

Врз основа на член 55 став 1 од Законот за организација и работа на органите на државната управа („Службен весник на Република Македонија“ бр. 58/00, 44/02, 82/08,167/10 и 51/11) и член 22 од Законот за средното образование („Службен весник на Република Македонија“ бр. 44/95, 24/96, 34/96, 35/97, 82/99, 29/02, 40/03, 42/03, 67/04, 55/05, 113/05, 35/06, 30/07, 49/07, 81/08, 92/08, 33/10, 116/10, 156/10, 18/11, 42/11, 51/11, 6/12, 100/12, 24/13, 41/14, 116/14, 135/14 и 10/15), министерот за образование и наука ја донесе Наставната програма по *бизнис и претприемништво* за IV година на гимназиското и средното уметничко образование.

**НАСТАВНА
ПРОГРАМА**



**МИНИСТЕРСТВО ЗА ОБРАЗОВАНИЕ И НАУКА
БИРО ЗА РАЗВОЈ НА ОБРАЗОВАНИЕТО**

БИЗНИС И ПРЕТПРИЕМНИШТВО

IV година

Скопје, март 2015 година

**ГИМНАЗИСКО И СРЕДНО
УМЕТНИЧКО ОБРАЗОВАНИЕ**

1. ВОВЕД

Наставата по предметот *бизнис и претприемништво* на учениците им овозможува развивање на претприемачкиот дух, иновативното размислување и иницијативноста преку проширување на знаењата и развој на вештини во однос на претприемништвото и основањето и водењето сопствен бизнис.

Во рамките на овој наставен предмет, учениците ќе ги унапредат своите способности за разбирање на светот на бизнисот, ќе се стекнат со знаење и вештини за анализа, развој и имплементација на целосен бизнис концепт од идеја до реализација. Во таа насока, следејќи ја алатката „Бизнис модел на платно“ покрај неопходното знаење, учениците ќе ги развиваат своите бизнис вештини од областа на менаџментот (организација, човечки ресурс, деловна стратегија), маркетингот (градење односи со потрошувачите, сегментирање на купувачите и дистрибутивни канали, анализа на конкуренти и добавувачи, планирање на продажба) и финансиска писменост (финансирање и буџетирање). Предвидените активности во рамките на предметот се дизајнирани за развој на компетенциите за иницијативност, проактивност, аналитичност, независност, упорност, посветеност, креативност, иновативност, самодоверба, тимска работа и други вештини кои се неопходни за развој на учениците во успешни професионалци.

Според наставниот план за гимназиско и средното уметничко образование предметот бизнис и претприемништво има статус на задолжителен предмет со фонд од два часа седмично, односно 66 часа годишно.

Назив на наставниот предмет: бизнис и претприемништво

Вид на средно образование: гимназиско и уметничко

Година на изучување на наставниот предмет: четврта

Број на часови на наставниот предмет:

- Број на часови неделно: 2 часа
- Број на часови годишно: 66 часа

Статус на наставниот предмет: задолжителен

2. ЦЕЛИ НА НАСТАВАТА

Ученикот / ученичката:

- да ги поврзе сите точки и да може да ја види сликата на претприемачкиот процес, елабориран низ целиот предмет.
- да развие вештини за користење на моделот за развој на потрошувачи со цел да бидат, оспособени да одберат соодветен бизнис модел и да го спроведат.
- да имплементира модел на развој на потрошувачи, во насока на барање на одржлив бизнис модел со потенцијал за раст, спремен за извршување.
- да ги ориентира своите вештини кон финансиските извори и организирање на потребните ресурси.
- да стекнат вештина да ја претстават својата бизнис идеја пред борд од инвеститори.

3. КОНКРЕТНИ ЦЕЛИ

Тема 1: Предуслови за започнување на бизнис (10 часа)			
Цели	Содржини	Поими	Активности и методи
<p><i>Ученикот/ученичката:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - да го користи своето претходно знаење, вештини и искуство за да може да ја види целосната слика на својата бизнис идеја - да умее да создаде функционален претприемачки процес - да знае да го документира бизнис процесот 	<ul style="list-style-type: none"> - Важни аспекти за претприемништвото - Анализа на сите елементи потребни за започнување на бизнис - Дизајнирање и редизајнирање на претприемачкиот процес 	<ul style="list-style-type: none"> - Иновативност и креативност - Производствен / услужен процес - Маркетинг процес - Финансиски процес - Менаџмент процес 	<p>1) Наставникот треба да им олесни на учениците да ја сублимираат целата досегашна материја.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Вежба: Тимовите треба да се навратат на практичните вежби од претходните години и на направат презентација во класот со која ќе поттикнат дискусија и креативно размислување за можни иновации и подобрувања. Да се фокусира презентацијата на нивоата на претприемачкиот процес. - Вежба: Врз база на претходната вежба, треба да направат редизајн на целиот претприемачки процес и да ја објаснат иновацијата и креативните алатки и техники кои ги имаат употребено. <p>2) Наставниците треба да ги поттикнат тимовите да ги документираат своите клучни бизнис процеси.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Вежби: Да се документира бизнис процес. Фокус на иновациониот и креативен процес, производството, маркетинг и продажба, како и менаџмент. Резултатот од вежбата се писмени записи кои претставуваат основа за определување на правецот на развој на компанија. <p>Корисни линкови: http://www.entre-ed.org/teach/activits.htm http://www.eiu.edu/youtheducators/thinkingacts.php</p>

Тема 2: Создавање и унапредување на односите со потрошувачите (10 часа)

Цели	Содржини	Поими	Активности и методи
<p><i>Ученикот/ученичката:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - да ги знае методите на продажба; - да го знае процесот за развој на односите потрошувачи - да умее да воспостави коректен однос со потрошувачите; - да ја знае психологијата на потрошувачите; - да умее да ги процени желбите и потребите на потрошувачите; - да ги познава правата на потрошувачите; - да ја знае постапката за заштита на правата на потрошувачите; - да креира план за надминување на утврдените реакции на потрошувачите базирано на потребите идентификувани во рамки на бизнис моделот; - да ги знае различните фази во развојот на процесот на потрошувачи. 	<ul style="list-style-type: none"> - Односи со потрошувачи - Откривање на потрошувачи - Потврдување на потрошувачи - Креирање потрошувачи - Заштита на правата на потрошувачите - Градење на компанија 	<ul style="list-style-type: none"> - Потрошувачи - Потреби на потрошувачите - Права на потрошувачи - Компанија 	<p>1) Наставникот треба да ги поттикне учениците да ги развијат своите замисли низ концептот на развој на потрошувачи преку примери и студии на случај.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Претставување и дискусија за модел на унапредување на односите со потрошувачи, неговото значење и важност за започнување на стартап бизнис. - Претставување и дискусија за фазите на моделот за развој на потрошувачи: откривање на потрошувачи, потврдување на потрошувачи, креирање на потрошувачи и градење на компанија. - Вежба: Кои се моите потрошувачи? Учениците да ги објаснат сегментите на потрошувачи од бизнис моделот кој го имаат развиено. <p>2) Наставникот треба да ги поттикне тимовите да развијат план за тестирање на реакциите на потрошувачите од хипотезите на бизнис моделот и да ги претвори во факти.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Претставување и дискусија за методите и техниките поврзани со анализите од реакциите на потрошувачите од одредениот бизнис модел. - Вежба: анализа на реакциите на потрошувачите користејќи нетрадиционални начини (блогови, социјални медиуми, интернет страници...) - Вежба (работа во тим): Развој на план за тестирање на реакциите на потрошувачите од хипотезите на бизнис моделот и нивно претворање во факти. - Вежба: Да се развие план на продажба, презентирајќи ги различните нивоа од нивниот процес за креирање на потрошувачи.

			<p>Корисни линкови:</p> <p>http://www.eiu.edu/youtheducators/thinkingacts.php</p> <p>http://www.entre-ed.org/teach/ideas.htm</p> <p>http://www.entre-ed.org/teach/vis-act.htm</p> <p>http://sbaer.uca.edu/research/USASBE/2012/PaperID202.pdf</p> <p>http://www.scribd.com/doc/25952411/BUSINESS-ENVIRONMENT-1st-Semester-notes-mba-UNIT-1-BUSINESS-AS-A-SOCIAL-SYSTEM#scribd</p>
--	--	--	--

Тема 3: Развој и потврдување на бизнис модел (24 часа)			
Цели	Содржини	Поими	Активности и методи
<p><i>Ученикот/ученичката:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - да согледа дали бизнис моделот е одржлив и има потенцијал за раст; - да се определат вредностите кои ги создава производот; - да се лоцираат клучните активности, ресурси и партнери - да ја развие побарувачката кај крајните корисници; - да ги насочи корисниците кон каналите за продажба за развој на бизнисот; - да се развие соодветен тип и модел на извори на приходи - да знае да управува со преминот од стартап бизнис до компанија фокусирана кон извршување на потврдениот бизнис модел. 	<ul style="list-style-type: none"> - Имплементирање на модел за унапредување на односите со потрошувачите - Вредности кои ги создава производот; - Клучни активности, ресурси и партнери - Резултати од истражување на потрошувачите - Типови и модели извори на приходи - Потврдување на резултати - Одржливост и можности за раст 	<ul style="list-style-type: none"> - Бизнис модел - Развој на потрошувачи - Откривање на потрошувачи - Вредност - Клучни активности - Клучни партнери - Клучни ресурси - Потврдување - Извори на приходи - Одржливост на бизнис модел - Можност за раст на бизнис модел 	<p>1) Наставникот треба да ги поттикне тимовите да имплементираат модел на развој на потрошувачи за да пронајдат одржлив и бизнис модел со потенцијал за раст спремен за извршување.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Вежба: ученикот да ги потврди резултатите од анализите на реакциите од потрошувачи на бизнис моделот кој го имаат развиено и тестирано. Фокусот ќе биде на проблемот, а потоа и на решението. Во случај ако проблемот (бизнис идејата, бизнис можност) го помине тестот, учениците ќе преминат кон креирање прототип и тестирање на решението. - Вежба: Тимовите треба да развијат листа на клучни ресурси според валидниот бизнис модел. Фокус кон капитални, човечки и финансиски ресурси. Дискусија за можните недостатоци и што би можело истите да ги поправи. - Вежба: учениците да извршат промотивен план и да креираат побарувачка од краен корисник и да ја продадат на реални потрошувачи преку веќе развиена продажба. Ако нешто не е во ред, тогаш треба да се вратат назад, во спротивно треба да продолжат со развој на своите компании. Училиштата треба да организираат пазар за продажба каде ќе бидат поканети гости од локалната заедница и родители кои би помогнале во извршување на задачите во склоп на оваа тема. <p>Корисни линкови:</p> <ul style="list-style-type: none"> http://www.alexandercowan.com/workshop-business-model-canvas/ https://www.udacity.com/wiki/ep245/lecture-5 http://giffconstable.com/2010/09/a-customer-development-teaching-exercise/ http://kevindewalt.com/2013/04/28/how-a-1-page-business-model-will-and-wont-help-your-lean-startup/ http://blogs.wsj.com/accelerators/2012/11/26/start-with-a-business-model-not-a-business-plan/ http://steveblank.com/2014/10/24/17577/

Тема 4: Наоѓање финансии и организирање на ресурсите за бизнисот (12 часа)

Цели	Содржини	Поими	Активности и методи
<p><i>Ученикот/ученичката:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - да знае да ги предвиди потребните финансии за имплементација на бизнис моделот - да знае како и од каде да ги обезбеди потребните финансии за својот стартап бизнис. - да ги активира сите неопходни ресурси за својот стартап. 	<ul style="list-style-type: none"> - Од бизнис модел до организација на ресурси во компанија - Извори на финансирање - Организација на ресурси 	<ul style="list-style-type: none"> - Извори на финансирање - Ресурси - Капитални ресурси - Човечки ресурси - Финансиски ресурси 	<p>1) Наставникот треба да ги поттикне учениците да развијат план за наоѓање и организирање на извори за потребните ресурси</p> <ul style="list-style-type: none"> - Презентација и дискусија за како одобрените бизнис модели да бидат претворени во потребните ресурси. Учениците може да ги користат претходните вежби и да развијат план за потребните ресурси, со цел да проверат дали се исти како со валидниот бизнис модел кој им треба. - Вежба: Учениците да проверат дали нивниот финансиски план кореспондира со валидниот бизнис модел и листата на потребни ресурси. Ако не, тогаш би требало да ги сменат бројките. - Вежба: Учениците да развијат план за наоѓање на финансиски извори за нивните потреби. <p>Корисни линкови: http://www.bized.co.uk/educators/16-19/business/hrm/activity/critical.htm http://vcmdrp.tums.ac.ir/files/financial/istgahe_mali/moton_english/financial_management_[www.acfile.com].pdf</p>

Тема 5: Создавање и имплементација на бизнис комуникациска стратегија (10 часа)

Цели	Содржини	Поими	Активности и методи
<p><i>Ученикот/ученичката:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - да ја претстави својата идеја пред инвеститори - да направи ефективна презентација која ќе го задржи интересот на потенцијалните инвеститори и која ќе ја зголеми желбата за инвестирање во конкретниот стартап. - да бидат сигурни дека нивото на подготвеност за инвестиции на нивниот стартап бизнис е на доволно високо ниво за позитивна соработка со инвеститори. 	<ul style="list-style-type: none"> - Стратегии за ефикасна презентација - “Презентација на бизнис модел за 1 минута” - Ниво на подготвеност за инвестиција 	<ul style="list-style-type: none"> - Презентација на идеја - “Презентација на бизнис модел за 1 минута” - Презентација - Ниво на подготвеност за инвестиција 	<p>1) Наставникот треба да ги воведете учениците преку презентации, дискусии, примери и студии на случај со принципите на “презентација на идеја во лифт”(1мин.), презентационите стратегии и нивото на подготвеност за инвестиција.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Презентација и дискусија за “Презентација на бизнис модел за 1 минута” и ниво на подготвеност за инвестиција. Фокус кон кратка, јасна и концизна комуникација пред инвеститори. - Вежба: Игра: Да се објасни нешто од 15 до 20 секунди. - Вежба: Да се направи презентација не поголема од 10 слајдови и да се објасни бизнис идејата и бизнис моделот во помалку од 5 минути. - Вежби (тимска работа): Претставување на бизнис идеја пред борд од инвеститори (игра со доделување на улоги или гостување на познати претприемачи или инвеститори). Поделба на улоги на учениците: кои ќе глумат претприемачи и кои тимови ќе глумат борд од инвеститори. Доколку е возможно, подобро би било да се организира инвеститорски настан каде локалните претприемачи, локалната самоуправа, родителите и инвеститорите ќе бидат присутни и ќе земат улога на потенцијални инвеститори <p>Корисни линкови: http://rolandsmart.com/2009/04/two-elevator-pitch-exercises/ http://www.slideshare.net/StephenDarori1/elevatorpitch2-eng090710112216phpapp02-26304876?next_slideshow=1 http://www.nciia.org/sites/default/files/u7/suhr.pdf http://smallbusiness.chron.com/exercises-practice-elevator-pitch-48458.html</p>

4. ДИДАКТИЧКИ ПРЕПОРАКИ

При реализацијата на програмата непосредните реализатори да поаѓаат од развојните можности и интереси на учениците, особено да се имаат предвид законитостите на развојот на мислењето во овој развоен период.

Во реализацијата на содржините непосредните реализатори треба да го мотивираат ученикот земајќи примери од непосредната околина или реализирајќи ги содржините во услови кои се адекватни на проблематиката што се обработува. Треба да се организираат практични активности како: истражувања, проценки, конструирање, изнаоѓање на решенија со комбинирање на идеи и слично, а преку нив да се поттикнат мисловните активности на учениците, со што се овозможува изградување на систем на деловни претстави и поими. Значи, во дидактичко-методското обликување на наставниот час често да бидат застапени мали истражувања проекти односно учења преку сопствени искуства на ученикот.

За реализација на наставата по иновации и претприемништво ќе се користат учебни помагала кои се усогласени со наставната програма и со концепцијата за учебник. За мерењата на постигањата на ученикот ќе се користат писмени работи, тематски тестови, работни задачи и други инструменти, соодветно дидактичко-методски обликувани и усогласени со наставната програма, а за проширување и продлабочување на знаењата ќе се користат дополнителни материјали за работни вежби усогласени со наставната програма. Покрај основната литература (учебник), како дополнителна литература (лектира) се препорачува во текот на реализацијата на наставата користење на делото од Питер Ф. Дракер: Дракер за секој ден, Икона, Скопје (оригинал: *The Daily Drucker: 366 Days of Insight and Motivation for Getting the Right Things Done*, 2005)

Во работа со учениците, неопходна е корелација со другите наставни предмети, а тоа подразбира усогласеност на реализацијата на оние содржини од иновации и претприемништво кои се во тесна врска со сродни содржини од други наставни предмети и обратно. При тоа ќе биде значајно да биде поголем интезитетот на соработката меѓу сродните стручни активи во училиштата така што можна е интеграција со содржини од природни науки и техника.

Според природата на наставните содржини, наставата по иновации и претприемништво ќе се реализира на различни места, но најчесто во специјализирана училница или кабинет за иновации и претприемништво каде ученикот ќе истражува со различни материјали и средства и ќе работи на компјутер со примена на лиценциран образовен софтвер. Исто така, ученикот ќе учествува во активности на: распоредување, класификација, споредување, проценување, погодување, броење, мерење, демонстрирање на постапки, презентирање на изработки итн. Затоа, би било добро во специјализираната училница за иновации и претприемништво да има материјали и други средства предвидени со Нормативот за наставни и нагледни средства.

5. СТАНДАРДИ ЗА ОЦЕНУВАЊЕ

Тема 1: Предуслови за започнување на бизнис (10 часа)	
ПОМНЕЊЕ	<p>Ученикот/ученичката:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ги препознава и дефинира претприемништвото, претприемачкото однесување и иновациите; • препознава различни техники за зголемување на креативноста; • го објаснува процесот од идеја до реализација; • ги искажува сите елементи потребни за започнување на бизнис; • го знае процесот на дизајнирање и редизајнирање на претприемачкиот процес; • ги препознава производствените / услужни процеси; • ги препознава маркетинг процесите; • ги препознава финансиските процеси; • ги препознава процесите за менаџирање.
РАЗБИРАЊЕ	<ul style="list-style-type: none"> • ги сфаќа концептите на иновации и претприемачко однесување; • ги објаснува концептите на иновации и претприемачко однесување преку примери; • ги разбира методите за зголемување на креативноста и генерирање на нови идеи; • ги разбира елементите потребни за започнување на бизнис; • го разбира процесот на дизајнирање и редизајнирање на бизнис; • дава примери за производствени / услужни процеси; • дава примери за маркетинг процесите; • дава примери за финансиските процеси; • дава примери за процесите на менаџирање; • го разбира документирањето на бизнис процесите.
ПРИМЕНА	<ul style="list-style-type: none"> • применува претприемачко однесување, размислува иновативно и предлага иновативни идеи; • користи методи за развивање на креативноста; • применува претприемачки вештини; • ги употребува своите знаења при планирање на производствените / услужните процеси; • демонстрира различни можности за маркетинг при планирање на маркетинг процесите; • ги употребува стекнатите знаења при изработка на финансиски план; • демонстрира способност за ефикасно менаџирање со процесите и ресурсите; • соодветно и ефективно ги документа бизнис процесите. •

АНАЛИЗА, СИНТЕЗА И ВРЕДНУВАЊЕ	<ul style="list-style-type: none"> • ги анализира можностите за подобрување на одредена бизнис идеја и предлага соодветен редизајн за подобрување на истата; • знае критички да ги процени бизнис можностите; • критички ги анализира документираните процеси за сопствената бизнис идеја; • ги анализира документираните процеси на останатите тимови и дава предлози за нивно подобрување.
--	--

Тема 2: Создавање и унапредување на односите со потрошувачите	
НИВО	СТАНДАРДИ
ПОМНЕЊЕ	<p>Ученикот/ученичката:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ги препознава методите на продажба; • ги знае процесите за развој на потрошувачи; • ги препознава различните фази при процесот на развојот на потрошувачите; • набројува методи за откривање, верифицирање и развој на нови потрошувачи; • знае конвенционални и неконвенционални начини за тестирање и анализа на реакциите на потрошувачите.
РАЗБИРАЊЕ	<ul style="list-style-type: none"> • дава примери за различни методи на продажба; • ги разбира потребите, фрустрациите, проблемите и активностите на потрошувачите; • ја согледува разликата помеѓу различни стратегии за развој на потрошувачи; • ги разбира фазите на моделот за развој на потрошувачи; • ги согледува анализите на реакциите на купувачите за подобрување на бизнис моделот; • дава примери на подобрувања на продажбата преку процесот на развој на потрошувачи.
ПРИМЕНА	<ul style="list-style-type: none"> • применува соодветни методи на продажба за својот бизнис; • ги сегментира потрошувачите за својот бизнис модел; • ефикасно користи методи за унапредување на односите со потрошувачите; • развива план за тестирање на реакциите на потрошувачите; • го применува стекнатото знаење за развој на потрошувачите за да ја подобри продажбата.
АНАЛИЗА, СИНТЕЗА И ВРЕДНУВАЊЕ	<ul style="list-style-type: none"> • критички ги анализира употребените методи на продажба во однос на бизнис идејата и условите на пазарот; • развива план за тестирање на реакциите на потрошувачите според хипотезите на бизнис моделот; • врши прилагодување на предложениот модел врз основа на повратниот одговор на потрошувачите од спроведената анализа за нивните реакции; • предложените модели за развој на потрошувачи од другите тимови критички ги оценува; • го анализира својот модел за развој на потрошувачи за сопствената компанија која ја развива и одредува што може да се подобри.

Тема 3: Развој и потврдување на бизнис модел (24 часа)

НИВО	СТАНДАРДИ
ПОМНЕЊЕ	<p>Ученикот/ученичката:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ја дефинира можноста за одржливост и развој на бизнис моделот; • го препознава моделот за развој на потрошувачите; • набројува начини за откривање на потрошувачите; • ги препознава карактеристиките на вредноста која производот да дава на купувачите; • ги препознава методите за тестирање и анализа на реакциите на потрошувачите; • дефинира што е прототип на одредена бизнис идеја; • набројува можни активности, ресурси и партнери • го објаснува процесот на тестирање на прототип; • го препознава процесот за креирање на побарувачка од краен корисник; • ги разликува карактеристиките на стартап бизнис во однос на компанија; • набројува активности потребни да се развие одреден стартап бизнис во компанија.
РАЗБИРАЊЕ	<ul style="list-style-type: none"> • дава примери за можности за раст на бизнис модел; • разбира како да потврди дали бизнис моделот е повторлив; • дава примери за вредности на постоечки производ за потрошувачите; • го опишува моделот за развој на потрошувачите; • ги разбира резултатите од анализата на потрошувачите; • дава примери за стартап бизниси кои успешно се развиле во компании.
ПРИМЕНА	<ul style="list-style-type: none"> • ја тестира повторливоста и можноста за раст на бизнис моделот за бизнис идејата која ја развива; • ефикасно го користи моделот за развој на потрошувачите; • ги анализира резултатите од реакциите на потрошувачите и го тестира бизнис моделот; • идентификува вредности кои ги конкретен производ би ги нудел за потрошувачите; • ги претставува клучните активности, ресурси и партнери за конкретен бизнис модел; • развива промотивен план и креира побарувачка од краен корисник; • развиениот и тестираниот бизнис модел го развива во прототип кој потоа го тестира; • објаснува како стартап бизнисот за бизнис идејата која ја развива да премине во компанија.
АНАЛИЗА, СИНТЕЗА И ВРЕДНУВАЊЕ	<ul style="list-style-type: none"> • го анализира бизнис моделот за сопствената идеја и предлага модификации за да го зголеми неговиот потенцијал за раст; • го анализира развиениот промотивен план и побарувачката од корисникот и планира продажба на

	<p>реални корисници;</p> <ul style="list-style-type: none"> • ја анализира поврзаноста помеѓу различните елементи на бизнис моделот и предлага подобрувања во различните сегменти • критички ја оценува повторливоста и потенцијалот за раст на бизнис моделите на другите тимови.
--	--

Тема 4: Наоѓање финансии и организирање на ресурсите за бизнисот (12 часа)	
НИВО	СТАНДАРДИ
ПОМНЕЊЕ	<p>Ученикот/ученичката:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ги дефинира ресурсите кои се потребни за старт-ап бизнис; • ги разликува типовите на ресурси: капитални, финансиски и човечки; • го објаснува менаџирањето со ресурсите; • го објаснува процесот на трансформација од бизнис модел до организација на ресурси во компанијата; • го објаснува тестирањето на финансикиот план; • препознава како да го прилагоди планот за менаџирање со ресурсите според бизнис моделот.
РАЗБИРАЊЕ	<ul style="list-style-type: none"> • дава примери за потребни ресурси за одреден бизнис; • ги опишува начините на финансирање на стартап бизнисите; • ги разбира клучните ресурси на бизнисите во однос на потребите; • дава примери за ефективно менаџирање со ресурсите; • ја опишува организацијата на ресурсите во компанијата според бизнис моделот; • ги разбира елементите на финансикиот план; • ги разбира начините на финансирање на стартап бизнисите.
ПРИМЕНА	<ul style="list-style-type: none"> • Ги селектира ресурсите кои се потребни за започнување на бизнис; • Определува извори за потребните финансии за својот стартап бизнис; • Го прилагодува финансикиот план во однос на потребните ресурси и бизнис моделот; • Развива план за наоѓање на финансиски извори за потребите на својот стартап бизнис.
АНАЛИЗА, СИНТЕЗА И ВРЕДНУВАЊЕ	<ul style="list-style-type: none"> • го анализира финансикиот план за својот стартап и го споредува со валидниот бизнис модел и со потребните ресурси за бизнисот • ги утврдува недостатоците во финансикиот план врз основа на што предлага модификации за подобрување;

	<ul style="list-style-type: none"> критички ја оценува соодветноста на предложените финансиски планови на другите тимови.
--	--

Тема 5: Создавање и имплементација на бизнис комуникациска стратегија (12 часа)	
НИВО	СТАНДАРДИ
ПОМНЕЊЕ	<p>Ученикот/ученичката:</p> <ul style="list-style-type: none"> ги препознава инвеститорите во ризичен капитал; ја објаснува улогата на приватните инвеститори во стартапите; ги набројува деловите кои треба да бидат опфатени во презентацијата; го дефинира концептот: „кратко претставување на бизнис модел“;
РАЗБИРАЊЕ	<ul style="list-style-type: none"> го разбира значењето на приватните инвеститори за стартап бизнисите и ризикот кој го превземаат; ги разбира интересите на бордовите на инвеститори; дава примери на компании кои се развиле со помош на инвеститори и го објаснува нивниот развој; разбира како да изработи ефективна презентација на својата бизнис идеја; го разбира концептот: „Презентација на бизнис модел за 1 минута“ и деловите кои треба да бидат застапени.
ПРИМЕНА	<ul style="list-style-type: none"> го оценува нивото на подготвеност за инвестиција на сопствената бизнис идеја; прави план за презентација на бизнис модел за својата бизнис идеја пред борд на инвеститори; изработената презентација ја претставува преку скратениот концепт : „Презентација на бизнис модел за 1 минута“; ја претставува својата бизнис идеја пред борд на инвеститори; се става во улога на инвеститор и критички ги оценува презентираниите бизнис идеи.
АНАЛИЗА, СИНТЕЗА И ВРЕДНУВАЊЕ	<ul style="list-style-type: none"> анализира случаи на инвестирање од страна на приватни инвеститори во бизнис идеи и ги одредува факторите кои се пресудни за позитивната одлука; ги анализира најчестите причини за негативна одлука од страна на бордовите на инвеститори; ја анализира, прилагодува и подобрува сопствената презентација; по презентацијата, критички ја оценува одлуката на бордот на инвеститори и ги резимира јаките и слабите страни на презентацијата; го анализира и критички го оценува настапот на другите тимови пред бордот на инвеститори.

6. ОЦЕНУВАЊЕ НА ПОСТИГАЊАТА НА УЧЕНИЦИТЕ

Во текот на наставата по **бизнис и претприемништво** се препорачува формативно и сумативно следење на постигањата на учениците во рамките на наставните теми кое вклучува:

- усно и писмено проверување;
- изработка и водење на портфолио на учениците: собирање на показатели (ученички проекти, индивидуални практични задачи, извештаи за реализирани активности на ученикот, изработена конкретна документација, индивидуални домашни задачи) за придонесот на секој ученик посебно;
- тековни (формативни) однапред подготвени евалвациони листи за секој ученик посебно кои се изработуваат според неговата конкретна активност.
- Јавна презентација на финалниот проект.
Ученикот се оценува бројчено.

7. ПРОСТОРНИ УСЛОВИ ЗА РЕАЛИЗАЦИЈА НА НАСТАВНАТА ПРОГРАМА

Програмата во однос на просторните услови се темели на нормативот за простор, опрема и наставни средства за гимназиското и средното уметничко образование донесен од страна на министерот за образование и наука.

8. НОРМАТИВ ЗА НАСТАВЕН КАДАР

Наставата по претприемништво и иновации за I година во четиригодишното средно образование може да ја изведува само лице кое исполнува еден од следните услови:

1. Завршени студии по економија VII/1 степени на акредитираните универзитети во РМ или во странство со домашна акредитација, со соодветна педагошко-психолошка и методска подготовка;
2. Завршени студии од областа на економијата по Европски кредит трансфер систем (240 ЕКТС), на акредитираните универзитети во РМ или во странство со домашна акредитација, со соодветна педагошко-психолошка и методска подготовка.

9. ПОЧЕТОК НА ПРИМЕНА НА НАСТАВНАТА ПРОГРАМА

Датум на започнување: **01.09.2015 година**

10. ПОТПИС И ДАТУМ НА УТВРДУВАЊЕ НА НАСТАВНАТА ПРОГРАМА

Наставната програма по *бизнис и претприемништво* за IV година на гимназиското и средното уметничко образование, на предлог на Бирото за развој на образованието, ја утврди министерот за образование и наука

бр. 12-8748/1
17.04.2015 година

МИНИСТЕР

Abdilaqim Ademi

Изготвил: работна група, координатор Валентина Гоцевска, советник
Контролирал: Трајче Ѓорѓијевски, раководител на одделение
Одобрил: м-р Митко Чешларов, раководител на сектор