

МИНИСТЕРСТВО ЗА ОБРАЗОВАНИЕ И НАУКА
БИРО ЗА РАЗВОЈ НА ОБРАЗОВАНИЕТО



Наставна програма

Иновации и претприемништво
за VII, VIII или IX одделение

- Слободниот изборен предмет учениците може да го изберат во 7. одделение во учебната 2024/25 година, во учебната 2025/26 слободниот изборен предмет им се нуди на учениците во 7. одделение и во 8. одделение, а од учебната 2026/27 може да го бираат учениците од 7. до 9. одделение.

Скопје, 2024 година

ПОВРЗАНОСТ СО НАЦИОНАЛНИТЕ СТАНДАРДИ

Наставната програма вклучува релевантни компетенции од следните подрачја: VII. Техника, технологија и претприемништво.

Ученикот/ученичката знае и/или умее:

VII-A.1	да ги поврзува сознанијата од науките со нивната примена во техниката и технологијата и со секојдневниот живот;
VII-A.2	да ја објасни потребата од иновации за развојот на општеството;
VII-A.3	да објасни како напредните технички и технолошки системи/производи го подобруваат секојдневниот живот на луѓето;
VII-A.4	да генерира идеи и осмислува активности кои водат до производи и/или услуги;
VII-A.5	да иницира едноставни проекти со културна, општествена или комерцијална вредност, да ја испланира нивната реализација, земајќи ги предвид потребните ресурси и можните ризици и да напише извештај за реализацијата;
VII-A.6	да развие план за изработка на некој производ со употребна вредност, да го изработи производот, користејќи соодветни материјали, алатки и постапки и да ја провери неговата функционалност;
VII-A.7	да определи цена на производите, вклучувајќи ги заработката, трошоците и давачките;
VII-A.8	да осмисли и спроведе рекламна кампања за определен производ, користејќи лого, слоган, презентација, интернет-страница и сл.;
VII-A.9	активно да учествува во тимска работа според претходно усвоени правила и со доследно почитување на улогата и придонесот на сите членови на тимот;
VII-A.10	да го објасни значењето на претприемништвото за развојот на економијата на заедницата;
VII-A.11	да донесе одлука за натамошно школување врз основа на сопствените интереси, способности и можности, земајќи ги предвид потребите на пазарот на трудот;
VII-A.13	да планира рационално и економично да ги распределува и/или троши парите со кои располага;

Ученикот/ученичката разбира и прифаќа дека:

VII-Б.1	иновациите и претприемништвото се значајни за економскиот развој на општеството и за подобрувањето на социјалниот и финансискиот статус на поединецот и заедницата;
VII-Б.2	успешните идеи кои водат кон лични, социјални и финансиски придобивки се резултат на креативност, иницијативност, посветеност и истрајност;
VII-Б.3	иницијативата е битен услов за внесување промени во личниот живот и животот во заедницата, а успешноста на промените е поврзана со соочување со предизвици и/или преземање ризик;
VII-Б.4	работната етика, културната чувствителност и односот кон другите се значајни за креирање и одржување позитивна работна клима;
VII-Б.5	ресурсите не се неограничени и дека е потребно одговорно да се користат.

Наставната програма вклучува релевантни компетенции и од следните подрачја на Националните стандарди: I. Јазична писменост, III. Математика и природни науки, IV. Дигитална писменост и V. Личен и социјален развој

Ученикот/ученичката знае и/или умее:

I-A.1	да ги изразува и пренесува своите мисли, чувства, информации и ставови во различни комуникациски ситуации, преку различни медиуми и за различни цели;
I-A.2	да познава и да користи различни форми на писмено изразување: литературни (песна, краток расказ, излагање/говор, литературен есеј, дневник и др.) и нелитературни (тематски есеј, известување, барање, соопштение, реклама и др.);
I-A.3	да води критички и конструктивен дијалог, аргументирано искажувајќи ги своите ставови;
I-A.5	да подготви и одржи говор со различна содржина и за различна цел, имајќи го предвид аудиториумот (возраста и етничкиот/културниот диверзитет);
I-A.10	да разбира визуелно прикажани содржини (дијаграми, табели и графикони, илустрации, анимации и др.): да може да ги издвои, анализира, оценува/вреднува и резимира визуелно прикажаните содржини и да ги објасни (писмено и усно);
I-A.12	да користи информации од различни извори и медиуми и критички да пристапува кон нив, земајќи ги предвид изворот, контекстот, целта и веродостојноста на презентираниите информации;

III-A.3	да испитува намалување или зголемување во проценти, вклучувајќи едноставни проблеми поврзани со личните или домашните финансии (пример: камата, попуст, добивка, загуба и данок);
III-A.23	да толкува табели, графикони и дијаграми, да споредува резултати и да носи заклучоци за точноста на поставената хипотеза;
III-A.25	да одлучува како да ги провери резултатите и да размислува дали одговорот е разумен во контекст на проблемот;
III-A.26	да ја оценува ефикасноста на различните пристапи на решавање на проблемот и да ја подобрува постапката на решавање;
III-A.27	да користи математички апликации за решавање на различни проблемски ситуации и за проверување на знаењата;
III-A.29	да разгледува и одбира идеи, набљудува, предвидува и поставува претпоставки (хипотези), собира и вреднува докази, проверува предвидувања, планира, организира и спроведува истражување, евидентира, обработува, анализира и претставува резултати, евалуира и дискутира заклучоци;
III-A.33	да истражува и да дискутира за влијанието на науката, технологијата и активностите на човекот врз животната средина;
III-A.51	да ја објаснува интеракцијата меѓу човекот и животната средина и да ги идентификува позитивните и негативните влијанија на човекот врз животната средина;
III-A.52	да го разбере значењето и потребата од одржливиот развој и критички да анализира ситуации во кои постојат конфликти на интереси меѓу потребата од економско-технолошки развој и заштитата на животната средина;
III-A.53	да ги анализира односите меѓу еколошките, социјалните и економските системи од локално до глобално ниво;
IV-A.4	во соработка со други да анализира проблем, да развие идеја и план за негово истражување и решавање и да испланира кога и за што ќе користи ИКТ;
IV-A.5	да определи какви информации му/и се потребни, да најде, избере и преземе дигитални податоци, информации и содржини и да ја процени нивната релевантност во однос на конкретната потреба и веродостојноста на изворот;
IV-A.6	да избере и користи различни алатки за обработка на податоци, да ги анализира податоците и да ги претстави на различни начини, почитувајќи ги правилата за користење;
IV-A.8	на безбеден и одговорен начин да ги користи дигиталните содржини, образовните и социјалните мрежи и дигиталните облаци;
V-A.4	да прави процена на сопствените способности и постигања (вклучувајќи ги силните и слабите страни) и врз основа на тоа да ги определува приоритетите кои ќе му/и овозможат развој и напредување;
V-A.8	да го организира сопственото време на начин кој ќе му/и овозможи ефикасно и ефективно да ги оствари поставените цели и да ги задоволи сопствените потреби;

V-A.9	да ги предвиди последиците од своите постапки и од постапките на другите по себе и по другите;
V-A.10	да применува етички начела при вреднување на правилното и погрешното во сопствените и туѓите постапки и да манифестира доблесни карактерни особини (како што се: чесност, правичност, почитување, трпеливост, грижа, пристојност, благодарност, решителност, одважност и самодисциплина);
V-A.11	да дејствува самостојно, со целосна свесност од кого, кога и како може да побара помош;
V-A.15	да соработува со други во остварување на заеднички цели, споделувајќи ги сопствените гледишта и потреби со другите и земајќи ги предвид гледиштата и потребите на другите;
V-A.18	да истражува, поставувајќи релевантни прашања со цел да ги открие проблемите, да ги анализира и вреднува информациите и предлозите и да ги проверува претпоставките;
V-A.19	да дава предлози, да разгледува различни можности и да ги предвидува последиците со цел да изведува заклучоци и да донесува рационални одлуки.

Ученикот/ученичката разбира и прифаќа дека:

I-B.2	со употребата на јазикот во различни контексти и средини, и во различни форми, се овозможува ефикасна комуникација и интеракција (секогаш имајќи предвид со кого се остварува комуникацијата);
I-B.4	содржината и начинот на изразување на сопственото мислење можат да придонесат за одржување и за подобрување на комуникацијата, но и да предизвикаат недоразбирање и конфликти;
III-B.2	знаењата од математика наоѓаат примена во многу области од секојдневното живеење;
III-B.3	знаењата од математика се неопходни за усвојување на знаењата од други предмети и научни дисциплини;
III-B.6	природните ресурси на Земјата се ограничени и дека нивното неодговорно искористување има последици по квалитетот на животот;
III-B.7	глобалното затоплување води кон природни катастрофи со последици по живиот и неживиот свет на целата планета;
III-B.8	секоја индивидуа е одговорна за зачувување на природната средина во непосредното опкружување и пошироко и дека треба да развива еколошка свест и да делува во насока на заштита и одржливост на животната средина;
IV-B.1	дигиталната писменост е неопходна за секојдневното живеење – ги олеснува учењето, животот и работата, придонесува за проширување на комуникацијата, за креативноста и иновативноста, нуди разни можности за забава;
IV-B.2	неодговорното и неумешното користење на ИКТ има органичувања и може да носи ризици за поединецот или општеството;

IV-Б.3	потенцијалите на ИКТ ќе се зголемуваат и треба да се следат и користат, но и дека треба да се има критичен однос кон веродостојноста, доверливоста и влијанието на податоците и информациите кои се достапни преку дигиталните уреди;
IV-Б.4	во дигиталниот простор е важно да се обезбеди заштита на идентитетот, приватноста и емоционалната сигурност, да не се користи говор на омраза и кибернасилство и да се почитуваат правилата и нормите на комуницирање во дигиталните заедници;
IV-Б.5	информациите достапни во дигиталниот простор треба да се користат етички, според дефинирани правила, и за добро на луѓето;
V-Б.4	секоја постапка која ја презема има последици по него/неа и/или по неговата/нејзината околина;
V-Б.6	успехот во животот во голема мера зависи од целите кои ќе си ги постави, а од начинот на кој ќе ги планира активностите и ќе го организира времето во голема мера зависи ефикасноста и ефективноста во остварувањето на поставените цели.

РЕЗУЛТАТИ ОД УЧЕЊЕ

Тема 1. Претприемачка перспектива

Знаења/вештини:

- Прави разлика помеѓу креативност, иновација и пронајдок.
- Го идентификува претприемачот и претприемништвото.
- Го опишува претприемачкиот начин на живот и кариера.
- Го идентификува претприемачот како трагач по можности и решавач на проблеми.
- Ги објаснува факторите коишто го поттикнуваат растот на претприемништвото.
- Го опишува претприемачкиот процес.
- Користи алатки и техники за решавање на проблеми, генерирање идеи и избор на кариера.

Ставови/вредности:

- Прифаќа дека иновациите и претприемништвото се значајни за економскиот развој.
- Верува дека претприемништвото е остварлив избор за кариера.

Содржини (и поими) и број на часови	Примери на активности:
<ul style="list-style-type: none"> • Креативност, иновација и пронајдок (креативност, иновација, пронајдок, производ, услуга) број на часови: 2 	<ul style="list-style-type: none"> • На учениците им се дава работен лист на кој се наведени искази поврзани со дефинирањето на поимите КРЕАТИВНОСТ, ИНОВАЦИЈА и ПРОНАЈДОК. Учениците треба да ги поврзат поимите со точните искази. Односно: КРЕАТИВНОСТ - Способност да се генерираат идеи коишто може да се користат во решавање проблеми, забележување и креирање можности. ИНОВАЦИЈА - Промена која додава вредност на постоечки производ, услуга или процес. ПРОНАЈДОК - Сосема нов производ, услуга или процес кој, иако заснован на идеи и производи што се појавиле претходно, претставува ново решение на одреден проблем. Учениците преку техниката бура на идеи даваат примери за креативност, иновација и пронајдок. • Учениците следат визуелна презентација со примери за креативни решенија на одредени производи или услуги (на пример, едно од најпопуларните замрзнати јадења во светот – сладоледот на стапче, е измислено од 11-годишно дете и сл.). Учениците во групи дискутираат за тоа што им било најинтересно или со кои нови информации се запознале за време на часот. • Учениците се делат во две групи. Првата група истражува за одредени иноватори коишто ќе ги посочи наставникот, а втората група треба да истражува за нивните иновации. На хамер, или доколку има услови може и во дигитална форма (на пример во Canva), учениците сликовито го претставуваат тоа што го истражиле за иноваторите и за нивните иновации. Како помош, може однапред на учениците да им се дадат фотографии од иноваторите и иновациите. Учениците своето истражување го закачуваат на сид или, доколку е во дигитална форма, го презентираат од уредот на кој е изработено истражувањето (персонален компјутер, лаптоп, таблет). Потоа учениците го гледаат сработеното истражување на своите соученици. На крајот развиваат дискусија одговарајќи на прашањата: Што е заедничкото за иноваторите и нивните иновации? Како иноваторите и иновациите за коишто истражувале биле поврзани или влијаеле еден на друг? Кој проблем решаваат иновациите? и сл.
<ul style="list-style-type: none"> • Претприемачот како трагач по можности и решавач на проблеми • Претприемачки начин на живот и кариера 	<ul style="list-style-type: none"> • Преку бура на идеи (може да се користи Mentimeter, Kahoot, Google Forms, MS Forms и сл.) учениците одговараат на прашањето: Што го карактеризира успешниот претприемач? Преку дискусија учениците развиваат профил на успешен претприемач. Учениците се обидуваат да го поврзат претприемачот со проблемот кој го решава неговото/нејзиното решение и со задоволството на клиентите.

<p>(претприемништво, претприемач, можност, решавање на проблем, кариера, претприемачка околина) број на часови: 2</p>	<ul style="list-style-type: none"> Учениците имаат гостин – претприемач (пр. родител/старател – бизнисмен или претставник од локалната заедница). Пред посетата на гостинот, учениците изработуваат прашања (барем 10) кои би му ги поставиле на претприемачот со цел да се запознаат со претприемачкиот начин на живот и кариера, односно за предностите и предизвиците со коишто се соочува претприемачот како трагач по можности и решавач на проблеми во реален контекст (на пр. Што ве поттикна да го изберете патот на претприемништвото? Кој проблем го идентификувавте и како? Дали долго размислувавте како би можеле да го решите тој проблем? Што направивте за да го решите тој проблем? и сл.) Учениците индивидуално претпоставуваат дека би сакале да се претприемачи. На лист хартија (или на персонален компјутер, лаптоп, таблет) одговараат на следниве прашања: Кои проблеми би можеле да ги решат нивните производи или услуги за доброто на сите?; Каква промена сакаат да видат во локалната заедницата или во општеството преку своите производи/услуги? Одговорите ги презентираат пред соучениците.
<ul style="list-style-type: none"> Фактори коишто го поттикнуваат растот на претприемништвото Претприемачки процес (фактори, претприемачки процес) број на часови: 2 	<ul style="list-style-type: none"> Учениците читаат статија за лице кое станало успешен претприемач во сосема друга област од неговата експертиза. На пример, компанијата за брза храна KFC (Kentucky Fried Chicken) е основана од полковникот во пензија Харланд Сандерс. Преку дискусија учениците ги идентификуваат факторите коишто го поттикнуваат растот на претприемништвото: <ul style="list-style-type: none"> - невработеност или останување без работа; - возбудата и забавата за создавање нешто ново; - пензионирање и подолг животен век (и по пензионирањето повеќето луѓе сакаат да работат и да бидат активни); - зголемување на свесноста дека претприемништвото е остварлив избор на кариера; - претприемништвото како опција да се реши некој проблем. Учениците во групи на хамер го цртаат претприемачкиот процес т.н. „претприемачки часовник“. Користејќи го знаењето стеканото од претходните активности ги наведуваат сите елементи што го сочинуваат претприемачкиот процес: претприемач, идеи, барање можности, бизнис модел, започнување, финансии, производ/услуги, купувачи т.е. потрошувачи, човечки ресурси, менаџмент, маркетинг. Потоа учениците дискутираат за секој елемент посебно, објаснувајќи ја улогата на секој одделно и неговата корелација со другите елементи за успешно изведување на претприемачкиот процес. Исто така, се става акцент и на околината во која што функционира претприемачкиот процес и влијанието врз неа.

- **Како го дефинираме успехот во бизнисот - етичките и општествените одговорности на претприемачот (правење профит наспроти општествената одговорност на бизнисот)**

(успех, профит, општествена одговорност, етичко расудување и размислување)
број на часови: 2

- Учениците поделени во мали групи, добиваат домашна задача да напишат есеј на тема „Моќта на претприемништвото: познати успешни приказни“. Учениците истржуваат за успешни претприемачи и влијанието што го направиле во светот на бизнисот и воопшто оставиле свој белег во светот (на пример: Илон Маск, Франсоа Бетенкор Мејер, Стив Џобс, Ричард Брансон, Опра Винфри, Ријана, Мате Римац и др). Есеите ги презентираат на час пред соучениците. Потоа водат дискусија на зададената тема и изведуваат заклучок во однос на правењето профит наспроти општествената одговорност на бизнисот.
- Учениците во парови дискутираат одговарајќи на прашањето: Што е поважно: остварувањето профит или општествената одговорност? Воедно учениците даваат примери на компании што се успешни но се препознаени и како општествено одговорни, објаснувајќи што ги прави општествено одговорни (на пр. применување активности и вложување во заштита на животната средина, придонесување кон одржливиот развој, намалување на отпадот, рационално користење на ресурсите, инвестирање во обновливи извори на енергија и сл.)

Тема 2. Идеи и можности

Знаења/вештини:

- Ги препознава можностите за бизнис на локално, регионално и глобално ниво.
- Ги идентификува изворите за потенцијални можности во различни индустрии.
- Ги идентификува начините за истражување на потребите на потрошувачите.
- Ги опишува еколошките, економските и социјалните последици од бизнисот од аспект на зачувување на животната средина (одржлив развој).
- Објаснува што прават владите на државите за да ги постигнат целите за одржливиот развој и кои активности се преземаат за справување со климатските промени.

Ставови/вредности:

- Верува дека можностите за бизнис се подалеку од сопствените граници.
- Прифаќа дека треба да носи етички и одржливи одлуки.
- Ја цени улогата на владите на државите што ја играат за постигнување на целите за одржлив развој.

Содржини (и поими) и број на часови

Примери на активности:

<ul style="list-style-type: none"> • Претприемништвото во светот (бизнис, глобализација) број на часови: 1 	<ul style="list-style-type: none"> • Учениците добиваат задача во помали групи или во парови на Интернет да истражуваат за компанија чии производи/услуги се популарни надвор од земјата во која што за прв пат се произведени. На пример, американските кафулиња Старбакс (Starbucks), чии кафиња и посебната услуга сега се широко распостранети во светот, а сè почнало со идејата „колку би било убаво да се седне во кафуле во Европа и да се пие одлично кафе.“ По презентација на сработената задача учениците на лист хартија ги запишуваат можностите што ги нуди претпримништвото и во пошироко рамки (не само на локално ниво). На пример: <ul style="list-style-type: none"> - Светот на претприемништвото ги отвора вратите за секој од нас да погледне подалеку од нашите сопствени граници и да ги истражи можностите ширум светот. - Луѓето се поврзуваат и дискутираат за идеите, проблемите, предизвиците и можните решенија. Ваквата врска со други луѓе ја поддржува размената на идеи и е од суштинско значење за поттикнување на креативноста и иновативноста. - Со помош на Интернетот луѓето станаа посвесни за случувањата во светот, било во областа на науката, бизнисот, економијата и сл. Така, некој може да живее во една држава, а да решава проблем во друга...
<ul style="list-style-type: none"> • Истражување на потенцијални можности за бизнис (бизнис идеја, можност, потреба, побарувачка, оправданост) број на часови: 3 	<ul style="list-style-type: none"> • Учениците во парови спроведуваат анкета меѓу соучениците од своето одделение или од другите одделенија во училиштето (самите одредуваат). Прашањата од анкетата се поврзани со некаков проблем што би требало да се реши во училиштето, а со тоа и во локалната заедница. На пример, Како да се намали отпадот од пластични шишиња во училиштето?; Како училиштето да заштеди во потрошувачката на електрична енергија? и сл. Откако ќе ја завршат анкетата, учениците ги презентираат резултатите од анкетата, односно за кој проблем најмногу од испитаниците побарале да биде решен. Потоа развиваат дискусија за потенцијалните можности за бизнис во однос на решавањето на одредениот проблем во нивното училиште. • На учениците им се презентира студија на случај. На пример, да претпостават дека имаат идеја да отворат слаткарница во средината каде што живеат. Во слаткарницата сакаат да продаваат сладолед со уникатни вкусови. Меѓу другото, и сладолед без лактоза за децата што се нетолерантни на лактоза. Учениците се делат во две групи. Првата група треба да размисли и меѓусебе да дискутира за потребата од отворање на таква слаткарница (пр. колкав е бројот на деца што живеат во таа средина, како потенцијални потрошувачи; возраста на децата, колкав број од децата се нетолерантни на лактоза зашто тој процес на производство би бил поскап и сл.).

	<p>Втората група треба да размисли и меѓусебе да дискутира за оправданоста на оваа можност за бизнис (пр. дали во средината или во блиската околина веќе има слаткарница; дали моменталната цена на сладоледот би овозможил добра заработувачка и сл.).</p> <p>На крајот учениците ги презентираат своите согледувања.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Социјални можности и можности за заштита на животната околина (етичко и одржливо размислување, последици, одржлив развој, цели за одржлив развој, општествена одговорност) број на часови: 2 	<ul style="list-style-type: none"> • Учениците замислуваат студија на случај - започнале сопствен бизнис. На учениците во парови им се задаваат неколку различни сценарија коишто ги анализираат и дискутираат. Потоа треба да одредат каква акција би препорачале заедно со сите потенцијални последици од нивната одлука - добри и лоши. Учениците ја запишуваат својата акција и потенцијалните последици во дадениот контекст. Во колоните на една табела се наведува <u>СЦЕНАРИО</u> ; <u>ШТО БИ НАПРАВИЛ?</u> ; <u>ПОТЕНЦИЈАЛНИ ПОСЛЕДИЦИ ОД МОИТЕ АКТИВНОСТИ</u> <p>На пример, едното сценарио би можело да биде:</p> <p>СЦЕНАРИО - Сопственик сте на ресторан. Дали за пакување на храна за носење би користеле амбалажа за еднократна употреба, односно небиоразградлива амбалажа за да заштедите на трошоците или би инвестирале во еколошко пакување што е во согласност со вашата посветеност за одржлив развој?</p> <p>ШТО БИ НАПРАВИЛ? - За моите производи (храната) би користел пакување направено од еколошки материјали што можат да се рециклираат и разградуваат.</p> <p>ПОТЕНЦИЈАЛНИ ПОСЛЕДИЦИ ОД МОИТЕ АКТИВНОСТИ - Можеби трошоците би биле поголеми, но сепак на таков начин отпадот би бил биоразградлив и нема да се загадува животната средина.</p> <p>По завршување на задачата учениците ги анализирате потенцијалните последици по однос на носењето на нивните одлуки одговарајќи на следните прашања:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Дали ви беше тешко да изберете помеѓу носењето одлуки што доведуваат до финансиски успех и носењето одлуки коишто сметате дека се етички? Објаснете зошто. - Како би можеле да одговорите на конкурентниот претприемач кој носи неетички одлуки? - Какво е вашето мислење за важноста од донесување етички одлуки како претприемач? - Замислете дека по десет години сте отвориле сопствен бизнис. Дали мислите дека вашето етичко одлучување би било исто со одлуките што ги донесовте во оваа активност? Објаснете зошто. <ul style="list-style-type: none"> • Учениците следат видео презентација за активности што се преземаат во светот за справување со климатските промени. Потоа се развива дискусија за тоа што можат владите во светот да

преземат за да се надминат последиците од овие промени, а воедно и да се постигнат целите за одржливиот развој. На пример, зголемување на свесноста, законски решенија, наложување на претпријатијата да бидат транспарентни во решавањето на проблемите во средината каде што дејствуваат/работат и сл.

Тема 3. Во акција – Создавање на вредност

Знаења/вештини:

- Ги наведува основните фактори на производството.
- Прави разлика помеѓу производствени и услужни дејности.
- Дава примери на иновативни производи и услуги.
- Поставува приоритети, долгорочни, среднорочни и краткорочни цели.
- Изработува едноставен концепт / модел на бизнисот.
- Ги идентификува предизвиците за носењето одлука поради различните форми на несигурност и ризици поврзани со неа.
- Го препознава потенцијалот што го има една идеја за создавање вредност.

Ставови/вредности:

- Разбира дека за успешен бизнис е важно добро да се планира.
- Прифаќа дека за да се создаде некаква вредност, потребно е да се користат ресурси (време, финансии, технологија, знаење и др.).
- Верува дека иницијативата е битен услов за внесување промени во личниот живот и животот во заедницата.

Содржини (и поими) и број на часови

- **Производствени и услужни процеси**
- **Фактори на производството**
(производствени процеси - технологија, услужни процеси, земја, труд, капитал, претприемач, претприемништво)
број на часови: 3

Примери на активности:

- Учениците дискутираат на темата „Производство на чоколади наспроти правни услуги“. Преку дискусија и бура на идеи наведуваат најразлични производствени и услужни процеси, како и разликите меѓу нив.
- Учениците гледаат филм, „Чудовишта“ (Monsters Inc.) или „Чарли и фабриката за чоколади“, кој што вклучува фабрика или производство на стока или услуга од некој вид. По гледањето на филмот учениците во групи разговараат како факторите на производство се прикажани во филмот. На пример, ако го гледаат „Чудовишта“ (Monsters Inc.):
 - Земја (природни ресурси): Во светот на чудовиштата, наместо традиционални природни ресурси како земја, вода и минерали, чудовиштата се потпираат на вратите на човечкиот свет за да го соберат својот примарен извор на енергија - вриси од децата, подоцна заменети

	<p>со смеа. Фабриката каде што се обработуваат вратите им служи како физичко земјиште, а врисоците и смеата се природни ресурси.</p> <ul style="list-style-type: none"> - <u>Труд</u>: Труд во „Чудовишта“ доаѓа во форма на страшителите, вклучувајќи ги и главите ликови Мајк и Сали. Тие се чудовиштата обучени да влезат во човечкиот свет низ вратите и да собираат енергија за крик. Филмот ја прикажува посветеноста и вештините потребни за работната сила бидејќи тие имаат за цел да извлечат што е можно повеќе енергија за крик. Нивниот труд е директно поврзан со успехот на компанијата. Туака е и раководството, екипажот за одржување и истражувачите кои работат за да обезбедат ефикасно функционирање на фабриката. - <u>Капитал</u>: Физичкиот капитал ја вклучува самата фабрика, канистрите за крик и технологијата потребна за обработка на собраната енергија за крик. Вратите се исто така форма на физички капитал, бидејќи претставуваат значајна инвестиција за компанијата. - <u>Претприемач/претприемништво</u>: Вотернуз го претставува концептот на претприемништво во филмот, а подоцна и Сали кога ќе ја преземе функцијата извршен директор. Вотернуз е лидер кој се обидува да обезбеди долгорочен успех на компанијата и неговиот лик ја истакнува улогата на лидерство и одлучување во производствениот процес. <ul style="list-style-type: none"> • Учениците посетуваат производствена компанија во близина на училиштето каде што во реален контекст се запознаваат со факторите на производството.
<ul style="list-style-type: none"> • Планирање и управување - Бизнес модел (бизнес модел) број на часови: 2 	<ul style="list-style-type: none"> • Учениците следат видеопрезентација за креирање на бизнес модел (business model canvas), алатка што може да им помогне на претприемачите да создадат јасна визија и насока за тоа како ќе изгледа нивниот производ или услуга, поточно за планирање, креирање, испорачување и стекнување вредност. По видеопрезентацијата учениците дискутираат одговарајќи на прашањето: Зошто се креира бизнис моделот? Потоа во групи на хамер или со помош на некоја дигитална алатка (на пр. Canva) цртаат бизнис модел со сите негови елементи и со опис за важноста на секој елемент одделно (вредноста на производот/услугата; потрошувачите; каналите на дистрибуција; односите со потрошувачите; клучни активности; клучни ресурси; клучни партнери; приходи; трошоци). Откако ќе ја презентираат сработената задача, учениците на лист хартија запишуваат односно ја објаснуваат важноста од креирањето на бизнис моделот и како да се креира успешен бизнис модел. <p>За домашна задача учениците треба да креираат бизнис модел за изработка на производ или услуга за кој самите ќе го изберат. Сработеното го споредуваат со тоа што го сработиле нивните соученици.</p>

<ul style="list-style-type: none"> • Преземање иницијатива • Носење одлука - ризик и несигурност (иницијатива, одлука, ризик, несигурност) број на часови: 2 	<ul style="list-style-type: none"> • Учениците со некоја од техниките за генерирање на идеи ја анализираат изјавата на Александра Чонг, успешен претприемач: „Комфорната зона е убаво место, но ништо не расте таму“. Потоа во парови разговараат за тоа дали некогаш ја слушнале фразата „преземање иницијатива“ и објаснуваат што знаат и/или кога ја слушнале таа фраза. Потоа одговараат на прашањето: Дали еден претприемач може да биде успешен без да преземе иницијатива? (без да биде самоиницијативен, проактивен, упорен во извршување на своите цели, без самодоверба, односно без суштинските карактеристика на успешен и компетентен лидер во тоа што го работи). Учениците даваат примери за преземање на иницијативи за решавање на одредени проблеми во училишен и реален контекст. • Учениците размислуваат за нешто што би сакале да го променат или да донесат одлука. На лист хартија индивидуално го дефинираат проблемот за кој би сакале да донесат одлука. На пример, „ќе направам пристапна патека кај спортската сала“. Во Т-табела ги запишуваат позитивните работи (добрите) и негативните работи (ризиците/несигурностите) за носењето одлука за спроведување на замислената акција која што решава одреден проблем. По анализа на наведените позитивни и негативни страни, и земајќи ги во предвид сите алтернативни решенија, учениците утврдуваат дали е добра одлуката, на пример, самите да се нафатат да изградат пристапна патека. Сработената задача ја презентираат пред соучениците.
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Тема 4. Финансиска писменост, маркетинг и продажба

Знаења/вештини:

- Ги идентификува изворите на финансирање (сопствени и туѓи).
- Дава примери за едноставен буџет.
- Ги опишува основните инструменти на маркетингот.
- Идентификува различни видови на продажби.

Ставови/вредности:

- Смета дека буџетирањето е важна алатка за паметно управување со парите.
- Верува дека маркетиншките стратегии служат како основа за планирање во однос на задоволување на потребите на пазарот и за реализација на маркетиншките цели.

Содржини (и поими) и број на часови

Примери на активности:

- **Управување со парите**

(финансирање, сопствени финансии, позајмување/задолжување, трошоци, фиксни, варијабилни, приход, расход/трошоци, добивка/профит, буџетирање, буџет)
број на часови: 4

- Учениците ја користат веќе работената студија на случај, на пример, да претпостават дека имаат идеја да отворат слаткарница во средината каде што живеат. Веќе е утврдено дека имаат можност за развивање на сопствен бизнис. Учениците се делат во две групи. Првата група размислува и на лист хартија или на персонален компјутер/лаптоп/таблет запишува како ќе го започне бизнисот со сопствени финансии (пр. заштеда, продажба на имот...). Втората група треба да даде идеја за започнување на бизнисот со туѓи финансии (пр. позајмување, кредит...). На крајот учениците го презентираат сработеното по што се развива дискусија кој начин на финансирање е најдобар за почнување на сопствен бизнис.

- За истата студија на случај (отворање на слаткарница или може да се избере друја студија на случај) учениците се делата во три групи.

Првата група во табела (може Excel) ТРОШОЦИ и ИЗНОС ги наведуваат трошоците за започнување на бизнисот. На пример: изнајмување на простор – 120 000 денари/годишно, опрема – 200 000 денари итн. По наведувањето на сите трошоци го пресметуваат вкупниот износ на трошоците за започнување на бизнисот.

Втората група во табела (може Excel) ПРОИЗВОД, НАБАВНА ЦЕНА и ТРОШОЦИ ги наведуваат трошоците од продажба на производ. На пример, за еден сладолед е потребно:

- млеко со набавна цена од 80 денари за литар и трошоците за еден сладолед се 10 денари;
- шеќер со набавна цена од 50 денари за килограм и трошоците за еден сладолед се 10 денари; итн.

На крај се пресметува вкупната цена на чинење на еден сладолед.

Третата група во табела (може Excel) ТРОШОЦИ, ИЗНОС ги наведуваат оперативните трошци. На пример: режиски трошоци за еден месец се 12 000 денари; плати за вработените, 150 000 денари. итн. По наведувањето на сите трошоци го пресметуваат вкупниот износ на оперативните трошоци.

Откако ќе ја завршат задачата учениците го презентираат сработеното и развиваат дискусија одредувајќи ги фиксните и варијабилните трошоци како паричен израз на потребите за нормално функционирање на бизнисот.

- На учениците им се дава задача да креираат и менаџираат виртуелен штанд за топло чоколадо кое би го продавале за време на студентите денови во месец декември. Самите ја одредуваат цената на топлото чоколадо како и трошоците потребни за реализација на оваа претприемачка акција за период од еден месец. Учениците го изработуваат буџетот за реализација на активноста користејќи едноставни пресметки. Така го пресметуваат и профитот односно добивката од

	<p>работењето на штандот за топло чоколадо. (приход – расход = профит). Активноста ја изработуваат на хамер или со помош на дигитални алатки (Excel, Canva, PPT и др.). Учениците ги презентираат резултатите од сработената задача. По презентацијата се прави рефлексija за важноста на буџетирањето, една од основните алатки што се користи за управување со парите.</p> <p>За домашна задача учениците треба да изработат план/буџет како и за што би ги намениле средствата од профитот, односно добивката стекната со работењето на штандот за топло чоколадо.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Маркетинг (стратегија, маркетинг микс, производ, цена, дистрибуција, промоција, интернет маркетинг) број на часови: 4 	<ul style="list-style-type: none"> • Учениците во помали групи или парови претпоставуваат дека имаат сопствена пицерија и треба да развијат соодветна маркетиншка стратегија. Најнапред одлучуваат за тоа што ќе ја направи нивната пицерија успешна меѓу силната конкуренција. Потоа на лист хартија ги наведуваат деталите (маркетинг микс - производ, цена, дистрибуција, промоција за нивната пицерија). За помош, може да им се наведат неколку „почетни размислувања“ за нивните опции/избори. На пример: <ul style="list-style-type: none"> - Локација - трговски центар, град, на брег на езеро...; - Квалитет на храната; - Вид на услуга - маса, самопослужување; - Бесплатен Wi-Fi пристап; - Специјални промотивни понуди... и др. <p>Потоа учениците дискутираат одговарајќи на следните прашања: Кои се главните аспекти што ќе ја направат успешна нивната пицерија? т.е. Зошто луѓето ќе сакаат да доаѓаат во нивната пицерија?; Кој е целниот пазар за нивната пицерија? Кој е маркетинг миксот на нивната пицерија?</p> • Учениците во парови добиваат задача да дизајнираат пакување за производ што самите ќе го одредат. Задачата можат да ја сработат на хартија, во 3Д-форма или користејќи дигитални алатки. Откако ќе ја завршат задачата, сработеното го презентираат (како во галерија). Доколку дизајнот е во дигитална форма, се презентира од персонален компјутер/лаптоп/таблет. Потоа учениците треба да изработат план за рекламирање на производот во новото дизајнирано пакување. Односно, треба да направат реклама која што треба да им каже на луѓето за овој производ што се продава, како и за придобивките доколку се купи. Исто така, треба да се изгради доверба кај потрошувачите, да се привлечат нови клиенти, да се задржат постојните потрошувачи и да помогне бизнисот да е профитабилен. Идеи за промоција: кратка вест за на веб-страница користејќи соодветен формат со наслов, датум на издавање; дизајниран излог во трговски центар; радио реклама од 30 секунди, користење на социјалните медиуми во

	<p>промоција на производот/услугата, и др. Учениците можат да изготват кратка промотивна информација на својот производ/услуга на Facebook, Instagram, Tik-Tok или некоја од другите социјални медиуми коишто ги користат младите.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Продажба (видови на продажби, односи со потрошувачите) број на часови: 1 	<ul style="list-style-type: none"> • Учениците играат улоги ПРОДАВАЧ – КУПУВАЧ. Видот на продажба го одредуваат самите ученици (на пр. во продажен салон, по телефон и сл.) Се избира еден ученик (или доброволно се пријавува) кој ќе биде продавач и три ученици кои ќе бидат купувачи. Предметот што ќе го продава е по избор на „продавачот“ (пенкало, тетратка...). За две минути продавачот треба да се обиде да го продаде производот на сите тројца купувачи. Меѓутоа, купувачите не треба да ги изговораат зборовите ДА, НЕ и името на производот, во спротивно се исклучуваат од активноста и се вклучуваат други купувачи. По активноста учениците дискутираат за тоа кој е најлесниот и кој е најпредизвикувачкиот дел во активноста.

Тема 5. Презентација на бизнис идејата

Знаења/вештини:

- Развива комуникациски вештини.
- Ја објаснува важноста од презентирањето на својата бизнис идеја.
- Објаснува зошто е важно да се работи со другите кон заедничка цел (тимска работа, активно учество, споделување одговорност и придонесување).
- Користи техники за ефикасна презентација.
- Користи информации за планирање и организирање на настани во училиштето или во локалната заедница.

Ставови/вредности:

- Ја прифаќа важноста од развивање на социјалните вештини и лидерскиот потенцијал.
- Верува дека тимската работа и работната етика играат голема улога за остварување на заедници цели.

Содржини (и поими) и број на часови

- **Деловна комуникација**
- **Тимска работа**
(комуникација, интеракција, тимска работа, лидерство)
број на часови: 2

Примери на активности:

- Учениците поделени во групи од најмногу пет ученици на голем лист хартија цртаат силуета на деловен човек – претприемач. Учениците треба да ги идентификуваат зборовите што го опишуваат претприемачот како одличен комуникатор. Со фломастери или маркери во боја треба да се обидат визуелно да ги доловат зборовите на силуетата. На пример, учениците може да кажат дека добар комуникатор треба да биде одличен слушател, тогаш на силуетата би ѝ нацртале големи уши и сл. Како помош, учениците се охрабруваат да бидат креативни и да не се

	<p>плашат доколку нивната визуелизација не е верна. Може дури учениците да напишат зборови на силуетата, а потоа да им се помогне да визуелизираат некои од нивните зборови.</p> <ul style="list-style-type: none"> Учениците се делат во три групи и на секоја група ѝ се дава весник, селотејп и ножички. Учесниците за однапред дадено време (на пример 20 минути) да дизајнираат и креираат парче облека од весник. За ваквата активност учениците треба да имаат групна бура на идеи и делегирање на задачите. Учениците самите избираат лице од групата кое ќе го презентира готовиот производ.
<ul style="list-style-type: none"> Ефикасна презентација (презентација, техники за убедлива презентација) број на часови: 2 	<ul style="list-style-type: none"> На учениците им се задава задача да се обидат во една минута да ја презентираат својата бизнис идеја или бизнис модел (Elevator Pitch). За да успеат да изработат една ваква добра/убедлива презентација потребно е да ги следат следните чекори: <ul style="list-style-type: none"> <u>да ги идентификуваат своите цели</u> (на пр., дали сакаат на потенцијалните клиенти да им кажуваат за својата компанија или имаат одлична нова идеја што сакаат да ја претстават пред инвеститорите); <u>да објаснат со што се занимаваат</u> (на пр. почнуваат да ја изработуваат презентацијата со опис на тоа со што се занимава нивната компанија, со фокус на проблемите што ги решаваат и како им помагаат на луѓето); <u>да стават акцент на своите уникатни предлози</u> (на пр. со презентацијата треба да ги претстават и идентификуваат работите што нивната компанија или нивната идеја ги прават уникатни); <u>да сумираат</u> (се составува секоја секција/дел од презентацијата и потоа, се препорачува, презентацијата се прочита на глас и се мери времето потребно за нејзино претставување. Не треба да биде подолга од 1 (една) минута. Во спротивно, се ризикува да се изгуби интересот на слушателот); <u>да вежбаат</u> (колку повеќе се вежба, поприродна ќе станува презентацијата. При презентацијата треба да се внимава и на говорот на телото кое кажува исто толку колку и зборовите. Затоа се препорачува вежбање пред огледало или уште подобро пред соучениците). <p>Доколку учениците решат да изработат PPT (Power Point) презентација, не треба да биде поголема од 5 (пет) слајдови. Учениците индивидуално го презентираат сработеното пред соучениците.</p>
<ul style="list-style-type: none"> Организирање настани (планирање, организација, лидерство) број на часови: 2 	<ul style="list-style-type: none"> На учениците им се задава задача да испланираат и организираат училишен настан како можност за поттикнување и развивање на социјалните вештини и нивниот лидерски потенцијал. Оваа активност може да ја реализираат во координација со други наставни предмети и важни настани

за училиштето. На пример, планирање и организација на театарска претстава. Учениците треба да одредат каде и како ќе се одржи претставата, што сè е потребно за нејзина реализација, да ја одредат цената на билетот, да ја информираат јавноста, да ја рекламираат претставата итн. Театарските претстави се убав начин да се пренесе порака за одреден предизвик или проблем со кој се соочува заедницата. Слично, може да се искористат некои постоечки настани, како Денот на дрвото, Денот на шегата, организација на саем на домашни ракотворби, патронатот на училиштето и сл.

- Учениците посетуваат саеми каде што се запознаат со видовите и техниките на продажба, како и со техниките за рекламирање на производите. Исто така, учениците ги воочуваат и се запознаваат со изложените иновативни производи.