

Идеите на малките - в действие

Пенка Кръстева Дюлгярова,
СОУ „Нешо Бончев”, ул. ”Цар Освободител” №7
гр. Панагюрище, e-mail: stivad@abv.bg

Резюме Предприемачеството е нагласа и поведение, което определя отношението на човека към всеки аспект на неговия живот – личен, професионален, обществен. Тези качества не се появяват от само себе си, а се изграждат постепенно и процесът започва от най-ранна възраст. Настоящата статия е споделен опит по предприемачество в началното училище.

Keywords: entrepreneurship, business challenge, project- based learning

Няма неподходяща възраст, за да възпитаваме у децата социално поведение, финансови умения и предприемачество. Има само неподходящи начини. Защото възпитанието е процес, който започва в семейството с раждането на детето и го подготвя за мястото му в обществото. От нас – родители и учители, зависи как ще му помогнем да открие света. Ще насърчаваме ли неговото въображение? Ще му даваме ли възможност да се научи да поема рискове и да взема решения? Да си поставя цели? Ще го научим ли, че не трябва да се отказва, когато падне, а да стане и продължи напред?

Новата парадигма преобръща идеята за целите на образованието и за характера на конструиране на необходимото знание и е ориентирана не около намеренията, а върху резултатите. Тя изисква училището да се превърне в уеща се организация, като определя начините за достигане на стандартите, начините на диалог и взаимодействие за улесняване развитието на ученика, който се намира в действителна ситуация на цялостно учене, в която е включен емоционално, интелектуално и развива цялата си личност и интелигентност.

Джуниър Ачийвмънт /ДАБ/е най-старата, най-голямата и най-бързоразвиващата се организация с идеална цел, която работи в областта на икономическото образование. Тя е методиката, която се оформи като водеща в обучението по предприемачество. Територията, в която детето се учи правейки и забавлявайки се, учителят получава удовлетворение, а родителят увлечен... той просто става част от нея.

Предприемачеството като ключова компетентност преминава през всички образователни равнища, а обучението е насочено към:

- ✓ развитие на лична инициативност и предприемчивост;
- ✓ обогатяване и разширяване на икономическите знания на практическа основа;
- ✓ стимулиране на интереса на малките ученици към различни професии като основа за бъдещото им кариерно развитие;
- ✓ формирането и развитието на умения за организирано действие в процеса на екипна работа.

„Идеите на малките в действие“ е едно от многото вълнуващи събития на Джуниър Ачийвмънт, което зарежда с положителни емоции не само децата, но и всички участващи в него. Състезателният характер го прави неповторимо изживяване, което възпитава лидерско и социално-отговорно поведение. Децата работят в екип и вземат заедно

решения, но същевременно намират изява за своите индивидуални таланти и интереси. „Малките в действие“ се организира за пръв път през 2006 г. като състезание на национално ниво, в което ученици от първи до четвърти клас решават практически казуси и прилагат наученото по програмите на Джуниър Ачийвмънт. То бързо набира популярност и става любимо събитие, защото дава възможност на най-малките да споделят своите идеи за решения на реални проблеми в местната общност.

Бизнес предизвикателството е насочено към провокация на идеите на най-малките ученици. През 2013 г. задачата им бе да помислят за бизнес, който да носи приход, но и да има социална насоченост.

1. Бизнес идеята ни - актуална и болезнено наболяла за района тема в последните години. Решихме да инвестираме във възраждането и популяризирането на панаира „Грънци“ и да изживеем удоволствието да произведем сами и продадем предмети от глина. Представянето на бизнес проекта е съпроводено с проучване на пазара, на проблема и разбира се на бизнес потенциала на идеята. Екипът преминава през всички етапи на работа на една малка компания.

2. Казусът: Всяка година в навечерието на Великден в града ни се провежда панаир. На Разпети петък е прието да се продават керамични и домакински дървени изделия и този ден е останал в историята на града ни като „Ден на грънците“. Но в последните години той все повече се отдалечава от първообраза си. Нещо повече-превръща се в повод за обвинения и спорове.

○ Малко история

Защо се появява панаирът на Разпети петък? Отговорът на този въпрос намираме в народната традиция, в чийто празничен календар съществува денят „Червен петък“. Той съвпада с Разпети петък в християнския календар, неотменно свързан с религиозните обреди на този ден. Разпространен е в цялата страна. Нарича се така заради цвета на керамичните изделия, които на този ден грънчарите продават на символична цена или подаряват край църквите. А защо е избран от тях този ден? Обяснението го намираме в Свещеното писание, където е съобщено, че тридесетте сребърника, с които е платено за предателството на Христос, са взети от „грънчаревата нива“. Ето защо за изкупление на този грях грънчарското съсловие в деня на Христовото разпятие дарява вярващите с плодовете на своя труд. Традиция и религиозен култ, вплетени в едно – това е някогашният панаир „Грънци“, провеждан в Панагюрище край стените на църквата „Свето Въведение Богородично“. Съборът е играл важна роля в социалния живот. Неговото провеждане довежда до консолидацията на една социална общност. Той е израз на икономическата интегрираност на даден регион.

○ Проблемът

„...За съжаление, традиционният пролетен панаир в Панагюрище стана напоследък злободневна тема. Злободневна, защото той все повече се отдалечава от първообраза си – така известния панаир „Грънци“. Днес, комерсиално профаниран и крещящо кичозен, той е проява на пошлост и малокултурие. Нещо повече – в него няма никаква икономическа логика...”

из „Историята на панаира в Панагюрище“ от Георги Керкенияков,
Уредник в Исторически музей - Панагюрище

3. Решението.

Идеята се зароди още при разработване на темата за професиите. Търсейки разнообразието и особеностите на различните професии ние стигнахме до историческите им корени - занаятите. И това не е случайно. В началото на XIX в. Панагюрище достига значителен икономически и духовен разцвет. Тук се развиват редица занаяти.

Посетихме „Уличката на занаятите“ в Градския исторически музей /за съжаление така популярното предприятие Персийски килим и станове, които съм виждала в детството си там са вече история/, надникнахме през стъклени витрини, за да стигнем до единствената действаща грънчарница в града ни, намираща се на крачки от училището. Истинска малка грънчарска работилница, недокосната от времето. Такава каквато я помня от ученическите си години. Гостуването ни там отразихме в [клип](#). Придружаваха ни няколко родители. Те са друго поколение и тях не са ги водили от училище /както нас/ да видят къде се раждат грънците, а за часовете по моделиране са купували глината от магазина...

Така започна всичко: Любопитството на децата, интереса на родителите, магията на грънчарското колело, първите глинени съдове, направени от децата, възклицанието на едно от тях „Това е уникат!“ и въпросът на родителя: „Мога ли да си го закупя?“

Проведохме урок в седмицата на предприемачеството на тема [„Занаяти, професия, хоби“](#). В края на урока някак неочаквано, но все пак логично представителят на Сдружението на предприемачите /наш гост/ поздрави учениците и им постави първата задача с предприемачески характер: Децата ще получат парична сума като награда, но те трябва да изберат едно от двете предложение за използването и - да си купят шоколад или да я инвестират в глина за бъдещо производство.

Настана тишина. Всички присъстващи - родители, гости и най-вече аз притаихме дъх. Обучението по предприемачество си е обучение, урокът си е урок, но пък кое дете би отказало шоколад?!

Децата направиха своя избор: ще правим грънци и ще ги продадем на предстоящия панаир.

4. Бизнес планът и етапи на работа

4.1. Подготвителен:

- Анкета сред родителите, с цел проучване на интереса: какво биха си купили за спомен от панаира /традиция е да закупиш нещо глинено или дървено за здраве/. Така се насочихме към артикула, който ще се търси най-много.
- Сформиране на екипи и разпределяне на задачите. Осигуряване на капитал за обезпечаване на производството:

-начален капитал - дарението от Сдружението на предприемачите, с което ще закупим глина;

- помощ от родителите и безценната подкрепа на грънчаря;

- Реклама - чрез информироване, запознаване и акцентирание върху благородния замисъл на идеята.

4.2. Основен етап

- Закупуване на материали и стартиране на производството, като организираме поточна линия по екипи и индивидуално производство на отделни артикули. Всеки прави това, в което е най-добър.

- Работим в училище, но използваме и грънчарницата. Класната стая се превърна в своеобразна работилница, а междучасията не бяха това, което сме свикнали да наблюдаваме.
- Определяме себестойността на продукта и формирахме пазарна цена – използвахме познатата формула (материали+труд+печалба) .
- Представяме продукта на пазара – училищен великденски базар.
- Запечатваме прозрачната кутия за парите/дарение/;
- След приключване на последните продажби отваряме кутията, броим и записваме. Изчисляваме колко сме спечелили и правим равностойност.
- Разпределение на спечеленото – награда за класа +средства за ново производство + благотворителност.
- Изчисляване на реален финансов резултат /печалба/ - екип счетоводство;
- Разпределение на финансите – ново производство и благотворителност;
- Решение: час от печалбата да предоставим като дарение на дете в нужда.

4.3. Заключителен

- обратна връзка - чрез оценка на инициативата през погледа на участници в инициативата - ученици, родители и доброволци, и странични наблюдатели.
- популяризиране на инициативата в общността-чрез сайта на класа, клип в YouTube, в медиите.

РЕАЛИЗАЦИЯТА

Училищни и класни базари са най-популярната възможност за изява. Това е начин да покажеш продукт, но и да извършиш продажба. Инициативата е заложена в програмите на Джуниър Ачийвмънт за България, и е насочена към формиране на умения за бизнес предприемчивост, инициативност и новаторски дух. Подобни инициативи поставят акцент върху пътя, който трябва да извървят децата при подготовката на своя базар, дейностите, които реализират и уменията, които усвояват, а парите, които ще съберат са цената за добре свършената работа.

Изложбата-базар „Великденско настроение” се посрещна с интерес, а продукцията беше бързо продадена. Част от събраната сума беше използвана за закупуване на куфарчето с материали за работа на класа по ДАБ за следващата учебна година. Добродетелността и взаимопомощта е заложена и е неразривна част от работа по Джуниър, затова част от сумата я дарихме на дете със здравословен проблем.

УСПЕХЪТ

Бизнес идеята ни и изработения бизнес план станаха победител в състезанието и като награда получихме право да участваме със свой щанд на младежкия бизнес форум „Изгряващи звезди”. Той обединява годишните национални състезания по най-популярната програма на ДАБ – „Учебна компания”. На търговското изложение учебни компании на ученици и на студенти от цялата страна представят на щанд своите бизнес идеи и продукти, върху чието разработване и популяризиране са работили през цялата учебна година. Те се оценяват от журита,



съставени от представители на бизнеса и публичните институции, пред които всяка учебна компания трябва по регламент да презентира на сцена в рамките на 3 минути. Екип „Усмивчици“ представи своята „Грънчарница“. Бяхме най-малките, но и най-атрактивните.

ИДЕЯТА В РАЗВИТИЕ

Дали от прекия контакт със земята под формата на глина или от непривичната за училище дейност, а може би заради видимия резултат от положеното усилие и добре свършената работа творческият дух и предприемчивостта се настаняха трайно в класа. Работата ни по предприемачество продължи. През новата учебна година се потопихме в магията на нов занаят-тъкачеството. Нашата работа не остана забелязана. И не само това-успяхме да привлечем и спечелим и други за работа по предприемачество.

„Най-големият провал е да не опиташ“. Тази мисъл на Деби Фийлдс се превърна в мото на представителна изява по предприемачество „Весела въртележка“. Бизнес предизвикателството „Грънчари“ започна като част от инициативите на един клас по проекта „Занаяти, професии и хоби“, за да премине в представителна изява на три класа, работещи по три теми на ДАБ. Три екипа от три класа с три производства в една бизнес идея, реализирана от три отдела: Маркетинг, Реклама и Финанси... Иновативност, интерактивност, интердисциплинарност и технологии в един нестандартен, динамичен и емоционален урок. Опитавме и не се провалихме. Напротив. Успяхме.



ИЗВОДЪТ

„...Панаирът е място за себеизява, забава, обмен на информация, но и място за формиране на национално самосъзнание.“

Децата винаги са очаквали и очакват това събитие, известно в местния ни фолклор като „Грънците“ с нетърпение. Едва ли заради самите грънци. И ако досега те са били само зрители и клиенти на лъскави сергии и атрактивни въртележки сега те получиха възможност да заемат друга роля - да бъдат производители – занаятчии и търговци. Стигнаха и по-далеч – мислиха и действаха като истински предприемачи и увеличаха в дейности и други. Преди да стигнат до там обаче те извървяха дълъг път:

1. Запознаха се с историята на занаятите в нашия град;
2. Докоснаха се до работата на занаятчията - чуха песента на грънчарското колело, усетиха магията на глината и дървото;
3. Организираха производство и произведоха продукти-глинени ритони и съдове, декорирах дървени бъркалки и изработиха хартиени въртележки;
4. Представиха продуктите си на пазара, като се съобразиха със съветите на специалист/доброволец;
5. Продадоха продукцията и спечелиха пари;
6. Минаха през целия процес на производство, разбраха важността на маркетинга и рекламата, за да усетят резултата като финансово измерение, но и като популярност и публична оценка. Реализираха своя бизнес план.

7. Осъществиха приемственост на старата традиция, с превес на културните прояви и старинно производство, с търговия на занаятчийски изделия.

ЗАКЛЮЧЕНИЕТО

Големите идеи нямат възраст. „Малките в действие“ е не само своеобразно продължение на предприемаческите програми на Джуниър Ачийвмънт, но то ги отвежда на следващо ниво, защото по естествен начин свързва изучаваното в училище с реалния живот. Предприемчиви хора се раждат навсякъде, но предприемачите се създават. Може би това, от което се нуждаем, за да разгърнем напълно нашия потенциал и реализираме идеите си, с повече екипна работа и увереност в собствените сили. Предприемачеството е начин на мислене, но и ценна съставка във формулата на успеха. А ние вече знаем, че големите промени тръгват от малките стъпки и от единичните идеи.

Литература

Дракър, П., Новаторство и предприемачество. Изд. “Хр. Ботев”, С., 1992.

Дракър, П., Мениджмънт предизвикателствата през 21 век. Изд. “Класика и стил”, С., 2005.

Тодоров, К., Предприемачеството и дребен бизнес. Изд. “Мартилен”, С., 1997.

www.jabulgaria.org