

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 проектната активност *иновации и претприемништво* за II година на гимназиското и средното уметничко образование.

**НАСТАВНА
ПРОГРАМА**



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

ИНОВАЦИИ И ПРЕТПРИЕМНИШТВО

II година

Скопје, март 2015 година

**ГИМНАЗИСКО И СРЕДНО
УМЕТНИЧКО ОБРАЗОВАНИЕ**

1. ВОВЕД

Проектната активност *Иновации и претприемништво* има за цел учениците да усвојат знаења и вештини од областа на иновациите, претприемништвото и бизнисот.

Преку наставните содржини, учениците од втора година на гимназиското и средното уметничко образование ќе стекнат компетенции за отвореност кон нови идеи и препознавање на можности, ќе се запознаат со карактеристиките на претприемништвото, ќе го препознават ефективното и ефикасно однесување, ќе се запознаат со глобализацијата и со можностите кои ги има на светскиот пазар, ќе ја сфатат важноста од преземање ризик во работењето и од потребата за рационално користење на ресурсите, изнаоѓање на конкретни идеја/и, нејзина обработка и презентирање, ќе се стекнат со знаења за креирање на бизнис модел и за основните елементи за управување со ресурсите во компаниите. Посебен сегмент ќе биде запознавање со маркетинг и продажните активности кои една компанија ги прави.

Проектната активност *Иновации и претприемништво* за втора година на гимназиското и средното уметничко образование претставува надградување на знаењата и вештините стекнати во прва година и основа за вклучување во наставните содржини од истата проектна активност во трета година и во наставниот предмет Бизнис и претприемништво во четврта година на гимназиското и средното уметничко образование. Содржините и активностите се усогласени со когнитивниот развој на ученикот и неговите индивидуални можности.

Назив на проектната активност: иновации и претприемништво

Вид на средно образование: гимназиско и уметничко

Година на изучување на проектната активност: втора

Број на часови на проектната активност: 35 часови годишно

Статус на проектната активност: задолжителен

2. ЦЕЛИ НА НАСТАВАТА

Ученикот / ученичката:

- да се оспособи да применува процеси за генерирање и избор на идеи;
- да го сфати начинот на функционирање на пазарната економија;
- да идентификува економски и бизнис можности кои се достапни на глобалниот пазар;
- да го аплицира знаењето за да избере и разработи одредена идеја за стартап бизнис;
- да се оспособи да аплицира широк спектар на бизнис модели;
- да развива чувство за соодветна стратегија за стартап бизнис;
- да знае како да дизајнира финансиска стратегија;
- да се оспособи за изготвување и предлагање на финансиски план за стартап бизнис;
- да разбира како да го оправда финансискиот план кој го предлага;
- да се оспособи за спроведување на истражување на маркетинг можностите;
- да знае да дизајнира комуникациска и маркетинг стратегија за стартап бизнис;
- да развива чувство за критичност и ревидирање на предложената стратегија според коментарите на оценувачите и наодите;
- да го сфати процесот на создавање кохерентни и комплетни предлози за стартап бизнис;
- да се оспособи да подготви презентација за стартап бизнис и ефективно да го прикаже пред публика.

3. КОНКРЕТНИ ЦЕЛИ

Тема 1: Иновации и креативност - Препознавање на можностите (5 часа)			
Цели	Содржини	Поими	Активности и методи
<p><i>Ученикот/ученичката:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - да го сфатат начинот на функционирање на пазарната економија; - да разберат како социјалните и економските потреби влијаат на можностите; - да го разбира и препознава ризикот во работењето; - да го разбира рационалното користење на ресурсите; - да распознава ефикасно и ефективно работење; - да ги препознаат изворите за пронаоѓање на идеи за започнување на бизнис; - да знае да користи разни методи за генерирање на идеи; - да прави разлика помеѓу бизнис идеја и бизнис можност; - да знае да користи некои од методите за евалуација на бизнис идеите; - да развие вештини поврзани со препознавање на бизнис можностите, решавање на 	<ul style="list-style-type: none"> - Функционирање на пазарната економија која базира на препознавање на можностите - Ризикот во работењето - Рационално користење на ресурсите - Ефикасност и ефективност - Методи за генерирање идеја - Селектирање бизнис идеја 	<ul style="list-style-type: none"> - Пазарна економија - Препознавање на можностите - Претприемачки ризик - Рационално користење на ресурсите - Ефикасност - Ефективност - Бизнис идеја - Бура на идеи - Вредносна анализа - Портфолио анализа 	<p>ИСТРАЖИ И НАУЧИ:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Дискусија за пазарната економија, проблемите и потребите - Презентација на различни бизниси познати на учениците (ги користат нивните производи/услуги) и дискусија за проблемите кои тие ги решаваат и потребите кои треба да ги задоволат. <p>КРЕИРАЈ И НАПРАВИ:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Вежба: Учениците да поминат време надвор од училиштето набљудувајќи група на потенцијални потрошувачи, со цел да се идентификуваат нивните потреби и проблеми и да се развијат бизнис идеи. - Вежба: Откривање на трендови како инспирација за креативно размислување и генерирање бизнис идеи(пример: зголемување на популацијата, мултикултурно општество, полова еднаквост, нови видови на семејни врски, Google трендови, доживотно учење, мобилни апликации...) <p>ПРЕЗЕНТИРАЈ И ПРОВЕРИ:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Вежба: Учениците треба да ги претстават причините зошто една идеја може да биде неодржлива или да ги одредат позитивните излези од една идеја. Критериуми за евалуација на идеја може да бидат: финансиски трошоци, можни трошоци (трошок/анализа на добивка), време,цел... - Фокус дискусија за: <ul style="list-style-type: none"> • Зошто баш предложената идеја? • Дали има друго, подобро решение? (Да се охрабри креативноста со споделување и на други мислења од учениците) • Увид и евалуација на предложените идеи.

проблемите и латерално размислување.			Корисни линкови: http://www.kauffman.org/ https://veinternational.org/ http://www.mindtools.com/
---	--	--	--

Тема 2: Глобални бизнис можности (5 часа)			
Цели	Содржини	Поими	Активности и методи
<p>Ученикот/ученичката:</p> <ul style="list-style-type: none"> - да ја разбира суштината на глобализацијата; - да разлисува во насока на глобални можности за започнување на бизнис; - да го увиде влијанието на глобализацијата за успехот / неуспехот на локалните стартап фирми; - да размисли за развој и селекција на идеи кои би биле апликативни на глобалниот пазар; - да разбере кои се потребните вештини и компетенции за натпревар на глобалниот пазар; - да ги разликува начините на обезбедување ресурси за отпочнување бизнис на глобален пазар; - да ги препознава формите на интелектуална сопственост; - да ги препознава придобивките од интелектуалната сопственост. 	<ul style="list-style-type: none"> - Вовед во глобалниот пазар - Пристап до глобалниот пазар и ресурсите - Можности на глобалниот пазар - Тхнологии кои стојат на располагање на глобалниот пазар - Интелектуална сопственост 	<ul style="list-style-type: none"> - Глобализација - Пристап до ресурси - Глобални бизнис можности - Патенти, - Заштитни знаци, - Авторски права - Електронски права 	<p>ИСТРАЖИ И НАУЧИ:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Дискусија за глобалната економија, проблеми и потреби - Презентација на различни глобални бизниси кои се познати на учениците (ги користат нивните производи/услуги) и дискусија за проблемите кои ги решаваат и потребите кои ги задоволуваат. - Презентација на различни заштитни знаци кои се познати на учениците, патенти, авторски права и електронски права. <p>КРЕИРАЈ И НАПРАВИ:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Вежба: учениците да користат социјални медиуми, пребарувачи, Google анкети, за да ги детектираат глобалните бизнис можности. - Вежба: Учениците да ги користат истите алатки и техники како во претходната тема за генерирање на глобална бизнис идеја. - Вежби: Користејќи SWOT анализа, учениците треба да направат евалуација како нивните лични способности и мотивација би се поврзале со избраната бизнис идеја, и да демонстрираат како додале вредност на потенцијалот на стартап идејата. <p>ПРЕЗЕНТИРАЈ И ПРОВЕРИ:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Вежба: Учениците да спремат “Презентација на бизнис идеја за 1 минута (elevator speech)”, претставувајќи го потенцијалот од селектираните идеи, зошто биле избрани и како нивните вештини би додале вредност на стартап бизнисите. - Фокус дискусија за: <ul style="list-style-type: none"> • Зошто баш предложената идеја? • Дали има друго, подобро решение? (Да се охрабри креативноста со споделување и на други мислења од учениците) • Увид и евалуација на предложените идеи.

			Корисни линкови: http://www.kauffman.org/ http://www.mindtools.com/ http://www.businessnewsdaily.com/
--	--	--	--

Тема 3: Бизнес модел и процес на започнување бизнис (8 часа)			
Цели	Содржини	Поими	Активности и методи
<p><i>Ученикот/ученичката:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - да препознава различни можности за бизнис стартап (почнување на нов бизнис, франшиза, купување постоечки бизнис); - да ги разликува типовите компании; - да биде способен да создаде неколку бизнис модели за иста бизнис идеја; - да знае да развие стартап процес за неговата претприемачка идеја за почетен бизнис . 	<ul style="list-style-type: none"> - Бизнес клима - Начини за започнување на бизнис - Процес на поставување бизнис модел - Алатки за поставување и претставување бизнис модел: Бизнес модел на платно (Business Model Canvas) - Типови на бизниси - Процес за создавање на стартап бизнис 	<ul style="list-style-type: none"> - Бизнес - Франшиза - Стартап бизнис - Бизнес клима - Бизнес модел - Бизнес модел на платно (Business Model Canvas) - Стартап фаза 	<p>ИСТРАЖИ И НАУЧИ:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Воведување на различни можности за започнување на бизнис преку примери (започнување на нов бизнис, франшиза, купување на постоечки бизнис) и дискусија за предностите и недостатоците поврзани со нив; - Анализа на различни видови на бизниси (семеен бизнис, фамилијарен бизнис, франшиза и сл.). <p>КРЕИРАЈ И НАПРАВИ:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Вежба: генерирање на неколку варијации на бизнис модели за избрана бизнис идеја од претходните поглавја. <p>ПРЕЗЕНТИРАЈ И ПРОВЕРИ:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Вежба: Учениците треба да ги презентираат генерираните бизниси и да стојат цврсто зад своите одлуки. - Фокусирајте ја дискусијата на: <ul style="list-style-type: none"> • Зошто предложениот бизнис модели? • Дали има други, подобри решенија? (да се поттикне креативноста со споделување на мислења од останатите ученици) • Увид и евалвација на предложените бизнис модели. <p>Корисни линкови:</p> <p>http://www.businessmodelgeneration.com/</p> <p>https://hbr.org/2011/01/how-to-design-a-winning-business-model</p> <p>http://www.businessnewsdaily.com/</p> <p>http://www.inc.com/</p>

Тема 4: Управување со финансии и ресурси во пазарната економија (8 часа)

Цели	Содржини	Поими	Активности и методи
<p><i>Ученикот/ученичката:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - да ја разбере важноста за планирање на ресурсите потребни за функционирање на претпријатието; - да ја сфати улогата на стандардите за работењето на претприемачките бизниси; - да ги објаснува понудата и побарувачката и ценовниот ефект; - да ги знае типовите на ресурси за бизнис стартап и да набројува различни начини за доаѓање до нив; - да ги разбира типовите на трошоци и нивното пресметување; - да знае да одреди цена за производ или услуга; - да ги класифицира изворите на финансии за бизнисите; - да ги интерпретира соодветните финансиски извештаи (биланс на состојба, биланс на успех, готовински текови); - да ја разбира целосната слика за синџирот на 	<ul style="list-style-type: none"> - Бизнис процеси - Суровини/материјали - Стандарди - Квалитет - Ефектот на понудата и побарувачката врз цената - Ресурси за бизнис стартап - Трошоци, цени и стратегии за формирање на цена - Финансии и финансиски извори - Финансиски извештаи - Синџир на снабдување 	<ul style="list-style-type: none"> - Процес - Суровини - Квалитет - Стандарди - Побарувачка - Цена - Формирање на зена - Трошоци - Ресурси - Бизнис процеси - Синџир на снабдување - Финансирање - Биланс на состојба - Биланс на успех - Готовински текови 	<p>ИСТРАЖИ И НАУЧИ:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Претставување на термините понуда и побарувачка преку претставување и објаснување на графиконот на побарувачка во студија на случај, што се случува кога има промена на понудата или побарувачката и како тие влијаат врз цената. - Анализа: учениците ќе изберат компанија од локалната заедница и со помош на „бура од идеи“ ќе ги дискутираат можните ресурси за стартап кои и биле потребни на компанијата во стартап фазата. - Воведна дискусија за различни типови на трошоци, пресметки за цените базирани на трошоците преку примери и студии на случај. Фокусот е на прикажување како цената и трошоците влијаат врз профитот. - Презентација на дијаграмите за синџирот на снабдување за различни типови на бизниси и дискусија за разликите помеѓу нив. <p>КРЕИРАЈ И НАПРАВИ:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Учениците да подготват лични финансиски извештаи, или за одреден бизнис (биланс на состојба, биланс на успех, готовински текови) со помош на одреден софтвер за обработка на табели. - Учениците треба да бидат оспособени да ги анализираат сопствените проекции за готовинските текови, како и проекциите на другите ученици. Посебно внимание треба да се обрати на варијаблите кои се непознати на некој начин, и ефектот од отстапувањето врз финалниот исход. Значајно е да се нагласи дека проекциите за готовинските текови треба да бидат што е можно пореалистични, а не онакви какви што посакуваме да бидат.

<p>снабдување.</p>			<p>ПРЕЗЕНТИРАЈ И ПРОВЕРИ: - Вежба: Учениците треба да ги презентираат своите финансиски планови. Фокусирајте ја дискусијата на:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Зошто предложените проекции? • Не може да има други, подобри решенија? (Поттикне креативноста преку вклучување на мислењата од други ученици) • Како ќе ги наоѓате сите потребни финансиски средства? • Увид и евалвација на предложените финансиски планови. <p>Корисни линкови: http://www.marketplaceforkids.org/ http://prairiecothrifter.com/2012/08/teach-children-sell.html Useful links: http://www.scribd.com/doc/25952411/BUSINESS-ENVIRONMENT-1st-Semester-notes-mba-UNIT-1-BUSINESS-AS-A-SOCIAL-SYSTEM#scribd http://ctb.ku.edu/en http://www.managementstudyguide.com/</p>
--------------------	--	--	---

Торис 5: Деловна комуникација – Маркетинг, продажба и односи со потрошувачите (9 часа)

Цели	Содржини	Поими	Активности и методи
<p><i>Ученикот/ученичката:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - да се запознаат со концептот на маркетингот; - да го дефинираат маркетинг миксот; - да се способни да ги применуваат вистинските промотивни активности; - да знаат да го користат интернетот за да го привлечат вниманието на потрошувачите; - да го сфатат значењето на брендот; - да разликуваат различни методи на продажба; - да знаат да развијат мапа на продажба; - да ги познаваат основните принципи на управување со односите со потрошувачите. 	<ul style="list-style-type: none"> - Вовед во маркетингот - Маркетинг микс - Интернет маркетинг - Брендирање - Маркетинг план - Методи на продажба - Управување на односите со потрошувачите 	<ul style="list-style-type: none"> - Маркетинг - Маркетинг микс - Производ - Цена - Промоција - Дистрибуција - Маркетинг стратегија - Маркетинг тактики - Интернет маркетинг - Бренд 	<p>ИСТРАЖИ И НАУЧИ:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Објаснување и дефиниција на маркетингот, маркетинг микс, интернет маркетинг и брендирање. Презентација производи, услуги, локации и рекламни материјали од локална компанија и дискусија како компанијата се обидува да комуницира со клиентите. - Преглед на различните начини на кои производите / услугите во индустријата (врз основа на избраната бизнис идеја од претходните поглавја) се рекламираат. Кои се најефективни рекламни методи за пристапување до потенцијални клиенти и / или промовирање на продажба? Врз основа на наодите, учениците треба да изберат два најефикасни маркетинг медиуми кои може да се користат за промовирање на нивните производи / услуги? <p>КРЕИРАЈ И НАПРАВИ:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Вежба (тимска работа): изработка на промотивни материјали (лого, флаери, визит карти) во електронска верзија. Фокусот да биде на бренд комуникација и комбинирање на различни бои. - Вежба: Развивање на неколку верзии на Фејсбук реклами и Google AdWords кампањи. Фокус на истражување на клучни зборови, како и насочување кон пристапување на соодветните сегменти на клиенти врз основа на веќе генерираните бизнис модели. <p>ПРЕЗЕНТИРАЈ И ПРОВЕРИ:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Вежба: Учениците треба да ги презентираат своите маркетинг планови и мапите за процесот на продажба. Фокусот на дискусијата да биде на: <ul style="list-style-type: none"> • Зошто е предложена конкретната маркетинг тактика? • Дали може да има други, подобри решенија? (Да се поттикне креативноста преку вклучување на мислењата на другите ученици) • Како може да се измери имплементацијата? • Увид и оценување од страна на останатите ученици.

			<p>Корисни линкови: http://www.businessenglishsite.com/business-english-marketing-sales.html http://www.greatideasforteachingmarketing.com/ http://www.glasstap.com/trainerslibrary/category_docs.aspx?id=25&area=4</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.

Една од основните карактеристики на проектните активности *Иновации и претприемништво* е: знаењата стекнати низ различните наставни содржини да имаа практична примена во секојдневниот живот; поврзување со локалната заедница ((бизниси, институции, организации); идентификување на можностите за кариера и продолжување на образованието по вертикала. На овој начин ќе се зголеми заинтересираноста и мотивираноста на ученикот/ученичката за реализација на проектната активност *Иновации и претприемништво*.

За успешно реализирање на целите на проектните активности *иновации и претприемништво* се препорачува планирање, организирање и реализирање на часовите во рамките на годишниот фонд на часови со обем од 35 часа за давање упатства за работа, општи насоки и објаснување поими, принципи, цели, методологија на работа, извори на информации, инструменти за истражување, користење податоци, техники на презентирање, можност за соработка и за групна работа; вежби; играње на улоги; проектна работа; мини компании; истражување на терен; посета на компании; покана на гости во училиштето; учење преку соработка; студија на случај; решавање проблем и сл.

Покрај основната литература (учебник), како дополнителна литература (лектира) се препорачува во текот на реализацијата на наставата користење на делото Питер Ф. Дракер: Ефективен директор, Икона, Скопје (оригинал: *Effective Executive*, 2002); Ден Сенор и Сол Сингер: „Нација во подем“ (Арс Ламина, Скопје).

Планирањето, организацијата и реализацијата на проектните активности *иновации и претприемништво* треба да ги содржат најсовремените техники и методи на полето на современата образовна технологија.

5. ОЦЕНУВАЊЕ НА ПОСТИГАЊАТА НА УЧЕНИЦИТЕ

Во текот на наставата по *иновации и претприемништво* се препорачува формативно следење кое вклучува изработка и водење на портфолио на учениците што опфаќа:

- собирање показатели (ученички проекти, индивидуални практични задачи, иавештаи 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 по конкретната негова активност.

Согласно природата на програмата по *иновации и претприемништво* постигнувањето на ученикот/ученичката може да се реализира практично, со презентација, постигања и резултати од тимска работа, покажан интерес и активно учество на часовите.

Секој ученикот мора да ја реализира програмата за *иновации и претприемништво*, во спротивно не може да му биде издадено свидетелство за завршена година.

6. 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.

7. НОРМАТИВ ЗА НАСТАВЕН КАДАР

Наставата по *иновации и претприемништво* за II година во гимназиското и средното уметничко образование може да ја изведува само лице кое исполнува еден од следните услови:

- 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;
- 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.
- Завршени студии на факултет за наставници или други студии со стекната педагошко-психолошка и методска подготовка и следена обука за иновации и претприемништво.

8. ПОЧЕТОК НА ПРИМЕНА НА НАСТАВНАТА ПРОГРАМА

Датум на започнување: **01.09.2015 година**

9. ПОТПИС И ДАТУМ НА УТВРДУВАЊЕ НА НАСТАВНАТА ПРОГРАМА

Наставната програма по проектната активност *иновации и претприемништво* за II година на гимназиското и средното уметничко образование, на предлог на Бирото за развој на образованието, ја утврди министерот за образование и наука

МИНИСТЕР

Abdilaqim Ademi

бр. 12-8746/1
17.04.2015 година

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