Д. 2017.** *Технологии и предприемачество за 5. клас.* София : Изд. Просвета, 2017. 978-954-013-188-7.
11. **Витанов, Л. и Куманова-Ларде, Д.. 2017.** *Технологии и предприемачество за 6. клас.* . София : Изд. Просвета, 2017. 978-954-013-418-5.
12. **Витанов, Л. и Куманова-Ларде, Д.. 2018.** *Технологии и предприемачество за 7. клас.* София : Изд. Просвета, 2018. 978-954-013-662-2
13. **Димитрова, Н. и Петров, В. и др. 2017.** Технологии и предприемачество за 6 клас – Работни листове. ИК Анубис, Изд. Булвест 2000, Фондация Джуниър Ачийвмънт България, София, ISBN : 978-619-215-114-0.
14. **Европейска комисия. 2016.** Обучението по предприемачество в европейските училища. Доклад на „Евридика“. [Онлайн] Люксембург: Служба за

публикации на Европейския съюз., 2016 г. [Цитирано на: 16 02 2017 г.] ISBN 978-92-9492-428-5.

15. **Европейска комисия/ЕАСЕА/Евридика. 2012.** *Развитие на ключовите компетенции в европейското училище – предизвикателства и възможности пред образователните политики. Развитие на ключовите компетенции в европейското училище – предизвикателства и възможности пред образователните политики*. Люксембург : Служба за публикации на Европейския съюз, 2012. 978-92-9201-520-6.

16. **Иванова, М., 2000.** Развитие на теорията и практиката на трудовото обучение. УИ Паисий Хилендарски, Пловдив, 2000. ISBN: 954-423-197-8

17. **Иванова, Марина. 2010.** *Теория и методика на обучението по бит, техника и технологии за начален етап на СОУ.* Пловдив : УИ „Паисий Хилендарски”, 2010. 978-954-423-634-2.

18. **Министерство на образованието и науката. 2017.** Учебни програми по класове. *Учебни програми за II, VI и VIII клас в сила от учебната 2017/2018 година, Учебни програми за I и за V клас в сила от учебната 2016/2017 година.* [Онлайн] 2017 г. [www.mon.bg](http://www.mon.bg).

19. **Николова, Т., Гърневска, С. и др. 2017.** Технологии и предприемачество за 5 клас, Бит и техника, Варна, 2017, ISBN : 978-954-9412-55-0.

20. **Николова, Т., Гърневска, С. и др. 2017.** Технологии и предприемачество за 6 клас, Бит и техника, Варна, 2017, ISBN : 978-954-9412-72-7.

21. **Николова, Т., Гърневска, С. и др. 2018.** Технологии и предприемачество за 7 клас, Бит и техника, Варна, 2018, ISBN : 978-619-7457-29-2.

22. **Плачков, С., Петров, Вл., Кавданска, М., Делинешева, М., Маноилова, Ст., Генова, Ил. 2017.** Технологии и предприемачество за 6 клас.изд. Анубис, 2017, ISBN: 978-619-215-103-4

23. **Радева, Василка. 2012.** *Български тълковен речник.* н.м. : Изток - Запад, 2012. 978-619-152-140-1.

24. **Смит, Адам. 2010.** *Богатството на народите.* София : н.а., 2010. 978-954-960-823-6

25. **Цанев, Н., Йотова, Г. и др. 2017.** Технологии и предприемачество за 1 клас, Анубис, София, 2017, ISBN : 978-954-181-005-7.

26. **Цанев, Н., Йотова, Г. и др. 2017.** Технологии и предприемачество за 2 клас, Анубис, София, 2017, ISBN : 978-954-181-135-1.

27. **Цанев, Н., Йотова, Г. и др. 2018.** Технологии и предприемачество за 3 клас, Анубис, Булвест 2000, Фондация Джуниър Ачийвмънт България, София, 2018, ISBN : 978-954-181-193-1.

## Източници на латиница

28. **Askun, B и Yildirim, N. 2011.** Insights on entrepreneurship education in public universities, in Turkey: Creating entrepreneurs or not? 2011 г., Том 24.
29. **Ball, Colin. 1989.** *Towards an « enterprising culture »: A challenge for education and training.* Paris : Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD)/Centre for Educational Research and Innovation (CERI), 1989.
30. **Carcamo-Solís, María de Lourdes, и др. 2017.** My first enterprise: Entrepreneurship by playing. *ScienceDirect.* 64, 2017 г.
31. **Carrier, C. In A. Fayolle (Ed.). Handbook of Research in Entrepreneurship Education. 2007.** *Strategies for teaching entrepreneurship: What else beyond lectures, case studies and business plans?* Bodmin : Edward Elgar Publishing Limited, 2007. Том 2. 978-184-720-059-4.
32. **Crompton, Kevin. 1987.** A curriculum for enterprise: Pedagogy or propaganda? *School Leadership & Management.* 1, 1987 г., Том 7.
33. **Dees, J. 2001.** The Meaning of "Social Entrepreneurship". *Duke Innovation and Entrepreneurship.* [Онлайн] 30 05 2001 г. <https://entrepreneurship.duke.edu/news-item/the-meaning-of-social-entrepreneurship/>.
34. **Drucker, Peter. 2012.** *Innovation and Entrepreneurship.* н.м. : Routledge, 2012. 978-113-601-761-2.
35. **European Parliament and of the Council. 2006.** Access to European Union law. *European Parliament and of the Council.* [Онлайн] 18 12 2006 г. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A32006H0962>.
36. **Flavell, J. H. 1976.** *Metacognitive aspects of problem solving.* Hillsdale : in Resnick L. B., *The Nature of Intelligence,* Lawrence Erlbaum Associates, 1976.
37. **Fayolle, A., Gailly, B., & Lassas-Clerc, N. 2006.** Assessing the impact of entrepreneurship education programmes: A new methodology. *Journal of European Industrial Training,* 30(9), 701-720.
38. **Gibb, A. 1987.** Enterprise culture. Its meaning and implications for education and training. *Journal of European Industrial Training.* 2, 1987 г., Том 11.
39. **Gibb, A. 2005.** Towards the Entrepreneurial University. *National Council for Graduate Entrepreneurship.* 2005 г.
40. **Global Entrepreneurship Monitor Bulgaria. 2015.** *Защо е важно обучението и образованието по предприемачество?* [Онлайн] 2015 г. <http://gemorg.bg/zashho-e-vazhno-obuchenieto-i-obrazovaniето-po-predpriemachestvo/>.

41. **Hannon, P. D. (2006). 2006.** *Teaching pigeons to dance: Sense and meaning in entrepreneurship education.* 2006.
42. **Hitty, U. 2008.** Enterprise education in different cultural settings and at different school levels. [автор на книга] А. Fayolle и Р. Кyrö. *The Dynamics between Entrepreneurship, Environment and Education.* Cheltenham : Edward Elgar Publishing, 2008.
43. **Hitty, U. и O’Gorman, C. 2004.** What is “enterprise education”? An analysis of the objectives and methods of enterprise education programmes in four European countries. *Education and Training.* 1, 2004 г., 46.
44. **Jamieson, I., Miller, A. и Watts, A. G. 1988.** *Mirrors of work: Work simulations in schools.* Philadelphia : The Falmer Press, 1988.
45. **Jore, M. 2012.** Apprenance et proactivité, élaboration d’instruments de mesure et analyse des liens inter attitudinaux. *Thèse en sciences de l’éducation.* н.м. : Université Paris Ouest, Nanterre-La Défense, 2012 г.
46. **Kuratko, D. F. 2005.** The emergence of entrepreneurship education: Development, trends, and challenges. *Entrepreneurship Theory and Practice,* 29(5), 577-597,
47. **Larousse. 2018.** *Larousse.* н.м. : Larousse, 2018. 978-203-593-846-6.
48. **Leffler, E. 2009.** The many faces of entrepreneurship: A discursive battle for the school arena. *European Educational Research Journal.* 1, 2009 г., Том 8.
49. **Marzano, R., Kendall, J. 2007.** The new taxonomy of educational objectives. Corwin Press, Thousand oaks, California, 2007, 978-1-4129-3628-6.
50. **Ministère de l’Éducation nationale, de l’enseignement supérieur et de la recherche. 2006.** *Vade-Mecum Découverte professionnelle .* н.м. : Direction de l’enseignement scolaire - IGEN, 2006.
51. **Marchive, A. 2007.** Le rituel, la règle et les savoirs. *Ethnographie de l’ordre scolaire à l’école primaire.* *Ethnologie française,* 38(4), 597-604,
52. **Morin, D. 2008.** (coord.). Le portfolio de l’entrepreneuriat au secondaire (Publication n° 2008-07-00971). Québec: Gouvernement du Québec,
53. **Neck, Heidi. и Greene, Patricia. 2011.** Entrepreneurship education: known worlds and new frontiers. *Journal of Small Business Management.* 1, 2011 г., Том 49.
54. **Pepin, Matthias. 2011.** L’éducation entrepreneuriale au primaire et au secondaire. *Révue canadienne de l’éducation,* 2011 г., Том 34.
55. **Peterman, N. E., Kennedy, J. 2003.** Enterprise education: Influencing student's perceptions of entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory & Practice,* 28(2), 129-144,



56. **Rees, Teresa. 1986.** Education for enterprise: The state and alternative employment for young people. *Journal of Education Policy*. 3, 1986 г., Том 1.
57. **Roca, E. и Sánchez Núñez-Arenas, R. 2008.** *Citizens' competences and education for the 21st century-Working and assessing competences in the Spanish education system*. 2008.
58. **Root-Bernstein, R. 2012.** The importance of early and persistent arts and crafts education for future scientists and engineers. *Seadnetwork Wordpress*. [Онлайн] 2012 г. [Цитирано на: 27 3 2016 г.] <https://seadnetwork.wordpress.com/white-paper-abstracts/final-white-papers/the-importance-of-early-and-persistent-arts-and-crafts-education-for-future-scientists-and-engineers/>.
59. **Sarasvathy, S. D. и Venkataraman, S. 2011.** Entrepreneurship as method: open questions for an entrepreneurial future. *Entrepreneurship Theory and Practice*. 1, 2011 г., Том 35.
60. **Schumpeter, Joseph Alois. 1983.** *The Theory of Economic Development*. н.м. : Transaction Publishers, 1983. 978-087-855-698-4.
61. **Shanahan, Т. и С., Shanahan. 2008.** Teaching Disciplinary Literacy to Adolescents: Rethinking Content-area Literacy. 2008 г., Том 1, 78.
62. **Stuart, M. 2008.** *Good things for kids*. New York : н.а., 2008.
63. **Surlemont, В. и Kearney, P. 2009.** *Pédagogie et esprit d'entreprendre*. Bruxelles : De Boeck, 2009.
64. **Venkataraman, S. 1997.** *The distinctive domain of entrepreneurship research. Advances in Entrepreneurship, firm emergence and growth*. 1997.
65. **Verzat, Caroline и Surlemont, В. 2011.** Esprit d'entreprendre, es-tu là ? Mais de quoi parle-t-on ? *Entreprendre et Innover*. 3, 2011 г.
66. **Verzat, Caroline и Toutain, Olivier. 2014.** *'Entraîner l'esprit d'entreprendre à l'école, une opportunité pour apprendre à apprendre ?* н.м. : Institut national de la jeunesse et de l'éducation populaire, 2014. 978-211-138-515-3.
67. **Zike, Dinah. 2007.** High School Economics Reading and Study Skills Foldables, Glencoe McGraw, , ISBN : 978-007-878-056-1

## Интернет източници

68. **Джунийър Ачийвмънт България. 2015.** Защо е необходим предмет предприемачество и защо е необходимо да се изгражда предприемачески начин на мислене от най-ранна възраст? *JA Bulgaria*. [Онлайн] 18 11 2015 г. [http://www.jabulgaria.org/article/news/zashto\\_e\\_neobhodim\\_predmet\\_predpriemachestvo\\_](http://www.jabulgaria.org/article/news/zashto_e_neobhodim_predmet_predpriemachestvo_)

i\_zashto\_e\_neobhodimo\_da\_se\_izgrazhda\_predpriemacheski\_nachin\_na\_mislene\_ot\_nay\_r  
anna\_vazrast

69. **Иванова, В. и Илиева, Й. 2014.** Компетентност и компетенции в европейската квалификационна рамка, раздел дидактични технологии в обучението, Том 1, МАТТЕХ 2014

70. **Moberg, K. и E., Sternberg. 2012.** Impact of Entrepreneurship Education in Denmark – 2012, rapport d'études pour le Young Enterprise. *FFE YE DK*. [Онлайн] 2012 г. [Цитирано на: 2 6 2015 г.] [www.ffe-ye.dk](http://www.ffe-ye.dk).

71. **Pratx, Nicolas. 2014.** Portal of educational resources and the situations in training: education in science and technology in school: historical and didactic perspectives. *University of Montpellier* . [Онлайн] 2014 г. [http://www.montpellier.iufm.fr/technoprimaire/nicolas/enseig\\_sciences\\_ecole.html](http://www.montpellier.iufm.fr/technoprimaire/nicolas/enseig_sciences_ecole.html).

## Нормативни документи

72. ЗАКОН за предучилищното и училищното образование (Обн. - ДВ, бр. 79 от 13.10.2015 г., в сила от 01.08.2016 г.; изм., бр. 108 от 29.12.2018 г., в сила от 01.01.2019 г.).

73. НАРЕДБА № 10 от 01.09.2016 г. за организация на дейностите в училищното образование (обн., ДВ, бр. 73 от 2016 г.; изм. и доп., бр. 12, 46 и 77 от 2017 г., бр. 48 от 2018 г.)

74. Приложение № 7 към чл. 4, т. 7 чл. 4, т. 7 от ДЪРЖАВНИ ОБРАЗОВАТЕЛНИ ИЗИСКВАНИЯ ЗА УЧЕБНО СЪДЪРЖАНИЕ. Културно-образователна област: Бит и технологии Учебни предмети: \"Домашен бит и техника\", \"Домашна техника и икономика\" и \"Технологии\"

## ПРИЛОЖЕНИЯ

### Приложение 1

#### **Задача НКЕ : Теоретико-приложна**

**Тест :** „Познавате ли икономическите термини?“

#### **Допълнителни указания:**

За всеки въпрос, посочете само един верен отговор.

1. Средствата, които са ни нужни, за да открием една фирма се наричат :

А. Бюджет    Б. Капитал    В. Доходи

2. Човек, който има нови идеи и прави собствен бизнес, е :

А. Потребител    Б. Служител    В. Предприемач

3. Когато доходите, надвишават разходите, тогава имаме:

А. Финансови ресурси    Б. Печалба    В. Бюджет

4. Хората, които ръководят и организират дейността в дадено предприятие, се наричат:

А. Потребители    Б. Търговци    В. Мениджъри

5. За да се контролират разходите в дадено предприятие, трябва да се планира добре:

А. Капиталът    Б. Бюджетът    В. Печалбата

6. За да се изработи даден продукт/осъществи дадена услуга, нужно е да има съвкупност от много информация, познания и знания, което се нарича:

А. Комуникация    Б. Технология    В. Идея

7. Служителите, които участват в производството на дадена стока или услуга, се наричат:

А. Крайни потребители    Б. Човешки ресурси    В. Капиталови ресурси

8. Хората, които купуват стоки и услуги, за да задоволят своите потребности, се наричат:

А. Търговци    Б. Потребители    В. Производители

9. Как се наричат парите, които един човек получава, когато има собствено предприятие или работи като служител в дадена организация ?

А. Разходи    Б. Депозит    В. Приходи

10. Като закупуват дадена стока или услуга, потребителите правят :

А. Спестявания    Б. Разходи    В. Печалба

11. „Привлича вниманието на потребителите, информира ги, подбужда ги към покупка“.

Всички тези действия, можем да определим с думата:

А. Комуникация    Б. Реклама    В. Имидж

12. При формирането на цената за даден продукт: ако от крайната цена на продукта извадим заложената за него печалба, то ще получим неговата:

А. Цена на разходите    Б. Потребителска цена    В. Себестойност

*Теоретико-приложната задача*, представена под формата на тест цели да се провери нивото на усвоените икономически термини в часовете по „Технологии и предприемачество“.

Указания за учителя: за всеки ученик се раздава тест.

### **Задача НКЕ : Практико-приложна**

1. Разделете се на групи от 3 човека, всяка група ще открива своя собствена фирма. Измислете наименование и изберете представител (говорител).

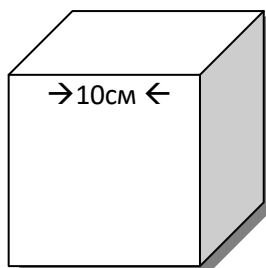
А. Опишете дейността, която ще развивате и стъпките, които ще предприемете, за създаването ѝ! От какво ще имате нужда? Обосновете отговорите си! Изработете лого на фирмата си. (Работа в екип)

Б. Представете си, че един ден отивате на работа в офиса си и пред вас става повреда с електричеството. Освен, че няма осветление, един от колегите Ви е пострадал от аварията. Как ще реагирате?

В. Изработете рекламен куб, с който ще рекламирате дейността и продуктите на своята фирма. За по-въздействащ ефект, използвайте картон, различни екологични материали (листа, шишарки), както и различни техники за оцветяване.

**Допълнителни указания:** Изработете изделието, следвайки указанията от Фигура 1 по-долу:

**Фигура 1**



За изпълнението на втората задача от дидактичния модел - *практико-приложната част* са необходими умения като: съобразителност, креативно мислене, организационни, технически и технологични умения и др.

### **Приложение 2:**

#### **Задача ФЕ 1 :**

Представете си, че в края на лятото, тъкмо се връщате от море и разбирате, че ваш далечен роднина от Швейцария Ви е изпратил голяма сума пари.

Вие имате свободен капитал от 5000 лв и решавате да станете предприемач. През месец септември откривате фирма “Вълна” за производство на вълнени шалове и ръкавици и предстои зимния сезон. Необходими са потребители на стоките Ви. Какво първо ще направите ?

А) Обръщате се към няколко търговеца на дребно, които се интересуват от стоките ви

Б) Наемате още служители в производството

В) Решавате да вложите още средства в машини за производството

Допълнителни указания:

„Да си припомним най-важните качества, които трябва да притежава един предприемач!

Накратко - за да бъдете предприемач, трябва да имате идея.

За да създадете фирма трябва да имате капиталов ресурс или капитал, който може да бъде парични средства, машини и съоръжения и др.

За да осъществи продаването на стоките или услугите си, предприемачът трябва да има търговци, на които да ги предложи.

Предприемачът поема риск, влагайки парични средства.

Предприемачът взема решения.

Не на последно място – предприемачът трябва да умее да работи в екип и да бъде етичен към служителите и клиентите си.”

**Таблица 16 - Задача ФЕ1:**

ИЗБРАНО ПЪРВОНАЧАЛНО ДЕЙСТВИЕ ЗА ФИРМАТА		
А) Обръщате се към няколко търговеца на дребно, които се интересуват от стоките ви	Б) Наемате още служители в производството	В) Решавате да вложите още средства в машини за производството
ПРЕДОСТАВЯНИ НА УЧЕНИЦИТЕ СЛЕДВАЩИ СИТУАЦИИ, СПОРЕД ВЗЕТОТО ОТ ТЯХ РЕШЕНИЕ		
<p><u>При отговор А :</u></p> <p>Получавате 2 големи поръчки, които трябва да изпълните до 31-ви октомври. За целта, вие решавате да:</p> <p>АА. Направите удължени смени на служителите в производството, така че да се изпълни крайният срок на поръчките</p> <p>АБ. Закупите още материали за осъществяване на производството</p>	<p><u>При отговор Б :</u></p> <p>Разходите ви за заплати на служителите се увеличават, но поръчките ви не са достатъчно, за да ви осигурят достатъчна печалба. Поради това, вие предприемате следните действия :</p> <p>БА. Измисляте нова линия шалове, която е доста търсена от клиентите</p>	<p><u>При отговор В:</u></p> <p>Разходите за поддръжката на машините и заплати на служителите Ви растат. Получавате 2 нови поръчки, които трябва да изпълните в срок от две седмици, тъй като клиентите Ви искат да направят спешно зареждане за зимния сезон. Срокът е твърде малък, а служителите Ви не са достатъчно за новозакупените машини. За</p>

<p>–</p> <p>АВ. Да наемете мениджър, който да контролира производствения процес</p> <p>При отговор АА :</p> <p>Разходите ви за заплащането на допълнителния труд на служителите са се повишили, но вие успяхте да приключите с поръчките в срок и доходите от тях ви носят добра печалба. Служителите Ви също са удовлетворени от добре свършената работа. Решавате да доразвиете бизнеса. За целта предприемате следните действия:</p> <p>ААА. С помощта на добри дизайнери измисляте колекция от шалове, актуални за сезона</p> <p>ААБ. Наемате още мениджъри, които да контролират производството</p> <p>ААВ. Съкращавате част от служителите в производството</p> <p>При отговор ААА :</p> <p>Успешно намирате нови клиенти и изпълнявате следващите поръчки, което ви носи солидна печалба! Вече е март месец и сезонът на вълнените шалове отминава. Производството намалява. За да запазите доброто функциониране на вашата фирма, Вие решавате да :</p> <p>АААА. Се допитате до мнението на служителите и заедно да разпределите производството на поръчките по начин, по който то да се осъществява равномерно и целогодишно</p> <p>АААБ. Направите съкращения на</p>	<p>ББ. Закупувате нови машини</p> <p>БВ. Решавате да намалите заплатите на персонала</p> <p>При отговор БА:</p> <p>Успявате да получите нови поръчки и приходите ви надвишават разходите ви. Получената печалба ви дава възможност за ново развитие. Как ще я използвате, ако искате да подобрите технологията на производството ?</p> <p>БАА. Ще изпратите на обучение служители за подобряване на знанията и квалификацията им</p> <p>БАБ. Ще намалите персонала и ще закупите още повече машини</p> <p>БАВ. Ще съкратите нискоквалифицирания персонал</p> <p>При отговор БАА:</p> <p>Вашите служители получават достатъчно добро обучение и подобряват технологията на производството. По този начин успявате да произведете поръчките със същото качество, но за по-бързо време, което ви помага да удовлетворите клиентите и да увеличите печалбата си. След анализа на бюджета на фирмата ви на края на годината, вие решавате да постъпите по-следния начин:</p> <p>БААА: Да предоставите на служителите си бонуси за добре свършената работа</p> <p>БААБ : Да намалите персонала, за да увеличите още повече печалбата си</p> <p>БААВ : Да закупите нови машини</p>	<p>целта, Вие:</p> <p>ВА. Отказвате поръчката, като обяснявате причините на клиента си.</p> <p>ВБ. Приемате поръчката, като се надявате да извършите всичко в срок</p> <p>ВВ. Свиквате събрание със служителите си, за да им обясните извънредната ситуация и да дискутирате възможни начини за решаване на проблема</p> <p>При отговор ВА:</p> <p>Оставате без поръчки, а разходите Ви се увеличават с всеки изминал месец. Спешно се нуждаете от поръчки. За целта, Вие:</p> <p>ВАА. Обръщате се към група от търговци, които се интересуват от стоките Ви</p> <p>ВАБ. Решавате да разработите нова серия ръкавици за велосипеди</p> <p>ВАВ. Свързвате се с рекламна агенция</p> <p>При отговор ВАА:</p> <p>Успявате да привлечете голям клиент и доста солидна поръчка. Изпълнението ѝ трябва да се извърши в срок от 3 седмици, точно преди коледен базар, където клиентът Ви ще изложи произведените от Вашето предприятие шалове и ръкавици. В същото време служителите Ви са в намален състав, поради отпуски и болнични, което би затруднило изпълнението на поръчката в срок. В този случай, Вие:</p> <p>ВААА. Правите удължени смени на служителите, за да подситеgurите навременното</p>
--	---	---

<p>персонала през пролетно-летния сезон</p> <p>АААВ. Съкратите част от разходите си, като намалите заплатите на служителите</p> <p>При отговор АААА:</p> <p>Поздравления, успяхте да развиете много добре своя нов бизнес !</p> <p>При отговор ААААБ:</p> <p>Но неочаквана поръчка Ви поставя в затруднено положение, поради малкия брой служители. Не можете да изпълните поръчката в определения срок, тъй като не можете да намерите толкова бързо нови служители, а обучението им също изисква време! Загубвате този клиент за бъдещи поръчки. Необходимо е да мислите в по-дългосрочен план!</p> <p>При отговор АААВ:</p> <p>Служителите Ви се съмняват в етичността Ви. Голяма част от тях напускат, което ви създава доста затруднения !</p> <p>При отговор ААБ:</p> <p>Разходите Ви за заплати се увеличават още повече, а нямате нови поръчки. Производството ви е в застой, а месечните разходи за заплати са постоянни. За да излезете от тази ситуация, Вие:</p> <p>ААБА: Усилено търсите търговци, които да разпространят стоката Ви</p> <p>ААББ: Намалявате заплатите на служителите си</p> <p>ААБВ: Съкращавате служителите,</p>	<p>При отговор : БААА:</p> <p>Вие завършвате тази година с добра печалба и служителите ви са мотивирани да работят, с нови идеи и нови възможности !</p> <p>При отговор : БААБ:</p> <p>Получавате нова поръчка и намаленият персонал Ви изправя пред трудности. Не успявате да свършите в срок, което влошава отношенията с клиента Ви. Освен това доста от служителите Ви губят доверие, поради извършените съкращения на персонала. Това остава впечатление у тях за несигурност. За да продължите да развивате дейността си добре, нужно е да оценявате труда на служителите си! Не забравяйте, че те са тези, които правят изпълнението на поръчките възможно!</p> <p>При отговор : БААВ:</p> <p>Закупуването на нови машини Ви носи нови възможности. Започнахте добре бизнеса си, не забравяйте, че отгук нататък трябва да стимулирате служителите си за добре свършената работа, за да продължите нормалното функциониране и развитие на дейността си!</p> <p>При отговор БАБ:</p> <p>Тази стъпка не подобрява технологията на производството, а в същото време губите рязко доверието сред служителите си. Голяма част от останалите служители напускат, тъй като с новозакупените машини се увеличава доста обема на работа. Получавате сериозна поръчка, но</p>	<p>изпълнение на поръчката, като ще им предоставите след това компенсации</p> <p>ВААБ. Обаждате се на служителите, които са в отпуск и им казвате незабавно да го прекратят, поради важноста на поръчката.</p> <p>ВААВ. Започвате да изработвате поръчката и към края на срока, уведомявате клиента си, че ще има малко закъснение на част от продуктите</p> <p>При отговор ВААА:</p> <p>Успявате да се справите с поръчката в посочения срок. Това Ви носи и допълнителна реклама, тъй като този коледен базар е доста посещаван! Служителите Ви също са удовлетворени от свършената работа, въпреки удължените смени. Занапред не забравяйте все пак, че всяка поръчка е ценна и не бива да се изпуска!</p> <p>При отговор ВААБ:</p> <p>Някои от служителите Ви се отзовават, но други не, тъй като смятат, че отпуската им не бива да бъде прекъсвана. Успявате да произведете една част от поръчката и я доставяте на клиента си. Той не е доволен от това развитие на ситуацията и Ви казва, че занапред ще прекрати бизнес отношенията си с Вас. За да продължите нормалното функциониране на бизнеса си, нужно е да промените организационния си подход, по начин, съчетаващ най-доброто за вашите клиенти и служители!</p> <p>При отговор ВААВ:</p>
---	--	---

<p>които бяхте назначили / мениджърите производство</p> <p>При отговор ААБА:</p> <p>Търговците успешно намират нови потребители за вашите стоки и успяват да изпълните няколко поръчки. Доходите Ви позволяват добра печалба и имате реален шанс да развиее добре бизнеса си !</p> <p>При отговор ААББ:</p> <p>Повечето от служителите ви са доста разочаровани от Вас, съмняват се в етичността Ви. Една част от тях напускат, което Ви поставя в доста затруднено положение при поява на нова поръчка. Това ще доведе до забавяне на производството и неизпълнение на крайния срок. Рискувате да изгубите и малкото си клиенти !</p> <p>При отговор ААБВ:</p> <p>Тази стъпка разклаща имиджа Ви на добър предприемач, дори и старите служители започват да се съмняват в етичността Ви! Трябва да работите повече в посока лоялност и коректност към служителите си ! Само така ще можете да изградите доверие и към бъдещите си клиенти !</p> <p>При отговор ААВ:</p> <p>Този ход води до сериозно съмнение в етичността Ви у всички служители. Приемате доста голяма поръчка, а броят на служителите Ви сериозно затруднява изпълнението на крайния срок. За целта, Вие :</p> <p>ААВА. Удължавате смените и увеличавате заплатите на</p>	<p>сте в затруднено положение да я изпълните в срок, поради всички тези промени. За целта:</p> <p>БАБА. Свиквате събрание със служителите, за да дискутирате реалната възможност за изпълнение на поръчката. Опитвате да обясните на служителите си, че занапред ще направите всичко възможно за доброто функциониране на производството.</p> <p>БАББ. Обяснявате на клиента, че бихте могли да изпълните поръчката му, но с известно закъснение</p> <p>БАБВ. Поемате поръчката, като се надявате да я изпълните в срок</p> <p>При отговор БАБА:</p> <p>Успявате да се договорите със служителите си и изпълнявате поръчката в срок ! Внимание ! За да развиее бизнеса си добре занапред, трябва да мислите по-дългосрочно и със сигурност да имате по-лоялно отношение към служителите си!</p> <p>При отговор БАББ:</p> <p>Клиентът Ви не е съгласен на подобно закъснение, загубвате и тази поръчка. Вие сте пред сериозни финансови затруднения и трябва сериозно да преосмислите цялостната си стратегия : търсене на нови клиенти, преговори, етичност към служителите.</p> <p>При отговор БАБВ:</p> <p>Не успявате да изпълните поръчката и клиентът Ви е доста недоволен. Ще трябва да заплатите неустойки за забавянето</p>	<p>Клиентът Ви не е доволен, тъй като от своя страна е обвързан с други крайни потребители на стоките Ви. Поради това закъснение, той губи продажби и желае да му платите неустойки за неосъществените продажби, които произтичат от неспазването на срока на поръчката. Печалбата Ви от тази поръчка не е голяма, поради всичко това. За нормалното съществуване на Вашата фирма занапред, необходимо е да организирате работния процес по начин, по който стриктно да се спазват сроковете!</p> <p>При отговор ВАБ:</p> <p>Тъй като новият дизайн на ръкавиците е доста актуален, получавате една международна поръчка. За производството ѝ обаче е нужна специална нова технология, отговаряща на редица европейски стандарти. За изпълнението ѝ, Вие:</p> <p>ВАБА. Се обръщате към сертифицирана компания, която се занимава с такъв вид производства</p> <p>ВАББ. Изпращате няколко от опитните Ви служители на специален обучителен курс, който ще им позволи да осъществят такъв вид производство</p> <p>ВАБВ. Решавате да произведете поръчката по познатия начин, тъй като нямате възможност да инвестирате повече</p> <p>При отговор ВАБА:</p> <p>Успявате да произведете поръчката и да я доставите на международния пазар. Но разходите към сертифицираната компания са доста големи. За да</p>
--	---	---



<p>останалите служители</p> <p>ААВВ: Наемате още нови служители</p> <p>ААВВ. Закупувате още машини</p> <p>При отговор ААВА:</p> <p>Успявате да изпълните поръчката, но не в уговорения срок, тъй като дори и тези мерки не могат да помогнат за изпълнението на този обем производство. Клиентът ви не е много удовлетворен, а служителите Ви загубват доверие в етичността Ви.</p> <p>При отговор ААВВ:</p> <p>Крайният срок на поръчката приближава, а наемането на нови служители и обучението им изисква време ! Клиентът Ви не е доволен от изпълнението на поръчката.</p> <p>При отговор ААВВ:</p> <p>Закупуването на нови машини изисква и нови служители, а имайки предвид намаления състав на вашия персонал, тази стъпка никак не успява да ви помогне за своевременното изпълняване на поставената Ви поръчка. Загубвате този клиент!</p> <p>При отговор АБ:</p> <p>Вие закупихте още материали за производство, но нямате достатъчно поръчки. Разходите ви за наем на складове се увеличават, а доходи нямате. За да промените това, вие :</p> <p>АБА. Се обръщате към търговци, които в най-кратки срокове да разпространят стоката ви на пазара</p>	<p>на поръчката, което почти не Ви оставя никаква печалба.</p> <p>За да продължи функционирането си, фирмата ви, трябва да преосмислите цялостната стратегия! Да мислите по-дългосрочно и да се отнасяте по-коректно към служителите си!</p> <p>При отговор БАВ:</p> <p>Това не би ви помогнало, тъй като имате нова поръчка, която трябва да се изпълни в много кратък срок. Вие имате добре обучени специалисти, които могат да повишат качеството на продукцията, но ви трябва и доста общи работници, тъй като обемът на поръчката е значителен. В затруднено положение сте и затова:</p> <p>БАВА: Обяснявате на клиентът, че ще изпълните поръчката, но с известно закъснение</p> <p>БАВВ: Мобилизирате всички останали служители, като ги стимулирате с допълнителни премии, при изпълнението на поръчката в срок</p> <p>БАВВ. Поемате поръчката, въпреки че знаете, че не можете да я изпълните в срок</p> <p>При отговор БАВА:</p> <p>Клиентът Ви се съгласява на тези условия, но ще трябва да му направите сериозна отстъпка в цената. Успявате да изпълните поръчката, но печалбата ви не е особено голяма, поради възникналите обстоятелства. За да развие един добре функциониращ бизнес, трябва добре да обмисляте всяка стъпка</p>	<p>продължете да развивате добре фирмата си, трябва да търсите нови поръчки, да цените всеки клиент и да спазвате точно всички срокове на доставка.</p> <p>При отговор ВАВВ:</p> <p>Успявате да реализирате тази поръчка за международния пазар и клиентите Ви са удовлетворени. Получавате следващи поръчки, което няма да е проблем, защото вече имате обучени специалисти за този вид производство. За доброто развитие на бизнеса Ви и занапред, ценете всеки клиент и правете всичко възможно за спазването на сроковете!</p> <p>При отговор ВАВВ:</p> <p>Успявате да произведете поръчката по познатия начин, но това Ви носи редица проблеми, тъй като клиентът Ви не желае да приеме поръчката по този начин. Налага се да преработите цялата поръчка, което Ви носи нови разходи! За бъдещото развитие на бизнеса Ви, трябва да се стремите да изпълнявате точно изискванията и сроковете на клиентите Ви!</p> <p>При отговор ВАВ:</p> <p>С помощта на рекламната агенция, успявате да получите 3 нови поръчки. Но разходите за рекламните услуги са доста големи. Вие трябва да действате бързо, за да изпълните срока на доставка и да получите плащанията от страна на клиента, за да може да платите на рекламната агенция. Една част от служителите Ви обаче точно в този момент имат платен годишен отпуск и отсъстват от работа. В</p>
---	---	--

<p>АББ. Съкращавате от персонала, за да намалите разходите си за заплати</p> <p>АБВ. Намалявате работното време на служителите си, а оттам и заплащането им</p> <p>При отговор АБА:</p> <p>Получавате голяма поръчка, която трябва да изпълните за две седмици. Периодът е твърде кратък, а с наличните машини и този персонал, вие не можете да удовлетворите клиента. В този случай, вие бихте предприели следното :</p> <p>АБАА. Удължавате работните смени и по този начин увеличавате до максимум работните възможности на машините – предприемачът действа, за да удовлетвори потребностите на клиента</p> <p>АБАБ. Започвате да наемате нови служители – предприемачът влага средства в човешки ресурси/инвестира</p> <p>АБАВ. Търсите максимално бързо да закупите нови машини – предприемачът поема финансов риск</p> <p>При отговор АБАА:</p> <p>Успявате да изпълните поръчката в срок и клиентът ви започва да има доверие във вас. Ще ви повери нови поръчки ! Разходите ви за заплати към служителите са нараснали, но имате шанс за печалба, тъй като клиентът ви е доволен от изпълнението на първата поръчка.</p> <p>При отговор АБАБ:</p>	<p>и да мислите по-дългосрочно!</p> <p>При отговор БАВБ:</p> <p>Успявате да изпълните поръчката в срок! Но този път имахте късмет ! За да развivate добре бизнеса си и занаят, трябва да имате едно последователно и етично отношение към служителите си, както и да предвиждате събитията !</p> <p>При отговор БАВВ:</p> <p>Не успявате да изпълните поръчката в срок и сте задължени да изплатите доста големи неустойки на своя клиент, поради невъзможността да спазите срока. Няма печалба, а разходите ви се трупат. Необходимо е спешно да преосмислите цялостната стратегия на фирмата си !</p> <p>При отговор ББ:</p> <p>Разходите Ви за заплати на служителите са постоянни всеки месец и заедно с похарчените пари за закупените машини Ви създават финансови затруднения. В същото време нямате достатъчно поръчки. Предприятието Ви се нуждае спешно от нови поръчки. За да намерите нови клиенти, Вие:</p> <p>ББА. Обръщате се към търговци, които бързо да намерят крайни потребители за стоките Ви</p> <p>БББ. Наемате служител, който да рекламира продуктите Ви</p> <p>ББВ. Обръщате се към рекламна агенция, която да рекламира продуктите Ви</p> <p>При отговор БАА:</p>	<p>този случай, Вие:</p> <p>ВАВА. Се обаждайте на всички служители, които са в отпуск и ги молите да се явят на работа.</p> <p>ВАВБ. Принуждавате всички служители да работят на удължени смени, дори тези които са в отпуск или болничен</p> <p>ВАВВ. Решавате да наемете почасово нови работници за производството</p> <p>При отговор ВАВА:</p> <p>Не всички служители успяват да се върнат на работа, но все пак с много трудности, Вие успявате да изпълните и трите поръчки в срок! За в бъдеще трябва да се опитате да спазвате стриктно сроковете към клиентите и да не изпускате поръчките!</p> <p>При отговор ВАВБ:</p> <p>Някои от служителите Ви напускат и Вие не успявате да приключите в срок! Налага се да заплатите на клиента си неустойки, заради неспазване на срока. За бъдещото развитие на бизнеса Ви, трябва промените управленската си политика. Всеки клиент е важен и спазването на сроковете е едно от най-важните условия!</p> <p>При отговор ВАВВ:</p> <p>Трудно, но все пак успявате да изпълните поръчките в срок, а по този начин да се издължите и на рекламната агенция. За бъдещото развитие на фирмата Ви, трябва да се стремите да запазвате всеки клиент и да следите за точното изпълнение на сроковете за всяка поръчка.</p>
---	--	--

<p>Процесът по наемане на нови служители изисква време, а след това и обучение. Не успявате да изпълните поръчката и изгубвате този клиент. Оттук нататък ще е доста трудно за вас, да спечелите нови клиенти, защото най-добрата реклама е от уста на уста! Нямайте право на повече грешки!</p> <p>При отговор АБАВ:</p> <p>Закупувате машини, но настройката им и обучението на служителите изисква време. Успявате с една част от поръчката в срок, но друга част закъснява. Клиентът не е особено доволен! За да продължите напред, трябва по-добре да преценявате ситуацията и да взимате адекватни решения!</p> <p>При отговор АББ:</p> <p>След направените промени, доверието сред служителите Ви рязко е спаднало. Получавате голяма поръчка, но имате доста трудности с изпълнението ѝ, поради съкратения състав от служители. Вие:</p> <p>АББА. Спешно свиквате събрание със служителите, за да дискутирате с тях какви мерки биха могли да се вземат за изпълнението на поръчката в срок, като им обещавате, че ще бъдат справедливо възнаградени</p> <p>АБББ. Отказвате поръчката, поради невъзможността да я изпълните в срок</p> <p>АББВ. Обяснявате на клиента, че бихте могли да изпълните поръчката, но с известно закъснение</p>	<p>Изпълнявате няколко поръчки за кратък срок и клиентът Ви е доволен. Поверява Ви следваща поръчка за международния пазар, която изисква специална технология на производство, за която в момента служителите Ви не са подготвени. Поради това:</p> <p>ББАА. Вие изпращате на необходимото обучение вашите специалисти</p> <p>ББАБ. Тъй като това е съвсем нова технология за вас, вие отказвате тази поръчка</p> <p>ББАВ. Търсите да наемете нов служител, който добре познава тази нова технология на производство</p> <p>При отговор ББАА:</p> <p>Служителите Ви получават нужните умения и Вие успявате да изпълните поръчката в срок. Клиентът Ви е доволен и ще Ви повери нови поръчки !</p> <p>При отговор ББАБ:</p> <p>Нямате нови поръчки, а ежемесечните Ви разходи не спират. Бизнесът Ви е застрашен !</p> <p>При отговор ББАВ:</p> <p>Това изисква доста време и Вие не успявате да задържите поръчката. В същото време разходите Ви за заплати и поддръжка на оборудването не спират. Ако скоро не получите нова поръчка, рискувате да загубите бизнеса си !</p> <p>При отговор БББ:</p> <p>Разходите Ви за заплати се увеличават. Но все пак Вие успявате да реализирате поръчка.</p>	<p>При отговор ВВ:</p> <p>Поради намаления състав от служители, не успявате да се справите с поръчката в срок. Клиентът Ви никак не е доволен и желае да му направите значителна отстъпка от цената. При това положение, Вие:</p> <p>ВБА: Му обяснявате, че това няма как да се случи, тъй като с тази отстъпка, цената не би покрила разходите за материали</p> <p>ВББ: Правите желаната от него отстъпка и се извинявате за причиненото неудобство</p> <p>ВВВ: Категорично му отказвате тази отстъпка</p> <p>При отговор ВБА:</p> <p>Клиентът Ви решава да потърси правата си чрез съда и ви налагат глоби за неизпълнение на поетия ангажимент. Това задължение допълнително затруднява финансовото Ви положение и Вие спешно се нуждаете от приходи, за да може да покриете всички тези разходи. За целта, Вие:</p> <p>ВБАА. Решавате да намалите разходите, като съкратите част от служителите</p> <p>ВБАБ. Свиквате събрание с всички служители, за да намерите решение на проблема</p> <p>ВБАВ. Изготвяте план за търсене на клиенти</p> <p>При отговор ВБАА:</p> <p>Положението във фирмата Ви никак не е розово. Нямате никакви поръчки, а оттам и не постъпват приходи. Освен това имиджът на фирмата Ви се влошава, след направените промени сред служителите. Ако</p>
--	---	---

<p>При отговор АББА:</p> <p>Успявате да се договорите със служителите, въпреки назрялото недоволство. Изпълнявате поръчката в срок, а за добре свършената работа, възнаграждавате служителите с допълнителни премии. За да развиете своя бизнес, трябва да помислите повече в посока етичност към персонала и да предвиждате ситуацията по-дългосрочно !</p> <p>При отговор АБББ:</p> <p>Невъзможността да задържите поръчките, недоверието на служителите ви, както и нарастващите ежемесечни разходи поставят под въпрос функционирането на вашата фирма! За да продължава да съществува, спешно се нуждаете от цялостна нова стратегия!</p> <p>При отговор АБВВ:</p> <p>Клиентът ви се съгласява, но се налага да му направите сериозна отстъпка от цената, заради евентуални загуби от негови бъдещи поръчки. Поради това печалбата ви не е много голяма.</p> <p>За да продължи фирмата ви да функционира, трябва да преосмислите цялостната си стратегия – прямо вашите служители, клиенти и т.н.</p> <p>При отговор АБВ:</p> <p>Голяма част от опитните ви служители не са удовлетворени от тази ситуация и подават молбите си за напускане. В същото време получавате голяма поръчка, с кратък срок на изпълнение. За</p>	<p>Сезонът на шаловете вече отминава и Вие трябва да запазите доброто функциониране на Вашата фирма. За целта, Вие :</p> <p>БББА: Започвате да търсите клиенти на международните пазари, където шалове се търсят целогодишно</p> <p>ББББ: Намалявате броя на вашите служители за пролетно-летния сезон</p> <p>БББВ: Обсъждате ситуацията със служителите си, за да стигнете до адекватно решение</p> <p>При отговор БББА:</p> <p>Намирате нови международни клиенти и по този начин си подсигурихте целогодишни поръчки. Успяхте да развиете до едно добро ниво своя бизнес!</p> <p>При отговор ББББ:</p> <p>Доверието у останалите Ви служители спада. Поръчките от новия сезон Ви изправя пред трудности с изпълнението на сроковете, поради съкращения състав служители. Необходимо е да преосмислите цялостната политика на фирмата си, ако искате тя да продължи да функционира.</p> <p>При отговор БББВ:</p> <p>След допитването Ви до служителите Ви, решавате да направите цялостна стратегия за търсене на нови клиенти, в която да участват абсолютно всички ваши служители. С повече упоритост, скоро ще намерите поръчки, които да осигурят целогодишното функциониране</p>	<p>желаете да изправите фирмата си на крака, трябва да направите коренни промени в управлението ѝ! Винаги трябва да изпълнявате точно поетите ангажименти спрямо клиентите си и да имате етично отношение спрямо служителите си!</p> <p>При отговор ВБАБ:</p> <p>Предлагате всички служители активно да се заемат с търсенето на клиенти, което след известно време Ви осигурява един клиент. За да развивате бизнеса си добре, занапред имайте по-отговорно отношение към своите клиенти и спазвайте с точност поетите срокове!</p> <p>При отговор ВБАВ:</p> <p>Този план включва активното участие на всички ваши служители в търсенето на клиенти. Това дава резултат и вие спечелвате един клиент. За доброто развитие на фирмата си в бъдеще, нужно е да изпълнявате поетите поръчки в срок!</p> <p>При отговор ВББ:</p> <p>По този начин приходите ви не се увеличават много. В същото време разходите Ви нарастват. Решавате да развиете нова линия ръкавици, актуални за пролетния сезон, които изискват по-специална технология на производство. За целта Вие:</p> <p>ВББА. Тествате нов начин на производство</p> <p>ВБББ. Изпращате няколко от опитните си служители на обучение в компания, която изцяло се занимава с този тип производство</p>
--	---	--

<p>целта, Вие:</p> <p>АБВА. Освобождавате подалите молби служители и решавате да се справите с поръчката, въпреки краткия срок</p> <p>АБВБ. Преговаряте с опитните служители и ги молите да останат, като им обяснявате, че има нова поръчка и занапред ще има други, които да позволят нормалното функциониране на производството</p> <p>АБВВ. Приемате молбите за напускане и обяснявате на клиента си, че няма да можете да спазите желанието от него срок на производство</p> <p>При отговор АБВА:</p> <p>Не успявате да спазите срока на поръчката, поради липсата на добре обучен персонал. Клиентът ви е гневен и ще ви накара да му плащате неустойки поради неспазения срок! Загубата на най-опитните ви служители породи неуспех с изпълнението на поръчката! Ако желаете да развие бизнеса си, нужно е да имате по-дългосрочна стратегия, повече лоялност и коректност към служители и клиенти!</p> <p>При отговор АБВБ:</p> <p>Успявате да се договорите и служителите ви остават на работа. С тяхна помощ изпълнявате поръчката в срок, а клиентът ви е доволен!</p> <p>Направете си изводи и за доброто функциониране на фирмата обмисляйте добре всяка стъпка, особено, когато е свързана със служителите ви! Все пак благодарение на тях вие ще</p>	<p>на фирмата Ви !</p> <p>При отговор ББВ:</p> <p>Успявате да получите няколко поръчки, но и разходите Ви за заплати, поддръжка на машините, както и заплащането на рекламната агенция са доста големи, което не ви оставя голяма печалба. За да увеличите доходите си, Вие:</p> <p>ББВА. Разработвате нов вид шалове, които да предложите и на международния пазар</p> <p>ББВБ. Обръщате се към възможно най-голям брой нови търговци, които да разпространят продуктите ви.</p> <p>ББВВ. Решавате да съкратите някои от най-новите служители, за да намалите постоянните си разходи</p> <p>При отговор ББВА:</p> <p>Имате шанс да се утвърдите на международния пазар. Това изисква много усилия и старание, коректност, лоялност към служители и клиенти.</p> <p>При отговор ББВБ:</p> <p>Имате реален шанс за успехи, но трябва доста упорите да работите! Бъдете коректни и лоялни спрямо клиенти и служители!</p> <p>При отговор ББВВ:</p> <p>С този ход, доверието сред служителите Ви рязко спада. По този начин сте неподготвени за нови поръчки. За да развие бизнеса ви, трябва да мислите по-дългосрочно и да се отнасяте етично с персонала.</p>	<p>ВББВ. Решавате да промените начина на производство и това според вас ще промени технологията</p> <p>При отговор ВББА:</p> <p>Успехът Ви не е много голям, тъй като се изискват обучени специалисти, за да можете да произведете по тази технология. В същото време Вие сте изгубили средства и време.</p> <p>За да продължите нормалното развитие на компанията си, трябва да умеете да спазвате ангажиментите си спрямо клиентите, както и да се доверявате на специалисти за новите технологични процеси на производство!</p> <p>При отговор ВББВ:</p> <p>Благодарение на обучените специалисти, успявате успешно да произведете новата актуална линия ръкавици и осъществявате доста продажби! Продължавайте в същия дух, но не забравяйте също, че трябва винаги да спазвате сроковете за доставка към клиентите си!</p> <p>При отговор ВББВ:</p> <p>Това ви носи доста разходи, а и не успявате да осъществите производството по желаната технология! За напред по-добре би било да се обръщате към специалисти относно новите неизпитани от вас технологии. За нормалното развитие на Вашето предприятие, трябва точно да спазвате сроковете на доставка към вашите клиенти!</p> <p>При отговор ВБВ:</p>
---	---	---

<p>можете да развиете бизнеса си !</p> <p>При отговор АБВВ:</p> <p>Клиентът ви не желае да ви възложи поръчката си и вие сте в доста затруднено положение! Бизнесът ви има нужда от спешни мерки, за да продължи да функционира, но най-вече трябва да помислите за по-етично отношение към служителите си!</p> <p>При отговор АВ:</p> <p>Новият мениджър производство решава да контролира дейността на служителите производство по нов начин и доста от опитните ви служители са недоволни. Напрежението сред служителите ви расте. В тази ситуация, Вие :</p> <p>АВА. Имате доверие в мениджър производство и му давате пълна власт да ръководи служителите ви в производството по изборния от него начин</p> <p>АВБ. Правите събрание с всички служители, за да видите всички гледни точки</p> <p>АВВ. Уволнявате мениджър производство</p> <p>При отговор АВА:</p> <p>Времето за изпълнение на поръчката Ви тече, а освен това има и забавяне на материалите от страна на доставчика ви, поради грешно подадена поръчка от мениджър производство. Вероятността да извършите поръчката в уговорения срок е много малка. А клиентът Ви на</p>	<p>При отговор БВ:</p> <p>Доверието у повечето служители спада. За да задържите повечето от служителите си, нужни са незабавни мерки. За целта Вие:</p> <p>БВА. Разработвате нова серия шалове, с която да привлечете нови клиенти</p> <p>БВБ. Решавате да освободите една част от служителите и да върнете нормалния размер на заплатите на останалите</p> <p>БВВ. Обещавате на служителите, че скоро фирмата ще започне да функционира нормално</p> <p>При отговор БВА:</p> <p>Успявате да намерите нови поръчки и ги изпълнявате в срок. За последваща поръчка, имате нужда от специфична технология, включваща нова машина и добре обучени специалисти. Вие: БВАА. Взимате кредит от банка, за да може да закупите машината и да изпратите на обучение служителите си</p> <p>БВАБ. Решавате да се откажете от последващата поръчка, тъй като не притежавате средства за тази нова технология</p> <p>БВАВ: Наемате машина за производството и специалисти, които да изпълнят тази поръчка</p> <p>При отговор БВАА:</p> <p>Успявате да изпълните тази поръчка. Все още обаче разходите Ви надвишават приходите. От тук нататък трябва сериозно да работите, да получите нови поръчки и да си осигурите</p>	<p>Клиентът Ви решава да търси правата си по съдебен ред и Ви налагат глоби за неспазване на срок. Разходите ви доста се увеличават. Вие предприемате следното:</p> <p>ВБВА. Намалявате работните часове на служителите си и по този начин пестите от заплати ВБВБ. Съкращавате част от служителите поради затрудненото си финансово положение ВБВВ. Търсите начин, за да увеличите поръчките си</p> <p>При отговор ВБВА:</p> <p>Част от служителите Ви не са доволни от това развитие и напускат. В същото време получавате нова поръчка. При това положение, ще срещнете доста затруднения с изпълнението ѝ. За бъдещото развитие на бизнеса Ви, трябва коренно да промените начина на управлението си. Сроковете на изпълнение на поръчките към клиентите Ви е един от най-важните елементи. Обърнете внимание и на отношението към служителите Ви!</p> <p>При отговор ВБВБ:</p> <p>Доверието на служителите Ви рязко спада, мотивацията им също. Приемате нова поръчка, но с намаления състав на служителите Ви, изпълнението в срок ще бъде почти невъзможно. За да нормализирате бизнеса си, не забравяйте, че служителите Ви са главната движеща сила, затова трябва да имате етично отношение към тях. Изпълнението на поръчките в срок са от първостепенно</p>
--	--	---

<p>всяка цена иска да спазите срока, в противен случай може и да откаже поръчката. В тази ситуация, Вие:</p> <p><b>АВАА.</b> Се извинявате учтиво на потребителя и обяснявате причината за закъснението, но и че ще направите всичко възможно от ваша страна, за да ускорите процеса на производство, както и че ще му направите отстъпка за следваща поръчка, поради причиненото неудобство. – предприемачът умее да преговаря</p> <p><b>АВАБ:</b> Не споменавате нито дума на потребителя, а като дойде крайния срок, го уведомявате, че има закъснение от доставчика, като по този начин се надявате, че клиентът ви няма да има друг избор освен да работи с вас.</p> <p><b>АВБВ.</b> Отказвате поръчката, тъй като заради това закъснение, не можете да я изпълните в срок</p> <p><b>При отговор АВАА:</b></p> <p>Клиентът Ви се съгласява на тези условия и въпреки закъснението, е доволен от продуктите. Поздравления, имате способност да водите преговори с клиентите и това ви дава реален шанс да развиете добре бизнеса си !</p> <p><b>При отговор АВАБ:</b></p> <p>Клиентът ви е разгневен от тази ситуация и иска внезапно анулиране на поръчката. Изгубихте поръчката! За доброто функциониране на фирмата си, помислете в посока лоялно отношение към вашите клиенти !</p> <p><b>При отговор АВАВ:</b></p> <p>Отказахте така очаквана поръчка,</p>	<p>печалба..</p> <p><b>При отговор БВАБ:</b></p> <p>Производството Ви е в застой и за да излезете от тази ситуация, ще са ви нужни доста усилия в посока търсене на нови клиенти и етичност към служителите.</p> <p><b>При отговор БВАВ:</b></p> <p>Разходите ви надхвърлят доста приходите ви. Нужно е да преосмислите цялостната стратегия на вашата компания, ако желаете да я развивате !</p> <p><b>При отговор БВБ:</b></p> <p>От тези действия служителите Ви губят още повече мотивация. Получавате голяма поръчка, която ще Ви затрудни поради съкращения състав служители. Все пак спешно се нуждаете от доходи. Вие :</p> <p><b>БВБА.</b> Поемате поръчката и се надявате да успеете да я приключите в срок</p> <p><b>БВББ.</b> Свиквате събрание със служителите си и им обяснявате, че поръчката е много важна и занапред ще направите всичко възможно, за да подситеgurите нормалното производство, стабилни работни места и нормално възнаграждение</p> <p><b>БВБВ.</b> Правите удължени смени на служителите, за да сте сигурни, че поръчката ще бъде изпълнена в срок</p> <p><b>При отговор БВБА:</b></p> <p>Не успявате да изпълните поръчката в срок и клиентът ви никак не е доволен. Налага се да</p>	<p>значение.</p> <p><b>При отговор ВБВВ:</b></p> <p>Успявате да получите две поръчки. Оттук нататък – от Вас зависи, при изпълнението на поръчката, освен качествено произведени стоки, трябва точно да спазвате обещаните срокове, за да бъде клиентът Ви удовлетворен и да получите следващи поръчки.</p> <p><b>При отговор ВВ:</b></p> <p>След дискусии с всички колеги, стигате до решението да бъдат удължени работните смени срещу допълнително парично възнаграждение. Успявате да произведете поръчката в определения срок и клиентът Ви е удовлетворен. Направил Ви е реклама на чужд негов партньор и по този начин печелите нова чуждестранна поръчка. Изпълнението ѝ изисква нова технология, която до момента Вие не познавате. В този случай, Вие:</p> <p><b>ВВА.</b> Отказвате поръчката, като обяснявате на клиента, че до момента не сте произвеждали за международния пазар</p> <p><b>ВВБ.</b> Се допитвате до специалисти в този вид производство и решавате да ги наемете за изпълнението на тази поръчка</p> <p><b>ВВВ.</b> Изпращате няколко от най-опитните си служители на обучителен курс, след който те ще могат да внедрят новия вид производство и във вашата компания</p> <p><b>При отговор ВВА:</b></p> <p>Нямате други поръчки, а</p>
---	---	--

<p>а фирмата ви има нужда от доходи ! За да развivate компанията си, наистина коректността е много важна, но трябва да можете да водите и преговори с клиентите !</p> <p>АВБ. След събранието правите бързо промени, мениджър производство променя управлението си, успявате да изпълните поръчката в срок с усилията на всички. Получавате нова поръчка, която изисква подобряване на технологията на производство. За тази цел, Вие:</p> <p>АВБА. Изпращате на обучение служители, които да усвоят нови познания</p> <p>АВББ. Закупувате нови машини</p> <p>АВБВ. Експериментирате нови методи на производство</p> <p>При отговор АВБА:</p> <p>Изпълнявате поръчката с успех. Поздравления, ако продължавате така, имате реален шанс да развиете добре бизнеса си.</p> <p>При отговор АВББ:</p> <p>Закупуването на нови машини Ви струва допълнителни разходи, а и време за обучение на служителите с новата техника. Изпълнявате поръчката в срок, но печалбата Ви не е толкова голяма, поради направените разходи. За да развivate бизнеса си, се нуждаете от още доходи, трябва ви още нови поръчки!</p> <p>При отговор АВБВ:</p> <p>Производството не върви в желаната от вас посока и не успявате да изпълните поръчката</p>	<p>му заплатите обезщетение за закъснението. Няма почти никаква печалба. В същото време разходите ви се увеличават. За да излезе фирмата ви от това затруднено положение, трябва коренно да промените стратегията си ! Управлението на бизнеса изисква рискове, но за да си осигурите повече сигурност, трябва да положите повече усилия в посока търсене на клиенти и най-вече лоялно отношение към служителите !</p> <p>При отговор БВББ:</p> <p>Успявате да убедите служителите си да изпълнят поръчката в срок и реализирате определена печалба. Внимание! Ако желаете да развivate фирмата си, трябва сериозно да промените цялостната си стратегия ! Лоялност към служителите Ви и търсене на нови клиенти.</p> <p>При отговор БВБВ:</p> <p>Срещате недоволство от страна на служителите и едва успявате да изпълните поръчката. Напрежението сред служителите Ви расте. Ако желаете фирмата Ви да продължи съществуването си, трябва да промените цялостното и управление ! Етичното отношение към служителите Ви и търсенето на нови клиенти биха били ключът към успеха Ви!</p> <p>При отговор БВВ:</p> <p>Въпреки обещанията, голяма част от опитните ви служители подават молби за напускане, а в същото време, вие получавате голяма международна поръчка.</p>	<p>месечните Ви разходи не намаляват. Нуждаете се от постоянни клиенти, които да поръчват често. За целта, Вие:</p> <p>ВВАА. Се обръщате към рекламна агенция, която да популяризира продуктите Ви</p> <p>ВВАБ. Се обръщате към група търговци, които биха могли да разпространят стоките Ви на някои от най-посещаваните пазари</p> <p>ВВАВ. Решавате да развиете електронна търговия и да продавате продуктите си чрез онлайн поръчки</p> <p>При отговор ВВАА:</p> <p>Успявате да получите поръчка с помощта на рекламната агенция, но приходите, които тя Ви носи, не покриват дори разходите, които сте направили за рекламните услуги. За доброто развитие на предприятието Ви в бъдеще, трябва да се стремите по никакъв повод да не губите клиенти! Един удовлетворен клиент би могъл да ви доведе нов такъв, защото най-добрата реклама е „от уста на уста” и освен това не изисква допълнителни средства!</p> <p>При отговор ВВАБ:</p> <p>Това Ви помага да си намерите още няколко клиента, а с увеличаването на броя на поръчките Ви, нарастват и приходите Ви. За доброто бъдещо развитие на бизнеса Ви, правете всичко по силите си, за да не губите никога клиенти!</p> <p>При отговор ВВАВ:</p> <p>Ориентирате се изцяло в</p>
---	--	---



<p>в срок. Налага се да компенсирате клиента си за закъснението на поръчката, давате му отстъпка в цената. В резултат на това печалбата ви не е голяма. За да продължите бизнеса си в добра посока, трябва да си осигурите нови поръчки и да планирате по-добре !</p> <p>АВВ. Успявате да накарате служителите да изпълнят поръчката в срок. Получавате нова поръчка, но в същото време имате проверка от инспекция по труда, поради постъпила жалба от бивш служител за неправомерно освобождаване на служител. В тази ситуация, Вие:</p> <p>АВВА. Обяснявате на клиента си, че имате проверка и не можете да приемете поръчката за близките седмици</p> <p>АВВБ. Осигурявате нужните служители и документи на проверяващите и паралелно с това работите по поръчката</p> <p>АВВВ. Предупреждавате клиента си, че би могло да има закъснение с поръчката му, поради провеждащата се проверка</p> <p>При отговор АВВА:</p> <p>Изгубвате поръчката, а освен това получавате и глоба от "Инспекция по труда" за допуснати нарушения. За да заздравите бизнеса си, трябва да обмисляте по-добре решенията си и да не правите лекомислени постъпки (първо назначавате мениджър качество, а съвсем скоро след назначаването му, го уволнявате, което ви довежда и нови разходи).</p> <p>При отговор АВВБ:</p>	<p>При това положение, Вие :</p> <p>БВВА. Свиквате незабавно събрание, за да преговаряте със служителите си да останат, като им обещавате подобряване на условията на заплащане в най-кратък срок</p> <p>БВВБ. Приемате поръчката и правите удължени смени на останалите служители, без допълнително възнаграждение, обяснявате им, че в момента сте финансово затруднени</p> <p>БВВВ. Приемате поръчката на всяка цена</p> <p>При отговор БВВА:</p> <p>Успявате да задържите част от служителите си и изпълнявате в срок поръчката. Нека случилото се да ви е за урок ! Ако искате да управлявате един добре развиващ се бизнес занапред, променете политиката спрямо служителите си, бъдете по-етични, не забравяйте, че именно те са основната движеща сила!</p> <p>При отговор БВВБ:</p> <p>Успявате да завършите поръчката на време, но един от служителите ви е подал жалба в „Инспекция по труда“, заради удълженото работно време са ви направили проверка и са открили доста други нарушения, поради което имате доста голяма глоба.</p> <p>За да продължи функционирането си занапред, фирмата ви се нуждае от коренна промяна в управлението !</p> <p>При отговор БВВВ:</p> <p>Не успявате да изпълните</p>	<p>актуалните тенденции. Успявате да спечелите нови клиенти. Тъй като сте се захванали с електронна търговия, занапред опитвайте да се развивате и на международния пазар, дори и това да означава изучаване и внедряване на нови технологии на производство.</p> <p>При отговор ВВБ:</p> <p>Успявате да изпълните поръчката и клиентът е доволен. Но разходите за наемането на външни специалисти в производството Ви са доста големи и Вие се нуждаете от нови поръчки, за да реализирате печалба. За целта, Вие:</p> <p>ВВБА. Решавате да измислите нов дизайн ръкавици</p> <p>ВВББ. Решавате да разпространявате продукцията си онлайн, чрез електронна търговия</p> <p>ВВВБ. Търсите нови търговци, чрез които да разпространите изделията си</p> <p>При отговор ВВБА:</p> <p>Успявате да развиете производството си в нови направления, което Ви носи и нови клиенти! Оттук нататък, за да реализирате печалба, трябва да увеличавате клиентите си и разбира се да се интересувате от техните нужди, за да може да ги удовлетворите по най-добрия начин!</p> <p>При отговор ВВББ:</p> <p>Постепенно започвате да се развивате онлайн, което Ви носи увеличаване на поръчките и от своя страна изисква стриктно изпълнение на обявените срокове</p>
--	--	--

<p>Успявате да изпълните поръчката в срок. Все пак печалбата Ви не е особено голяма, поради глобата, която ви налага "Инспекция по труда", заради допуснати нарушения. Затова е нужно повече внимание, когато взимате решения !</p> <p>При отговор АВВВ:</p> <p>Изпълнявате поръчката, но се налага да дадете сериозна отстъпка на вашия клиент от цената, заради закъснението със срока. Освен това "Инспекция по труда" констатира нарушения и ви налага глоба. Поради това, печалбата Ви е минимална. За да продължи вашата фирма съществуването си, нужно е да обмисляте добре управленските си решения!</p>	<p>поръчката и клиентът ви е крайно недоволен. Заплащате доста големи суми за забавянето на срока, с което печалбата ви се свежда до минимум. Освен това доверието на останалите ви служители спрямо вас продължава да спада !</p> <p>На път сте да загубите и клиентите си и служителите си, ако не промените коренно управлението на фирмата си !</p>	<p>на доставка. Добре е занаят да достигнете и да разширите клиентската си мрежа с международни клиенти!</p> <p>При отговор ВВВВ:</p> <p>Успявате да намерите няколко нови клиенти и да изпълните поръчките им в срок. За да имате добра печалба, добре е да осигурите редовни клиенти и като цяло да увеличавате клиентската си база!</p> <p>При отговор ВВВ:</p> <p>Това Ви помага да изработите международната поръчка в срок, а също Ви дава възможността да произвеждате бъдещи по-специфични поръчки. Решавате да увеличите клиентите си. За целта, Вие:</p> <p>ВВВА. Се обръщате към рекламни специалисти ВВВВ. Решавате да популяризирате дейността си онлайн, чрез социалните мрежи ВВВВ. Решавате да продавате продуктите си и онлайн посредством Ваш сайт</p> <p>При отговор ВВВА:</p> <p>Успявате да намерите още няколко клиенти. Но разходите за рекламните специалисти никак не са малки. За да имате приходи, нуждаете се от дълготрайна стратегия за намиране на постоянни клиенти!</p> <p>При отговор ВВВВ:</p> <p>Това популяризиране изисква време, но все пак Вие успявате да намерите кръг от клиенти. За доброто функциониране на фирмата Ви, нуждаете се от</p>
--	---	---

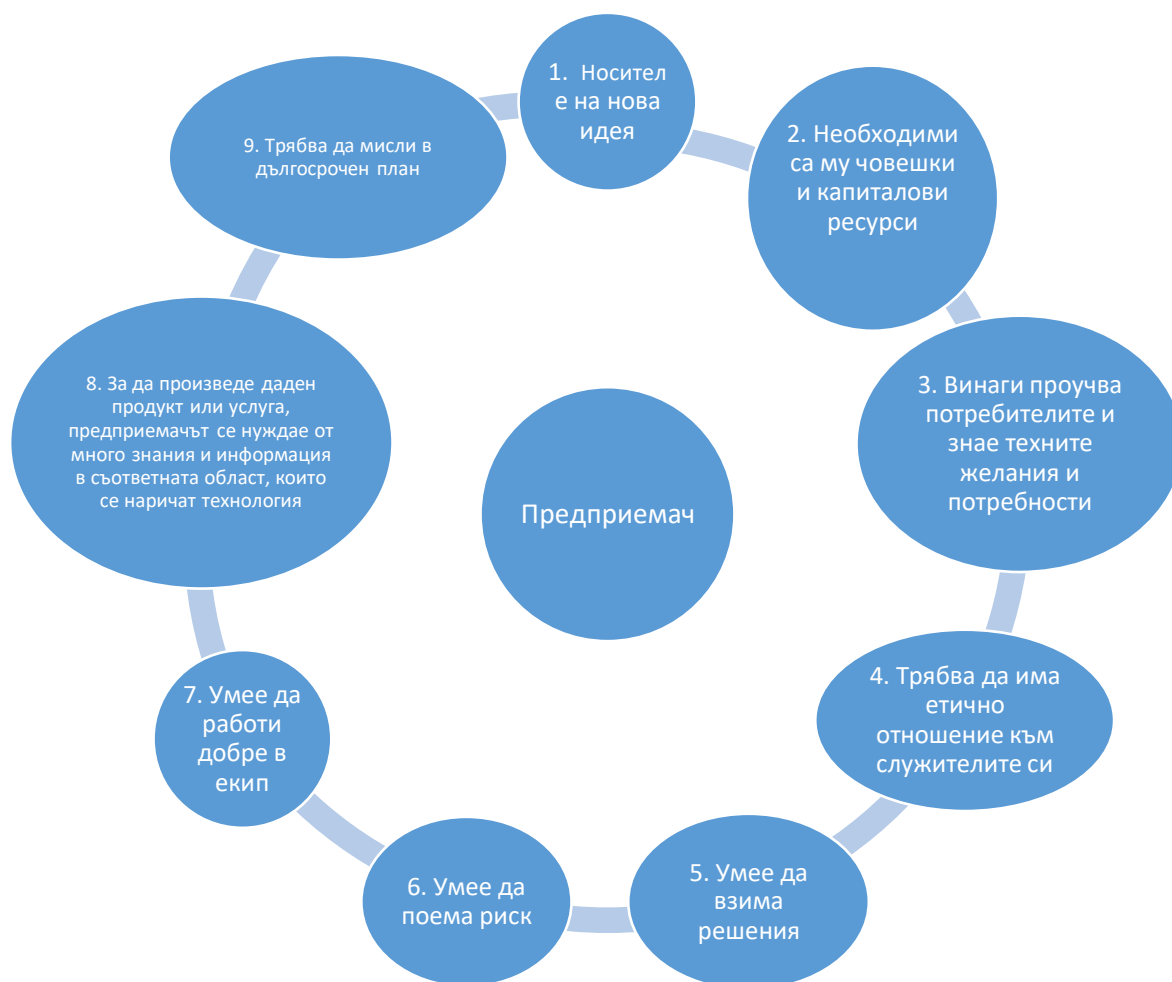
		<p>постоянна база клиенти.</p> <p>При отговор BBBB:</p> <p>Разработването на сайта Ви е добра възможност, но разбира се изисква време, за да успеете да привлечете повече клиенти! Оттук нататък всичко е във Ваши ръце – качествената работа и спазването на сроковете биха Ви донесли успех!</p>
--	--	--

### **Приложение 3 :**

#### ***Задача ФЕ 1а:***

По-долу във Фигура 2 са обобщени основните характеристики на предприемача. Кои от следните качества/определения на предприемача използвахте при всяка една от ситуациите във фирмата Ви? Можете ли да добавите още кръгове/елипси с качества? Какво бихте предприели за по-нататъшното развитие на фирмата си (някои от посочените качества по-долу ли ще са ви нужни или нови? Избройте ги!).

Фигура 2



**Задача ФЕ 2:**

Като предприемачи трябва да знаете как да проследявате приходите и разходите си. Определете месечната печалба на своята фирма „Вълна“. Какви действия според вас трябва да се предприемат за подобряване финансовото състояние на фирмата Ви през следващите месеци?

Допълнителни указания:

„Да си припомним, че печалбата - това е сумата, с която приходите надвишават разходите. Тъй като повечето от разходите са постоянни всеки месец, помислете: какъв би бил вариантът за увеличаване на печалбата?“

Таблица 17

1. Месечен Финансов отчет		2. Месечен финансов отчет	
м. Януари		м. Февруари	
Приходи от продажби на шалове и ръкавици в лв:	3552	Приходи от продажби на шалове и ръкавици:	2950
Общо приходи лв	3552	Общо приходи лв	2950
Разходи в лв:		Разходи в лв:	
За закупуване на материали:	550	За закупуване на материали:	530
За труд	1500	За труд	1500
За наем на помещението:	350	За наем на помещението:	350
За консумативи:	150	За консумативи:	150
Общо разходи в лв:	2550	Общо разходи в лв:	2530
Печалба:		Печалба:	

**Задача ФЕ 3:**

Ресурсите задоволяват определени потребности на хората. Подредете посочените ресурси по-долу в съответната колона, към която принадлежат. Кои от тях ще са нужни за изчисляването на себестойността на продукт в новооткритата Ви фирма?

Ресурси: Счетоводител, Почва, Компютър, Дърво, Мениджър, Дизайнер, Слънце, Машина, Склад

Таблица 18

Природни ресурси	Човешки ресурси	Капиталови ресурси

**Задача ФЕ 4:**

Измисляте нов дизайн ръкавици, но за да ги пуснете на пазара, трябва да определите цената им. Калкулирайте цената на новия модел ръкавици в таблицата по-долу, като знаете, че цената на стария модел (2016г.) е била 15лв., искате новите да бъдат по-скъпи и да имате печалба минимум блв на чифт.:

Таблица 19

Калкулация Цени за Ръкавици модел 2017			
Разходи в лева за:			
1. Материали за 250 бр. ръкавици			550
2. Труд (заплати)			1500
3. За консумативи, електричество			150
4. За наем на помещението			350
		Общо:	2550
Себестойност за 1 брой ръкавици модел 2017:			10,2
Печалба:			
Цена ръкавици модел 2017			

**Допълнителни указания:**

Сумата на всички разходи за единица продукция (1 брой ръкавици) представлява себестойността на ръкавиците. Продажната цена на ръкавиците се изчислява, като към себестойността им добавим някаква печалба.

Фигура 3

**Задача ФЕ 5:**

За разпространението на новия модел ръкавици (спортни ръкавици за велосипеди), се нуждаете от реклама. Като имате предвид въздействието на рекламата:

Фигура 4



Каква рекламна стратегия бихте предпочели? Към каква целева група бихте се насочили?

От думите по-долу, направете рекламно съобщение:

Ръкавици за велосипед, Абсорбиращи, Качествени материали, Атрактивна цена

**Допълнителни указания:**

Припомнете си видовете рекламни стратегии (директна реклама, външна реклама, медийна реклама).

**Задача ФЕ 6:**

Решавате да разширите бизнеса си и заедно със свой приятел искате да откриете нова фирма за производство на шапки за велосипеди.

Припомнете си особеностите на различните видове дружества (фиг. 5).

ЕТ	ООД	СД
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Основател, управител и често основен изпълнител на дейността е самият собственик.</li> <li>• Получава цялата печалба, отговаря с цялото си лично и фирмено имущество, които при фалит могат да бъдат отнети.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Основатели са двама или повече човека (съдружници). Те могат да не участват пряко в дейността на фирмата, а да назначат управител. Всеки съдружник притежава част от фирмата, според вложените от него пари (дялов капитал). В случай, че собственикът е само един, то дружеството е ЕООД.</li> <li>• Печалбата се разпределя между съдружниците според дяловия им капитал. При фалит, съдружниците отговарят за задълженията ѝ само до размера на дяловия капитал, личното им имущество не може да бъде отнето.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Основатели на фирмата са двама или повече човека (съдружници). Управляват колективно, при взаимно съгласие.</li> <li>• Печалбата се разпределя според приноса на всеки съдружник. При фалит, отговарят с цялото фирмено и лично имущество.</li> </ul>

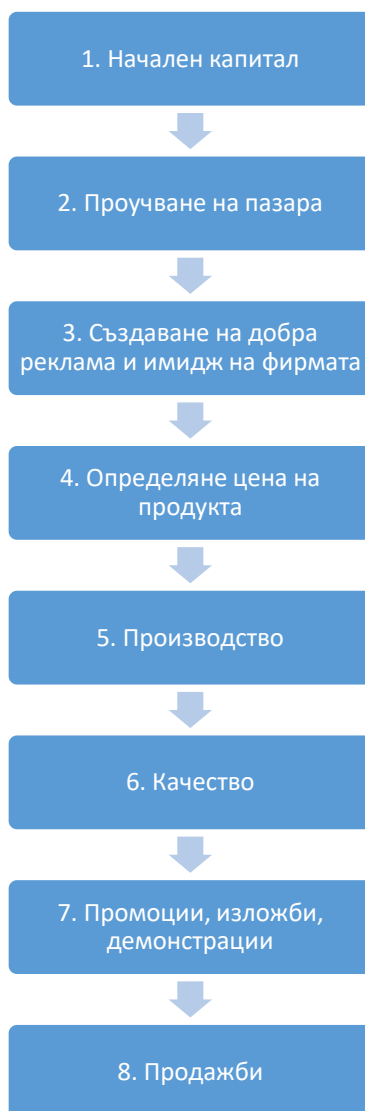
Какъв тип ще бъде вашата фирма?

- А) ЕТ
- Б) ООД
- В) СД
- Г) ЕООД

Какви ще бъдат стъпките за откриване на новата Ви фирма? Разгледайте етапите при създаването на фирма от Фигура 6:



Фигура 6



Изброените по-долу действия към кои от етапите за създаване на фирма принадлежат? Във 2-рата колона от фигура 7, напишете срещу всеки от етапите съответстващите действия, обозначени с букви:

*А) Проверявате дали качеството на произведените шапки отговаря на съответните изисквания*

*Б) Правите изложение на панаир за спортни продукти и представяте продукта си*

*В) Търсите връзка със сдружения на велосипедисти и проучвате евентуални клиенти*

*Г) Изчислявате себестойността на една шапка и прибавяте към нея желаната печалба*

Д) На състезание за велосипеди спонсорирате участие на група деца от Вашия регион, раздавате им шапки с логото на новата фирма за велосипедни шапки

Е) Произвеждате 350 бройки от новия модел на шапки за велосипеди

Ж) Продавате произведените шапки на няколко търговеца, които имат спортни магазини

З) Заедно със съдружника Ви влагате начален капитал от 5000лв.

Фигура 7

Етапи при създаване на фирма	Действия от условие 2)	Действия от условие 3)
1. Начален капитал		
2. Проучване на пазара		
3. Създаване на добра реклама и имидж на фирмата		
4. Определяне цена на продукта		
5. Производство		
6. Качество		
7. Промоции, изложби, демонстрации		
8. Продажби		

А сега измислете свои собствени действия, съответстващи на всеки един от етапите и ги запишете в 3-тата колонка на фиг. 7, всяко – срещу съответния етап.

**Задача ФЕ 7:**

Решавате да разширите бизнеса си и отворяте магазин, в който освен вълнени изделия, желаете да продавате и български автентични продукти. За целта, Вие ще заредите от доставчиците следните артикули:

А) Ризи ръчна изработка, уникални произведения на изкуството, изработени по стари автентични модели, близки до народното творчество, предпочитани от истинските ценители.

Б) Машинно изработени ризи, имитиращи оригиналните, много по-евтини, предназначени за по-непредирчиви и необразовани клиенти.

В) От двата вида – според търсенето от клиентите

Обосновете отговора си!

**Задача ФЕ 8:**

Разгледайте внимателно двете изображения по-долу и помислете защо има такава разлика в цената за сходни продукти? Обосновете отговора си!

**Изображение 1**



Изображение 1 : Мъжка риза от памук, ръчно бродирана с елементи на автентична Видинска шевица. Мотивите на шевицата са предоставени от Етнографския музей на Република България, 150 лв.



Изображение 2: Традиционна българска риза. Бродерия за специфичния регион, б5лв

**Задача ФЕ 9:**

Разгледайте изображение 3. Защо според Вас световноизвестната модна къща „Валентино” е включила в своята колекция’2016г. облекла с български народни шевици?

- А) Защото са фабрично производство, евтини са и лесно достъпни за българския пазар
- Б) Защото са уникални, ръчно изработени и много оригинални, с което будят интерес у ценителите на световната висша мода

Изображение 3

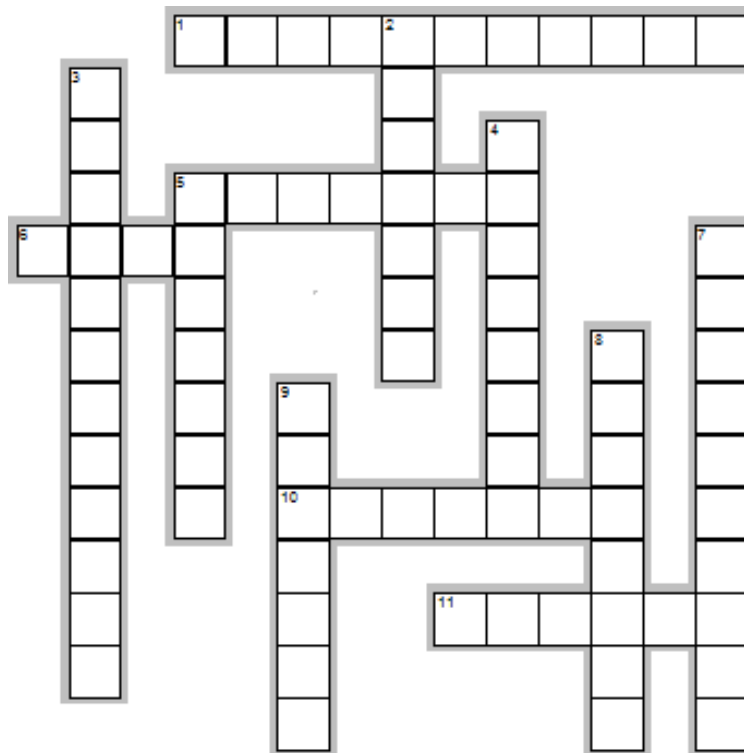


**Допълнителни указания:** припомнете си, че много важно за един предприемач е да има идея, за да има успех - продуктите на неговата дейност трябва да се отличават с оригиналност и креативност!

**Задача ФЕ – теоретико-приложна**

Игрословица, представена в Изображение 4

Изображение 4



Експертна оценка

Водоравно:

1. Носител на идеи и на рискове при откриването на дадено предприятие.
5. За разпространяване на продуктите, повечето фирми прибегват до медийна ....
6. За да се пусне даден продукт на пазара, трябва да се определи неговата ...
10. Парите, които един човек получава, когато има собствено предприятие или работи като служител в дадена организация.
11. Включва приходите и разходите в едно предприятие.

Отвесно:

2. Когато приходите надвишават разходите, това се нарича....
3. Сумата на всички разходи за единица продукция.
4. За да бъде даден продукт търсен от клиентите, важно е да бъде произведен с добро ....
5. Елемент от бюджета.
7. Човек, който закупува стоки и услуги с цел задоволяване на своите потребности.
8. Ръководител на даден екип.
9. Паричните средства, които са нужни за откриването на едно предприятие.

### **Приложение 4:**

#### **Задача ФЕ 10**

Изработете „Предприемаческа книжка” - книжка с две джобчета, в които ще слагате картончета:

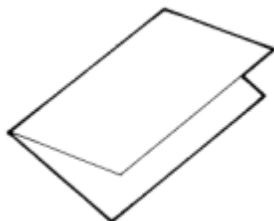
От едната страна на книгата: ще подредите картончета (минимум 5 на брой) с етапите, които трябва да следват при създаването и разработването на една фирма. Номерируйте всяко картонче.

От другата страна на книгата: ще подредите картончета (минимум 5 на брой), с качествата които един предприемач трябва да притежава, за да създаде фирма. Номерируйте всяко картонче.

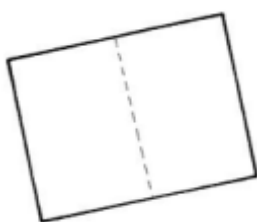
Намирате ли връзка между номерираните етапи при създаването на фирма и съответното номерираните качества?

При изработването на „Предприемаческата книжка”, може да ползвате и различни цветове. Спазвайте инструкциите от Схема 8 по-долу:

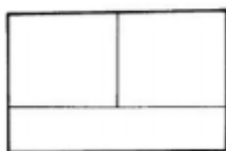
1. Сгънете лист хартия А4 ( 21 х 29.7см) наполовина.



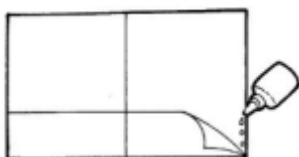
1. Отворете сгънатата хартия и я сгънете.



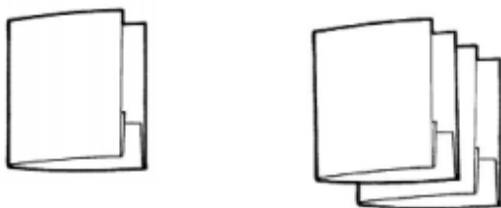
2. По дължината на хартията оставете около два сантиметра, за да образуват джоб.



3. Залепете външните ръбове на двата сантиметра с малко лепило.



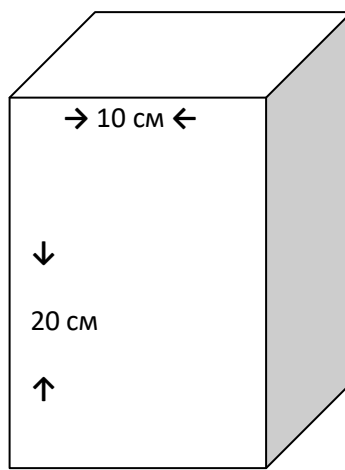
4. Сгънете отново листа хартия наполовина



**Задача ФЕ 11:**

Трябва да изработите рекламен сувенир за вашата фирма. С помощта на ненужни материали от вашето домакинство (кутии, шишета) или стари материали (копчета, мъниста, парче плат, прежда), както и природни материали (шишарки, листа), направете оригинална поставка за съхранение на рекламни материали. За изработването ѝ, ползвайте указанията посочени във Фигура 8, по-долу:

**Фигура 8**



**Задача ФЕ 12:**

С помощта на компютър, изработете правилник на фирмата, включващ 5 правила, които всички служители трябва да спазват. Правилникът трябва да е четливо и доста прегледно изработен, така че лесно да бъде виждан от всички служители във фирмата. Помислете за оформлението му. (За да привлича вниманието и лесно да бъде запомнян, може да има изображения, графики и др.)

**Задача ФЕ 13:**

Какви мерки бихте предприели за пестене на електроенергия във вашата фирма? Искате да бъдете екологично ориентирани – какви стъпки бихте предприели в това отношение?

**Задача ФЕ 14**

Решавате да разширите бизнеса си и смятате да направите ферма, в която ще отглеждате овце – от една страна смятате да използвате овцете за добив на вълна за производството на шалове и ръкавици, от друга страна за производство на екологични млечни продукти. От какви служители (специалисти в различни професионални области) ще имате нужда ?

**Допълнителни указания:**

Припомнете си какво е необходимо за функционирането на една ферма? На какви изисквания трябва да отговаря тя?



### **Задача ФЕ 15**

Представете си, че като представител на фирмата, участвате в училищен базар с благотворителна цел. Изработете ръчно продукт, с който да се включите и да съберете средства за тази кауза. Целта Ви е от една страна да създадете оригинален продукт, с който да съберете възможно повече средства, от друга страна да направите реклама на фирмата си. Определете цената на създадения от Вас продукт и обосновайте създадената от вас калкулация.

**Допълнителни указания:** Предоставят се на учениците следните материали: картон А4, цветни листове, еко материали – шишарки, листа, бобови зърна, стари копчета и парчета от плат, отпадъчни пластмасови шишета 500мл, лепила, чертожни инструменти, ножици.

## **Приложение 5**

### **Задача ККЕ 1**

1) От какви елементи се състои всеки един бюджет?

.....

2) Печалба имаме, когато:

.....

3) Каква ще бъде цената за даден продукт, ако себестойността му е блв, а печалбата, заложена за него е в размер на 1лв?

.....

4) Съвкупността от много информация, познания и знания, нужна на едно предприятие, се нарича:

.....

5) За да бъдат контролирани разходите в дадено предприятие, трябва да има добро планиране на:

.....

6) Служителите, които произвеждат дадена стока или услуга, се наричат:

.....

7) Хората, които купуват стоки и услуги, за да задоволят своите потребности, се наричат:

.....

8) Как се наричат парите, които дадено лице получава, когато има собствено предприятие или работи като служител в дадена организация ?

.....

9) Като закупуват дадена стока или услуга, потребителите правят :

.....

10) При формирането на цената за даден продукт: ако от крайната цена на продукта извадим заложената за него печалба, то ще получим неговата:

.....

11) За да създадете своя собствена фирма, най-напред, Вие имате нужда от:

.....

12) За разпространяване и популяризиране на нов продукт на пазара, се използва:

.....

### **Задача ККЕ 2**

Участвате в конкурс „Най-креативна, интересна и полезна играчка”. Разделете се на екипи, всеки от които по 3-ма ученици. Нека всеки екип реши какъв продукт ще разработи за участие в конкурса.

I част: Изготвяне на идеен проект – нека всеки един участник от екип изготви самостоятелен идеен проект за създаването на самата играчка. За целта е нужно да:

- Определи необходимите ресурси за изпълнението му;
- Определи възрастовата група, за която играчката ще бъде предназначена;
- Калкулира цена на играчката;
- Изготви идейна схема (идеен чертеж);
- Обоснове полезността на играчката (какво послание носи играчката или каква нужда ще покрие);

Екипите решават каква част и какви елементи от идейните проекти на участниците в него ще бъдат използвани за крайния продукт, разработен от екипа. Обсъждат се положителните и отрицателните аспекти на всяка разработка, правилното определяне на ресурсите, целевата група, цената и др.

II част: Изпълнение на проекта - Всеки екип пристъпва към реализиране на проекта, съобразно взетите решения, следвайки одобрения краен идеен проект (като същият може да е съчетание от елементите на разработените 3 проекта от членовете на екипа).

**Допълнителни указания:** На учениците се предоставят следните материали: картони, цветни листове, екоматериали – шишарки, листа, бобови зърна, дървени пръчици, стари копчета и парчета от плат, отпадъчни пластмасови шишета и др.