



METODINĖS REKOMENDACIJOS

VERSLUMO
GEBĖJIMŲ
UGDYMAS
9-10
KLASĖSE

Projektas

„Mokymosi krypties pasirinkimo galimybių didinimas
14-19 metų mokiniams, II etapas:
gilesnis mokymosi diferencijavimas ir individualizavimas
siekiant ugdymo kokybės, reikalingos
šiolaikiniam darbo pasauliui“



UGDYMO
PLĖTOTĖS
CENTRAS

Leidinyi parengtas ir išeistas igyvendinant projektą
MOKYMOsi KRYPTIES PASIRINKIMO GALIMYBIŲ DIDINIMAS
14-19 METŲ MOKINIAMS. II ETAPAS: GILESNIS MOKYMOsi DIFERENCIJAVIMAS
IR INDIVIDUALIZAVIMAS SIEKIANT UGDYMO KOKYBĖS,
REIKALINGOS ŠIUOLAIKINIAM DARBO PASAULIUI

Projektas finansuojamas Europos socialinio fondo ir Lietuvos Respublikos biudžeto
lėšomis pagal Bendrojo programavimo dokumento 2.4 priemonę
“Mokymosi visą gyvenimą sąlygų plėtra”

Leidinio rengėjai:

Redakcinė grupė:

Danutė Bareikienė, Rita Česonienė, Nijolė Jucienė, Edmundas Kvederis,
Sonata Likienė, Irma Neseckienė, Inga Niuniavaitė, dr. Eugenijus Savičius,
dr. Loreta Statauskienė, Daiva Strielkūnienė

VŠĮ Lietuvos Junior Achievement

Projekto mokyklų mokytojai:

Lilijana Ališauskienė, Giedrė Banelienė, Danutė Bitytė, Virginija Brusokienė, Jolanta
Čėsnienė, Jurgita Dembinskienė, Rita Jedik, Rita Kavaliauskaitė, Danguolė Kerienė, Rita
Kliševičienė, Vidas Krištaponis, Rita Lysenko, Rima Meldaikienė, Ilona Miknienė, Rūta
Mockevičienė, Daiva Palukaitienė Akvelina Paškauskienė, , Ramunė Petronienė, Jūratė
Pinkienė, Saulius Pratkėlis, Sigitas Pudžiūvelis, Alfredas Ribikauskas, Algė Rimšaitė, Eglė
Ruplėnienė, Olga Semėnienė, Ingrida Saunorienė, Stefa Staknienė, Lina Stasiūnaitė, Laima
Steponkevičienė, Rasa Suslavičienė, Antanina Tiepliakova, Danguolė Trepulienė, Rasa
Tumosienė, Vilija Urbanavičienė, Linara Urbonavičienė, Renata Varnienė

Redaktorius Vidas Zdanavičius
Dizaineris - maketuotojas Ričardas Žitkauskas

TURINYS

ĮVADAS	7
Verslumo samprata.....	11
1. MOKOMOSIOS MOKINIŲ BENDROVĖS PROGRAMA	15
1.1. Mokomosios mokinių bendrovės programos dėstymo ypatumai	15
1.2. Mokomosios mokinių bendrovės (MMB) įvadas.....	18
1.3. Idėjos sukūrimas	19
1.4. Idėjų atranka	23
1.5. Rinkos tyrimas	24
1.6. Mokomosios mokinių bendrovės įkūrimas	27
2. VERSLO PLANAS	34
2.1. Tikslus verslo idėjos formulavimas.....	35
2.2. Aplinkos analizė	36
2.3. Pradinio kapitalo formavimas.	38
2.4. Rinkodaros planas.	40
2.5. Darbo efektyvumo ir kokybės užtikrinimas.	40
2.6. Darbuotojų paieška ir priėmimas.....	41
2.7. Prognozavimas	42
2.8. Gamybos planas.....	44
2.9. Įmonės finansai (finansų planas)	44
2.10. Savęs įvertinimas.....	45
3. MOKINIŲ BENDROVĖS VALDYMAS	52
Bendradarbiavimas	57
3.1. Darbai ir pareigybės mokinių bendrovėje.....	58
3.2. Įsidarbinimas bendrovėje	68
3.3. Bendrovės valdymas	70
4. MOKINIŲ BENDROVĖS VEIKLOS UŽBAIGIMAS	72

ĮVADAS

Verslumo ugdymo **tikslas** – ugdyti mokinių gebėjimus, reikalingus jiems kaip individams ir kaip visuomenės nariams savarankiškai gyventi bei pozityviai veikti savo, šeimos ir visuomenės labui, prisiimti atsakomybę, mokėti gyventi visuomenėje rinkos ekonomikos sąlygomis.



Verslumo ugdymo uždaviniai:

- siekiant įtraukti jaunus žmones į konstruktyvią savo krašto ūkinę ir kultūrinę veiklą, sudaryti galimybes susipažinti su tradicijomis, verslo kaita savo regione, šalyje, Europos Sąjungoje, pasaulyje;
- suteikti ekonominių, teisinių, kultūrinių žinių, reikalingų ne tik verslui organizuoti, bet ir dalyvaujant jame kaip darbuotojui;
- ugdant kūrybingumo, atsakingumo, darbštumo, sąžiningumo, numatyto tikslo siekimo vertybines nuostatas, reikalingas tiek versle, tiek asmeniniame gyvenime, mokyti argumentuotai išreikšti savo poreikius, realiai vertinti aplinkybes, rizikuoti priimant sprendimus, planuoti, organizuoti ir kokybiškai įgyvendinti numatytus darbus.

Valstybiniu lygmeniu verslumo ugdymas pradėtas svarstyti ir reglamentuoti palyginti neseniai. 2004 m. birželio 2 d. Švietimo ir mokslo ministro įsakymu Nr. ISAK-835 patvirtintoje *Ekonominio raštingumo ir verslumo ugdymo strategijoje pateikiamas toks verslumo apibrėžimas: verslumas – tai asmens mąstymo būdas ir asmeninės socialinės, vadybinės bei asmeninės kompetencijos, leidžiančios turimas žinias pritaikyti savo kasdieniam gyvenimui, t. y. konkretūs gebėjimai, teikiantys galimybę ne tik organizuoti savo verslą, bet ir prisiimti riziką už padarytus sprendimus.* Strategijoje teigiama, kad pradinėje ir pagrindinėje mokykloje turi būti ugdomos tokios mokinių asmeninės savybės, kaip kūrybiškumas, iniciatyvumas ir nepriklausomybė, skatinančios ugdyti verslumo nuostatas. Jos bus naudingos mokiniams ateityje, nepaisant to, kokia veikla jie užsiimtų. Be to, ekonomikos ir verslumo ugdymas turi suteikti pagrindines žinias ir ryšį su verslo pasauliu bei tam tikrą pradinį verslininkų vaidmens visuomenėje supratimą.

Ekonomikos ir verslumo, kaip savarankiško privalomojo dalyko, mokykloje mokomasi nuo 2003–2004 m. m. ir tik 9 arba 10 klasėje. 2002 m. Švietimo ir mokslo ministro patvirtintas „Ekonomikos mokymo programos ir standartų“ projektas tapo geru pagrindu atnaujinant *Ekonomikos ir verslumo bendrąją programą (2008)*, kurią rengiant ypač daug dėmesio skirta mokinių praktinių gebėjimų ir įgūdžių ugdymui, motyvacijos skatinimui. Sudaromos sąlygos teorines žinias ir suvokimą nuolat įtvirtinti praktinėje veikloje.

Šių metodinių rekomendacijų paskirtis – padėti ekonomikos mokytojams integruoti ir organizuoti verslumo ugdymo procesą dirbant pagal 2008 m. rugpjūčio 26 d. LR Švietimo ir mokslo ministro įsakymu Nr. ISAK-2433 patvirtintą *Ekonomikos ir verslumo bendrąją programą*.

Visas verslumo ugdymas turi būti nukreiptas į galutinį rezultatą – išugdyti asmenybę, gebančią savarankiškai ir atsakingai veikti. Verslumo ugdymo turinys priklauso nuo ugdytinio poreikių ir galimybių analizuojant esamą aplinką, todėl galima teigti, kad verslumo ugdymo turinį sudaro turimos ir įgyjamos žinios, išsiugdomi gebėjimai, vertybinės nuostatos ir pasirinkti veiklos būdai. Veiklai organizuoti tinka visi aktyvūs mokymo(si) metodai: mokymasis bendradarbiaujant, komandinis darbas, projektinis metodas, problemų sprendimo metodai ir pan.

Kiek laiko skirti verslumo ugdymui dėstant ekonomikos ir verslumo dalyką, mokytojas sprendžia individualiai, pasirinkdamas projektinius darbus arba pamokų užduotis, lanksčiai pritaikydamas prie savo dėstomo dalyko turinio. Verslumo programa ugdymo procese gali būti:

- integruojama tiek formaliame, tiek neformaliame ugdyme;
- kaip atskira programa – taikoma organizuojant projektinius darbus;
- kuriamos mokomosios mokinių bendrovės.

Mokant verslumo, teorinės žinios turi būti derinamos su svarbiu „mokymo(si) veikiant“ elementu: geriausias būdas išmokyti verslumo yra praktiškai dirbti verslo srityje. Metodinėse rekomendacijose pateikiame verslumo ugdymo pagrindinėje mokykloje pavyzdį – Mokomosios mokinių bendrovės (MMB) programą, kurią rekomenduojame įtraukti į Ekonomikos ir verslumo mokymo programą 9 ir (arba) 10 klasėje mokantis ekonomikos ir verslumo, kaip mokymo programos dalį arba kaip popamokinę veiklą. Šiai veiklai siūlome skirti 17 val. Mokykla gali pasiūlyti mokiniams taip pat pasirenkamąjį 17 val. Mokomosios mokinių bendrovės modulį. Ši programa suteikia jaunimui progą įvertinti ir geriau suvokti verslo vaidmenį, lavinti bendravimo įgūdžius, spręsti problemas, mokyti dirbti komandoje, ugdo norą imtis atsakomybės ir iniciatyvos. Tai puiki proga išsiugdyti savigarbą ir pasitikėjimą savimi, atskleisti savo kūrybiškumą. Mokinių bendrovių tikslas – plėtoti nedidelę tikrą ekonominę veiklą.

Metodinėje medžiagoje skelbiamas metodinės literatūros, papildomos literatūros bei nuorodų į naudingas interneto svetaines sąrašas, kuris pagelbės mokytojui ruošti pamokoms bei organizuoti ugdymo procesą.

Visa pateikta medžiaga yra rekomendacinio pobūdžio; joje pateikti siūlymai, kokiomis priemonėmis galima įgyvendinti verslumo ugdymo programą integruojant ją į *Ekonomikos ir verslumo* bendrąją programą. Kiekvienas mokytojas laisvai ir kūrybiškai planuoja mokinių bei savo veiklas siekdamas galutinio rezultato, atsižvelgdamas į Ekonomikos ir verslumo bendrosios programos nuostatas.

Tikimės, jog ši metodinė medžiaga padės kūrybiškai organizuoti ekonomikos ir verslumo mokymo(-si) procesą, naudojant Mokomosios mokinių bendrovės veiklą, skatinant mokinių kritinį mąstymą, mokomąsias priemones.

¹*Ekonomikos pradmenys IX–X klasėms, Vilnius: TEV ir EŠSC, 2003.*

²*Ekonomika ir verslas, Vilnius: Lietuvos Junior Achievement, 2009, I d.*

Verslumo samprata

Verslumo samprata yra labai plati. Verslumas – verslininko pastangos ir rizika gaminant prekes ir teikiant paslaugas¹. Verslumas – tai vaizduotė, naujovėms linkęs mąstymas bei valdybos gebėjimai, reikalingi imtis verslo ir jį tvarkyti². Verslumas – tai naujos rizikingos veiklos kūrimo ir naujai sukurtos rizikingos veiklos pelningumo augimo procesas.

Mokymas, kaip valdyti verslą, yra tik vienas aspektas. Verslumas turi būti suprantamas plačiau:

Verslumas – tai naujų idėjų, projektų įgyvendinimo siekimas, t. y. gebėjimas sėkmingai organizuoti ir valdyti savo gyvenimą bei verslą, pelningai gaminti prekes ar teikti paslaugas; tai – mąstymas ir veikimas.

Verslumas – tai kūrybiškumas, naujovės, pasirengimas rizikuoti ir gebėjimas planuoti bei valdyti projektus, siekiant numatytų tikslų.

Verslumas – asmenybės tobulėjimo būdas, savarankiškumo ir laisvės įrankis.

Verslumas – visuomenės gyvenimo kokybės gerinimo katalizatorius.

Verslumas – kūrybingos, veiklios ir atsakingos asmenybės lyderystės matas.

Verslumas – tai asmenybės gebėjimai svajoti apie ateitį, formuoti tikslus, numatyti strategijas ir maršrutus tiems tikslams pasiekti, uždegti save ir komandos narius kryptingai ir atkakliai veikti, žengiant užsibrėžto tikslo link.

Verslumo įgūdžiai ir verslininkiškas požiūris yra ir asmeninio tobulėjimo įrankiai. Paprastai verslumo mokymą sudaro šių asmeninių savybių tobulinimas:

- kūrybingumas – gebėjimas kurti, matyti galimybes kitur, negu mato kiti;
- idėjos ir intelekto galia – gebėjimas generuoti unikalias idėjas ir sprendimus;
- savęs pažinimas – savo tikslų, prioritetų ir principų nustatymas;
- planavimas – savo siekių planų sudarymas;
- gebėjimas organizuoti veiklą įtraukiant aplinkinius;
- siekis išbaigti viską, kol bus pasiektas norimas rezultatas;
- rizikos suvokimas ir valdymas;
- lyderystė ir aktyvumas;
- nuolatinis tobulėjimas.

Verslumą galime apibūdinti ir kaip naujos idėjos turėjimą ir siekimą ją įgyvendinti, o tai būdinga ne tik verslininkams, todėl verslumą reikėtų suvokti daug plačiau. Verslumas apima norą kažką keisti pačiam ir gebėjimą priimti bei palaikyti naujoves, perimtas iš kitų, prisiimti atsakomybę už savo veiksmus, užbaigti tai, kas pradėta, žinoti, kur einame, iškelti tikslus ir jų siekti bei tikėtis juos pasiekti.



Verslus žmogus apibūdinamas kaip:

- kūrybingas;
- stebintis situaciją;
- aktyviai veikiantis;
- komunikabilus, bendraujantis;
- savarankiškas;
- energingas;
- iniciatyvus;
- atkaklus;
- motyvuotas;
- atsakingas;
- tolerantiškas ir turintis kitų teigiamų savybių.

Verslumas yra kompetencija, padedanti:

- Spręsti problemas, t. y. ugdyti mokinių gebėjimus tokiose srityse kaip planavimas, sprendimų priėmimas, komunikavimas ir atsakomybės prisiėmimas.
- Užmegzti ryšius, įtraukti į veiklą skirtingų interesų asmenis, bendradarbiauti, dirbti komandoje, mokytis prisiimti naujus vaidmenis.
- Pasitikėti savimi, motyvuotai veikti, kritiškai ir nepriklausomai mąstyti, ryžtingai ir savarankiškai mokytis.
- Rodyti asmeninę iniciatyvą, aktyviai ir kūrybingai veikti, būti pasiruošusiam susidurti su rizika ir jos pasekmėmis įgyvendinant idėjas.

1. MOKOMOSIOS MOKINIŲ BENDROVĖS PROGRAMA

1.1 Mokomosios mokinių bendrovės programos dėstymo ypatumai

Mokinių bendrovių programų įtraukimas į mokymo programą valstybiniu arba regioniniu lygmeniu daro teigiamą poveikį šių programų sklaidai ir sėkmei, stiprina mokytojų motyvaciją. Ši veikla iš mokytojų reikalauja ne tik specialių žinių, bet ir kitų mokymo metodikų taikymo. Iš pradžių mokytojas mokiniams perteikia pagrindines žinias ir išaiškina svarbiausias verslo sąvokas. Vėliau jo vaidmuo įgauna pagalbininko, konsultanto ir tylaus stebėtojo bruožų. Mokytojas sprendimų priėmimą atsakomybę perleidžia mokiniams, nes tik prisiimdami atsakomybę mokiniai tobulina savo verslumo savybes ir įgūdžius. Tam reikia specialaus pasirengimo, dažnai būtina skirti papildomo laiko po pamokų. Daugeliu atvejų mokytojų darbas po pamokų nėra nei pripažįstamas, nei atlyginamas, vadinasi, mokytojams atimamas noras dalyvauti tokioje veikloje.

Ryšių su verslo pasauliu plėtojimas ir konsultantų iš vietinių verslo įmonių pagalba yra svarbūs sėkmingų mokinių bendrovių programų mokykloje elementai. Mokytojų vaidmuo – teikti pagalbą skirtingais programos etapais, tuo tarpu mokiniams yra reikalingi konsultantai iš tikrų įmonių, kurie papasakotų apie savo patirtį ir padėtų mokiniams daugiau sužinoti apie verslą ir verslumą.

Šiuo metu pagrindinės kliūtys, trukdančios plačiai taikyti šią programą, yra šios:

- nepakankamas pripažinimas;
- aiškios vietos mokymo programoje nebuvimas;
- mokytojų motyvacijos ir specialaus pasirengimo trūkumas;
- per menkas mokyklų skatinimas iš valstybės valdžios institucijų.

Mokyklos skatinamos dalyvauti šioje programoje, nes daugelis įgūdžių, įgyjamų dalyvaujant mokinių bendrovių veikloje, turi svarbią reikšmę dėstomiesiems dalykams. Tai apima ir įvairiapusių, ir asmeninius įgūdžius, taip pat verslumo pagrindus.

1.2 Mokomosios mokinių bendrovės (MMB) įvadas

Jei esate nusprendę su mokiniais pabandyti steigti MMB, ši medžiaga Jums padės tai padaryti. Nesvarbu, kokį dalyką Jūs dėstote ir iš kokio dalyko bus mokinių idėja (matematikos, biologijos), svarbu, kad jie ugdysis verslumą bei pamatys, kas yra verslas. Jums nebūtina į MMB veiklą įtraukti visus, suteikite galimybę dalyvauti aktyviausiems ir pamatysite – jie Jus nustebins. Tegul tai būna projektinė veikla ar sudėtinė modulio dalis, bet mokiniai tegul save išbando praktinėje veikloje ir tegul pajaučia tai, ko jokių vadovėlių ar paskaita neįmanoma perteikti. Jau pats MMB pavadinimas – mokomoji mokinių bendrovė, leidžia suprasti, jog tikslas yra mokytis. Įkurdami trumpalaikę akcinę bendrovę ir ją valdydami pagal bendrovės veiklos įstatus, mokiniai įgyja verslo įgūdžių ir praktiškai pritaiko ekonomikos sąvokas. Jie tiria rinką, nutaria, koks bus jų verslas, sukaupia kapitalą parduodami akcijas, gamina bei parduoda savo produkciją (arba teikia paslaugas) ir tvarko visą bendrovės veiklos apskaitą. Jie pereina visus tikros bendrovės veiklos etapus. Nuo tikros įmonės mokinių bendrovė skiriasi tik tuo, kad turi ribotą kapitalą, veikia ribotą laiką, tvarko supaprastintą buhalterinę apskaitą. Kaip ir visi verslai, MMB veikla prasideda nuo idėjos. Visos mokinių idėjos yra geros. Tarkime, per dailės pamokas mokiniai

sugalvoja rengti perspektyvių menininkų parodas ir parduoti jų kūrinius arba informacines technologijas mėgstantys mokiniai įsteigia MMB, kuriančią internetinius puslapius ir t. t. 9–10 klaseje MMB steigti gali aktyvesni arba norintys susipažinti su verslo organizavimu mokiniai.

Kaip būti geru mokinių bendrovės nariu?

Dauguma žmonių turi mokytis, kaip būti geru darbuotoju. Geri darbuotojai yra pavyzdys kitiems, padeda bendrovei pasiekti jos užsibrėžtus tikslus.

Rodykite pagarbą. Parodykite kitiems, kad jie ir jų darbas yra svarbūs. Išklauskite kitų problemas, planus ir idėjas.

Bendradarbiaukite. Keiskitės informacija su kitais bendrovės nariais, kad gerai atliktumėte savo darbą.

Numatykite tikslus. Padėkite suformuluoti tikslus ir numatyti jų įvykdymo laiką.

Prisiimkite atsakomybę. Kai tikslas užsibrėžtas, prisiimkite atsakomybę už jo įgyvendinimą. Jeigu reikia perduoti užduotį kitam darbuotojui, perduokite ir atsakomybę už šios užduoties įvykdymą. Būkite mandagūs, kai duodate ir priimate nurodymus.

Išklauskite kitų nuomonę. Spręsdami svarbias problemas, kurdami planus, siūlydami idėjas, klauskite kitų nuomonės.

Girkite kitų pasiekimus ir pripažinkite savo klaidas. Viešai girkite kitų pasiekimus ir pripažinkite savo klaidas, jeigu suklydote.

Būkite entuziastingas. Teigiamas ir optimistiškas nusiteikimas padės pelnyti kitų pagarbą. Visada būkite pasirėngęs suteikti pagalbą.

Ką mokiniai privalės padaryti kurdami MMB? Reikės įgyvendinti šiuos etapus:

- Idėjos sukūrimas.
- Mokinių bendrovės įkūrimas.
- Verslo plano sudarymas.
- Mokinių bendrovės valdymas.
- Mokinių bendrovės veiklos užbaigimas (uždarymas).

1.3 Idėjos sukūrimas

Sunku kurti MMB be idėjos, kuri suburtų mokinius ir priverstų ja tikėti. Svarbu, kad ta idėja būtų pasiūlyta pačių mokinių, nes tuomet jie ja stipriau tiki. Taigi idėjų kūrimui, jų tikrinimui bei rinkos tyrimui reikėtų skirti apie 2–3 pamokas (rinkos tyrimas gali vykti ne per pamokas).



APŽVALGA

Mokiniai lavins idėjų kūrimo įgūdžius.

TIKSLAS

Mokiniai turės:

- ✓ Kurti įvairias verslo (prekės/paslaugos) kūrimo idėjas.

PASIRENGIMAS

- ✓ Pirma lentelė (priedas Nr. 1), kurią pateiksite mokiniams.

VEIKLA

Įvadas

Pasakykite mokiniams, kad bet kokios veiklos sėkmės priežastis – gerai parinkta idėja. Pasakykite, kad kiekvienas žmogus gali kurti idėjas, tik daugelis tiesiog to nedaro tikslingai arba mano, jog nieko negali sukurti. Priminkite, kad dažniausiai šaiposi iš kitų idėjų tik tie, kurie patys negeba, nebandė jų kurti.

Užduotis

- ✓ Paprašykite mokinių parašyti 30 medinio rąsto panaudojimo būdų.

Diskusija

Paklauskite mokinių, kodėl jie negalėjo parašyti tiek daug rąsto panaudojimo būdų. Taip pat paklauskite, kodėl jie iškart pradėjo rašyti jau žinomus rąsto panaudojimo būdus.

Apžvalga

Pasakykite mokiniams, kaip sunku atsiriboti nuo jau esamų idėjų ir kurti savas, taip pat paraginkite nesigėdyti rašyti galbūt sunkiai įgyvendinamas ar ne visai realias idėjas. Patarkite negaišti laiko kuriant idėjas, kurios kertasi su teisės ir etikos reikalavimais (pvz., mokinys rašys, kad galima rąstą numesti kam nors ant galvos ir panašiai).

Dažnai žmonės sako, kad viskas, kas įmanoma, jau atrasta ir sugalvota, bet kaskart mes matome naujus arba patobulintus produktus ar paslaugas. Mokslo pasiekimai, technikos ir technologijų tobulinimas leidžia mums įgyvendinti tas idėjas, apie kurias prieš keletą metų buvo galima tik pasvajoti. Tarkime, prieš 300–400 metų žmogus, pasvajojęs pakilti į dangų, būtų buvęs išjuoktas ar net apšauktas eretiku, o šiandien mes ne tik kylam į dangų, bet ir į kosmoso platybes.

Užduotis

✓ Pateikite mokiniams pirmąją lentelę (priedas Nr. 1) ir ją pakomentavę paprašykite, dirbdami grupelėse po 2–3, sukurti pasirinktinai 7 idėjas.

Diskusija

Paprašykite mokinių grupelių pristatyti savo idėjas ir paklauskite, kodėl jie pasirinko būtent tokias idėjas, kam idėjos reikalingos.

Baigiamosios pastabos ir apžvalga

Pabrėžkite mokiniams, kaip nesunkiai galima kurti idėjas ir kiek jų gali būti; aišku, akcentuokite etiškos idėjos svarbą. Paprašykite, jų nuomone, 3 pačias geriausias idėjas užsirašyti atskirai ir nepamiršti iki kitos pamokos.

Priedas Nr. 1

Medžiaga mokiniui

Išanalizuokite ir sukurkite 7 idėjas kokiai nors veiklai pradėti.

1 lentelė

Pakartoti kieno nors sėkmingai įgyvendintą idėją.

Tai „copy-paste“ principas, jis nėra itin originalus, bet labai dažnai žmogus pasinaudoja jau sukurta idėja ir taip veikia daug verslų (kirpyklos, parduotuvės, kavinės). Suprantama, kai kurių idėjų, ypač gamyboje, kopijuoti neleidžia įstatymai.

Iš dviejų ar daugiau esamų idėjų sukurti naują.

Kartais labai naudinga sujungti dvi idėjas, pavyzdžiui, kavinės paslaugos ir vaikų priežiūra leidžia į kavinę sukviesti jaunas šeimas, kurios vargu ar eitų į tradicinę kavinę.

Spresti kitų žmonių problemas.

Tai pati efektyviausia verslo idėja. Juk žmonės nemėgsta problemų ir mielai moka pinigus, kad tik jų neliktų. Juk niekam nemalonu turėti sveikatos ar buitinių problemų ar kai sugenda automobilis ir pan.

Tobulinti jau esamas idėjas.

Visada galima kažką padaryti geriau. Ar pirksite antrą tokio pat modelio telefono aparatą, ar ieškosite kažko naujesnio?

Plėsti savo pomėgius.

Vargu ar žmogus gali sukurti idėją iš srities, kurioje menkai ką tesupranta. Žmogus, aktyviai besidomintis sportu, gali sukurti sporto klubo idėją, bet vargu ar tokią idėją sukurs juo nesidomintis žmogus.

Daryti tai, ką moki.

Kartais žmonės neįvertina to, ką puikiai moka. Daugelis žmonių kažką geba labai gerai, bet to nepanaudoja galimai verslo idėjai sukurti. Žmogus žino seną kalakuto kepimo receptą, kurio nežino niekas, ir Kalėdom ima pardavinėti keptus kalakutus.

Panaudoti atliekas arba nereikalingus daiktus gamybai.

Tai idėja, paremta mažomis gamybos sąnaudomis. Ūkininkas mielai leis už dyką nurinkti nuo javų lauko akmenis, o jūs galėsite jais grįsti takelius prie namų arba statyti nuosavų namų kiemuose židinius.

Parsivežti idėjų iš kelionių.

Daug kur keliaujame, daug ką pamatome, tad stebint idėjas galima puikiai jomis pasinaudoti. Juk didelių prekybos centrų Lietuvoje idėja atkeliavo iš užsienio....

Idėjų paieška grupėje.

Kartais kelių žmonių grupė gali sukurti unikalių, gerų sumanymų, tad diskusijose, ginčuose ir debatuose gali gimti puikių idėjų.

Domėtis žmonių poreikiais.

Žmogus naudoja prekę ar paslaugą, kad patenkintų savo poreikius, tad jei jūs sugalvojate, kaip patenkinti poreikius, kurie iki šiol tenkinami silpnai – Jūs genijus! Idėja turi tarnauti žmogui.

Ieškoti dar neužimtų rinkų arba vietų, kur jūsų prekė ar paslauga būtų reta.

Pažiūrėjus į rinkas gali pasirodyti, kad visur visko apstu, bet taip nėra. Pavyzdžiui, didelis atrakcionų parkas, kur daugybė pramogų, gali mielai priimti žmogų, mokantį gražiai sutvarkyti ir prižiūrėti jame esančius tvenkinus.

Įsiklausyti, kai žmonės sako: „jei tik būtų...“

Dažnai žmogus nekreipia dėmesio į paprastus pamąstymus arba pasvajojimus, tačiau tai yra plačios galimybės kurti idėjas. Kol nebuvo mobiliųjų telefonų, žmonės dažnai sakydavo: „jei tik galėčiau su telefonu būti lauke...“

Ieškoti nors ir trumpalaikių idėjų.

Kažką įdomaus galite sukurti Valentino dienai ar Kalėdom? Pirmyn, juk tai galimybė!

Viena idėja turi keletą plėtojimo galimybių, juk galima gaminti sūrius arba juos pardavinėti jaukioje kavinėje....

1.4 Idėjų atranka

APŽVALGA

Mokiniai aiškinsis, kaip tikrinamos ir atrenkamos idėjos.

TIKSLAS

Mokiniai turės:

- ✓ Nustatyti kriterijus, pagal kuriuos atrenkamos idėjos.

PASIRENGIMAS

Antra (priedas Nr. 1) ir trečia (priedas Nr. 2) lentelės.

VEIKLA

Įvadas

Mokiniam pabrėžkite, kad visas idėjas yra įmanoma įgyvendinti, tačiau protingiausia būtų įgyvendinti tas, kurios yra reikalingiausios rinkoje, kurioms įgyvendinti yra visi reikalingi išteklių. Taip pat svarbu pasirinkti tokią idėją, kuri būtų priimtina daugeliui, kurie kurs MMB ir idėją įgyvendins.

Užduotis

- ✓ Paprašykite mokinių prisiminti praėjusios pamokos 3 idėjas ir, pasinaudodami antra lentele (priedas Nr. 1) bei dirbdami tose pačiose grupėse, jas išplėtoti. Atkreipkite dėmesį, kad idėja gali būti labai originali, naujoviška ir būtent dėl savo inovatyvumo – sėkminga. Lygiai taip pat sėkminga gali būti ir seniai sugalvota, banali, net primiršta idėja. Pasakykite mokiniams, kad tą pačią idėją galima įgyvendinti labai įvairiai.

Diskusija

Paprašykite mokinius pristatyti išplėtotas idėjas.

Apžvalga

Pasakykite mokiniams, kad idėjos įgyvendinimą geriausia pasirinkti numatant jos įgyvendinimo sunkumus.

Užduotis

- ✓ Išdalykite mokiniams trečią lentelę (priedas Nr. 2) ir paprašykite atsižvelgiant į ją patikrinti idėjas.

Diskusija

Pasakykite mokiniams, kad nerasime idėjos, kurią būtų galima įgyvendinti be jokių sunkumų, tačiau numatant labai dideles kliūtis patartina pasirinkti kitą idėją.

Baigiamosios pastabos ir apžvalga

Surenkite atvirą balsavimą, kad atrinktumėte geriausią idėją, ir pasakykite, jog tam, kad įsitikintume idėjos patikimumu, reikia atlikti rinkos, kurioje ruošiamės veikti, tyrimą.

1.5 Rinkos tyrimas

Rinkos tyrimą būtina atlikti, net jei idėja pasirodytų ir labai gera bei perspektyvi. Aišku, rinkos tyrimas gali parodyti ir neigiamų pusių, kurių reikėtų išvengti. Jei turite laiko, galite tam skirti pamoką, jei ne – tegul tai būna mokinių namų užduotis. Rinkos tyrimai padės bendrovei numatyti produkto ar paslaugos tikslinę klientų grupę, taip pat tiksliau apskaičiuoti planuojamą produkto ar paslaugos paklausą ir planuojamus pardavimus.

Rinkos tyrimą paprasčiausiai galite atlikti apklausdami nedidelę žmonių grupę, taip pat sužinoti žmonių nuomonę neformalių diskusijų metu. Mokiniai gali atlikti ir didesnę apklausą, numatę tikslinę grupę, parengę atitinkamą apklausos anketą ar klausimyną. Surinkus duomenis reikės atlikti statistinę analizę. Šitaip sužinosite, kas yra jūsų potencialūs klientai ir kokį produktą ar paslaugą jie norėtų įsigyti.

Daug informacijos apie produktus ir paslaugas, jų rinkas galite rasti laikraščiuose, internete. Skirkite laiko informacijos paieškai, susipažinimui su ja ir aptarimui (išvadoms). Surinkti duomenys suteiks informacijos apie tai, kas yra jūsų konkurentai. Socialiniai, ekonominiai, demografiniai rodikliai ir kiti duomenys gali būti jums naudingi renkant, kokį gaminį gaminsite ar kokią paslaugą teiksite.



Priedas Nr. 1**Medžiaga mokiniui**

Naudodamiesi antrąja lentele, pasirinkite vieną sritį ar kelias sritis ir sukurkite keletą idėjų įgyvendinimo galimybių.

2 lentelė

Konkreiti sritis	Gamyba	Pirkimas ir pardavimas	Paslaugų teikimas
Pvz., sportas	Krepšinio lentos, teniso raketės,...	Kamuoliai, sportiniai bateliai,...	Krepšinio treneris, futbolininkų agentas,...
Jūsų sritis...			
Jūsų sritis...			

Kai jau manote, kad turite puikią idėją, neskubėkite jos viešinti bei įgyvendinti, kol gerai nepatikrinsite. Tik gerai patikrinę idėją bei ištyrę rinką, galite tikėtis sėkmingos veiklos.

Priedas Nr. 2**Medžiaga mokiniui**

Naudodamiesi trečiąja lentele patikrinkite savo idėją ir pagalvokite, ar gebėsite ją įgyvendinti.

3 lentelė

Klausimai	Taip	Ne	Abejoju	Reikia platesnės analizės
1. Ar idėja įgyvendinama ir ateityje tokia liks?				
2. Ar viską galite atlikti patys?				
3. Ar pakaks žmonių, norinčių tai vartoti?				
4. Ar žinote savo konkurentus?				
5. Ar Jūsų produktas geresnis negu konkurentų?				
6. Ar žinote, kokios kainos prašyti?				
7. Ar galėsite parduoti už Jums palankią kainą?				
8. Ar žinote, kokius poreikius tenkinsite?				
9. Ar atlikote rinkos tyrimą?				
10. Ar tai patikima?				
11. Ar tai legalu?				
12. Ar galėsite pasamdyti reikalingus darbuotojus?				
13. Ar žinote, kokio pradinio kapitalo Jums reikės?				
14. Ar esate įsitikinę savo idėjos sėkme?				
15. Ar kiti irgi mano, kad tai gera idėja?				
16. Ar yra rinka Jūsų idėjai įgyvendinti?				

Kad ir kaip perspektyvi atrodytų idėja, palaukite ir ištyrinkite rinką, kurioje Jūs ruošiatės veikti (mokykla, miestelis ar miestas ir t. t.). Galite atlikti apklausas arba ieškoti informacijos internete. Kurkite idėjas, svajokite, įgyvendinkite ir atminkite – kartais net beprotiška idėja gali būti verta milijono!

1.6 Mokomosios mokinių bendrovės įkūrimas

Šioje dalyje reikės atlikti visus parengiamuosius darbus, kurie bus tolesnės veiklos sėkmės garantas. Paklauskite, ar mokiniai pažįsta ką nors, kas turi savo verslą.

APŽVALGA

Mokiniai supažindinami su mokomosios mokinių bendrovės programa, apžvelgiami dalyvavimo šioje programoje teikiami privalumai ir galimybės.

TIKSLAI**Mokiniai turės:**

- ✓ Aptarti MMB kūrimo sąlygas.
- ✓ Išsiaiškinti, kokius darbus turi atlikti prieš įkurdami mokinių bendrovę.
- ✓ Vertinti verslo organizavimo formas pagal jų privalumus ir trūkumus.

PASIRENGIMAS

Ketvirta (priedas Nr. 1) ir penkta (priedas Nr. 2) lentelės. Pasirenkite pristatyti MMB, galite pasiremti informacija (ją galima rasti www.lja.lt), taip pat galima pateikti konkrečių pavyzdžių.

VEIKLA**Įvadas**

Pristatykite mokomąją mokinių bendrovę, jos įkūrimo sąlygas, pabrėžkite, jog kuriant MMB reikia atlikti tam tikrus darbus.

Pradedant bet kokią veiklą reikia kruopščiai pasiruošti, numatyti galimus trukdžius ir nesėkmes, taip pat aiškiai suprasti tikslus bei savo vaidmenį. MMB veikla ne išimtis, tad prieš ją pradedant reikia išsamiai analizuoti, ką turite atlikti. Svarbu susipažinti, kaip gali būti organizuojamas verslas.

Užduotis

- ✓ Pateikite mokiniams ketvirtąją (priedas Nr. 1) lentelę ir skirkite laiko susipažinti su įvairiomis verslo organizavimo formomis.

Diskusija

Aptarkite su mokiniais tris pateiktas verslo organizavimo formas. Pasakykite mokiniams, kad verslo formą galima pasirinkti pagal galiojančius įstatymus, reikalingą pradinį kapitalą bei riziką.

Apžvalga

Pasakykite mokiniams, kad AB privalumai – didelis kapitalas, maža akcininkų rizika ir idėjų gausa.

Užduotis 25 minutės

- ✓ Išdalykite mokiniams penktąją (priedas Nr. 2) lentelę ir skirkite laiko susipažinti su užduotimis, kurias jie turės atlikti steigdami MMB.

Diskusija

Komentuokite kuriant MMB reikiamas atlikti užduotis. Pasakykite mokiniams, kad visus steigiamuosius darbus reikia stengtis atlikti patiems, o jei kyla sunkumų, reikėtų ieškoti, kas galėtų padėti.

Apžvalga

Pabrėžkite mokiniams, kad kurdami MMB ir vystydami savo idėją, jie turės dirbti ir savo laisvu laiku – tai bus tikras darbas.

Priedas Nr. 1

Medžiaga mokiniui

Kokiu verslu užsiims jūsų bendrovė priklausys nuo išsikeltų tikslų ir uždavinių. Prieš priimdami sprendimą, išsamiau susipažinkite su verslo organizavimo formomis, aprašytais toliau pateiktoje lentelėje. Aptarkite įvairių verslo organizavimo formų privalumus ir trūkumus.

4 lentelė

VERSLO ORGANIZAVIMO FORMOS

INDIVIDUALIOJI (PERSONALINĖ)	Privalumai	Trūkumai
<p>ĮMONĖ nuosavybės teise priklauso fiziniam asmeniui ar keliems fiziniams asmenims bendrosios privačios nuosavybės teise.</p> <p>Lietuvoje 2011 m. jų buvo 16 410.</p>	<p>Asmeninis pasitenkinimas ir paskatos. Įmonės savininkas pats priima veiklos sprendimus. Jam priklauso ir visas gautas pelnas.</p> <p>Lengvai įkuriama ir panaikinama. Individualūs verslininkai gali patys įkurti arba panaikinti savo įmonę, beveik nesusidurdami su teisiniais sunkumais.</p> <p>Savininko darbo pajamos apmokestinamos tik vieną kartą.</p>	<p>Valdymas. Individualiems verslininkams dažnai pritrūksta gebėjimų vienodai sėkmingai tvarkyti visus verslo veiklos etapus.</p> <p>Riboti ištekliai. Finansinių išteklių stygius gali riboti verslo plėtotę ir darbuotojų karjeros galimybes. Ne visada užtenka lėšų samdyti kvalifikuotus specialistus.</p> <p>Neribota turtinė atsakomybė. Individualių įmonių savininkai atsako už visas skolas, susijusias su verslu.</p> <p>Ribota gyvavimo trukmė. Įmonė gyvuoja tik tol, kol gyvena jos savininkas.</p>

ŪKINĖ BENDRIJA	Privalumai	Trūkumai
<p>– visiškos turtinės atsakomybės įmonė, kurioje pagal Lietuvos įstatymus turi būti ne mažiau kaip 2 ir ne daugiau kaip 20 narių.</p> <p>Ūkinės bendrijos Lietuvoje nėra labai populiarios. Iš viso 2011 m. jų užregistruota – 133. Veikia taip pat 39 komanditinės* ūkinės bendrijos.</p>	<p>Ištekliai. Partneriai įdeda į verslą papildomų finansinių išteklių. Jie taip pat suvienija savo talentus bei gebėjimus įmonei valdyti.</p> <p>Atsakomybė. Išskyrus specifinį komanditinių ūkinių bendrijų ribotos atsakomybės atvejį, ūkinės bendrijos skolos gula ant kiekvieno partnerio pečių, nepaisant vieno ar kito asmens investicijų dydžio.</p> <p>Teisinis statusas. Ūkinės bendrijos sutartis aiškiai nusakoma kiekvieno partnerio atsakomybę ir įsipareigojimus.</p> <p>Savininko darbo pajamos apmokestinamos tik vieną kartą.</p>	<p>Valdymas. Partnerių tarpusavio nesutarimai gali sužlugdyti verslą.</p> <p>Ištekliai. Dažnai sunku surasti partnerius, turinčius reikalingus finansinius išteklius ar vadybos gebėjimus.</p> <p>Ribota gyvavimo trukmė. Kai vienas iš partnerių bendriją palieka arba į ją įsijungia naujas partneris, dažnai tenka perrašyti ūkinės bendrijos sutartį. Dėl to ūkinės bendrijos retai kada gyvuoja taip ilgai ir taip darniai kaip bendrovės.</p> <p>Neribota atsakomybė. Dažnai kiekvienas partneris yra atsakingas už visas įmonės skolas.</p>

*Komanditines ūkines bendrijas sudaro bendros įmonės vardu veikiantys tikrieji nariai ir komanditoriai. Tokioje įmonėje turi būti bent vienas tikrasis narys ir bent vienas narys komanditorius. Pagal komanditinės ūkinės bendrijos prievoles jos tikrieji nariai atsako visu savo turtu, o nariai komanditoriai tik tuo savo turtu, kurį perdavė bendrijai.

AKCINĖ BENDROVĖ	Privalumai	Trūkumai
<p>– juridinio asmens teises turinti ribotos turtinės atsakomybės įmonė, kurios savininkai yra akcininkai ir jos veiklą reglamentuoja specialūs įstatymai.</p> <p>Lietuvoje uždarnosios akcinės bendrovės akcininkų turi būti ne mažiau kaip 250 žmonių. Įstatinis kapitalas turi būti ne mažesnis kaip 10 tūkst. litų. Akcinės bendrovės įstatinis kapitalas turi būti ne mažesnis kaip 150 tūkst. litų. Akcininkų skaičius nėra ribojamas.</p> <p>Lietuvoje 2011 m. buvo 49262 akcinės bendrovės.</p>	<p>Plėtra. Bendrovės gauna pinigų savo veiklai plėsti, parduodamos suinteresuotiems investuotojams naujas išleistas akcijas.</p> <p>Profesionalus valdymas. Didelės bendrovės gali samdyti profesionalius vadovus ir darbuotojus.</p> <p>Nuosavybės perleidimas. Akcininkai gali parduoti savo akcijas bet kuriam suinteresuotam pirkėjui. Jeigu akcininkas miršta, jo akcijos pereina paveldėtojui, ir bendrovė gali toliau veikti įprastu būdu. Taigi bendrovių gyvavimo trukmė neribota.</p> <p>Juridinis statusas. Bendrovės pagal įstatymą traktuojamos kaip juridinis asmuo.</p>	<p>Organizavimas. Teisiniu aspektu bendrovę įsteigti yra sunkiau, reikia daugiau laiko ir išteklių, negu ūkinei bendrijai arba individualiajai įmonei įkurti.</p> <p>Dvigubi mokesčiai. Bendrovės pelnas yra apmokestinamas du kartus – kaip bendrovės pelnas ir kaip akcininkų pajamos.</p> <p>Leidimuose numatyti veiklos apribojimai. Teisiniai reikalavimai kartais riboja bendrovių laisvę. Atvirosios akcinės bendrovės (tos, kurios viešai parduoda savo akcijas rinkoje) turi laikytis reikalavimų, kurie nebūtini mažoms įmonėms.</p> <p>Reglamentavimas. Viešojoje apyvartoje parduodančios savo akcijas bendrovės turi atsakyti didelės dalies privatumo. Tokiu atveju įstatymai reikalauja, kad bendrovės visiems suinteresuotiems asmenims teiktų duomenis apie savo finansinę padėtį ir veiklą. Todėl daugelis verslo įmonių linkusios būti „uždariosiomis“ bendrovėmis ir neprekiuoti savo akcijomis.</p>

Priedas Nr. 2

Medžiaga mokiniu

Išsiaiškinkite, kokias užduotis turėtumėte atlikti norėdami įsteigti MMB. Atlikę kiekvieną užduotį, pažymėkite ją „varnele“, taip pat nurodykite, kaip ją pasisekė įvykdyti.



5 lentelė

Užduotis	✓ , jei įvykdyta	Ar sėkmingai (kodėl taip arba kodėl ne?)
Apžvelgti verslo organizavimo formas		
Aptarti vadovavimo galimybes		
Nustatyti bendrovės organizacinę struktūrą (tradicinė arba komandinė)		
Aptarti veiksmingo bendravimo svarbą		
Aptarti bendrovės susirinkimų darbotvarkės formas		
Surengti pirmą bendrovės susirinkimą		
Aptarti, kokius norėtumėte gaminti produktus ar teikti paslaugas		
Išrinkti kelis tinkamiausius pradėti gaminti gaminius ar teikti paslaugas		
Išrinkti bendrovės pavadinimą		
Parašyti prašymą priimti į darbą bendrovėje		
Aptarti vadovui reikalingas savybes		
Nustatyti rinkimų datą		
Aptarti tarnautojų pareigybinės instrukcijas		
Aptarti ir pasirinkti gaminį, kurį gaminsite, ar paslaugą, kurią teikssite		
Pradėti akcijų pardavimą		
Surengti bendrovės valdybos susirinkimą		

2. VERSLO PLANAS

Paskatindami ir motyvuodami mokinius pasakykite jiems, kad rašydami verslo planą jie lyg ir tampa verslininkais. Pradedama domėtis rinka, rinkodara, tiekėjais, galvoja apie kainas, darbuotojus, patalpų nuomą, reklamą ir kitus dalykus, kurie yra svarbūs kuriamam verslui.

Paiškinkite, kad verslo planas – tai žodžiais ir skaičiais pateikta informacija apie įmonės struktūrą, planus ir prognozes. Dažniausiai verslo planas ruošiamas siekiant gauti banko paskolą verslo plėtrai. Bankai verslo planams kelia gana griežtus reikalavimus.

Pabrėžkite, kad įmonė pati savaime dar nėra verslas. Įmonė yra tik žmonių veiklos juridinis pagrindas. Įmonės steigimas neužtikrina gebėjimo verslininkauti.

Kiekvienas verslas yra unikalus, todėl ir jo kūrimo procesas gali būti specifinis.

Mokinių mokytojas bendrovės kūrimo procese turėtų:

Neskubinti mokinių, kai jie ieško idėjų savo veiklai ir kai veiklą planuoja.

Nekritikuoti ir neneigti pasiūlymų.

Leisti patiems mokiniams prieiti prie išvados dėl pasirinkimo tinkamumo.

Mokinius išklausti, nepertraukinėti.

Vienodai gerbti kiekvieno nuomonę.

Būti patarėju, konsultantu, darbo koordinatoriumi, bet netapti vadovu, kritiku ar sprendimų priėmėju.

2.1 Tikslus verslo idėjos formulavimas

Paiškinkite mokiniams, kad nusprendus pradėti verslą (taip pat ir įkūrus mokomąją mokinių bendrovę), reikia ne tik apibrėžti veiklos kryptį, bet ir tiksliai suformuluoti verslo idėją, taigi atsakyti į klausimą: „Kas man uždirbs pinigų?“

a) Ar turite kokius nors tikrai mėgstamus darbus arba kokios nors veiklos įgūdžius?

b) Gal turite kokį nors pomėgį: renkate krepšinininkų nuotraukas, kalendoriukus; laisvalaikiu piešiate, grojate; nuolat taisote, valote ir gražinate savo dviratį; gal jums patinka dirbti kompiuteriu ir padedate draugams įdiegti naujas programas bei žaidimus?

c) Gal kokios nors pagalbos reikia jūsų kaimynams? Gal šalia gyvena pagyvenę žmonės, kuriems reikia padėti tvarkyti namus, kiemą ar nueiti į parduotuvę?

d) Gal jūsų gyvenamajame rajone galima plauti automobilius, prižiūrėti vejas, laistyti augalus?

e) Gal jums patiktų pakuoti dovanėles, persodinti gėles, išnešioti laikraščius?

f) Gal jūs paprasčiausiai esate stropus, pareigingas ir geras mokinys, kuriam puikiai sekasi dauguma dalykų, pavyzdžiui, matematika, anglų kalba, chemija, fizika ar biologija. Ir jūs tiesiog šias žinias ir gebėjimus galite parduoti tiems, kuriems reikia pagalbos ruošiant namų darbus.

Suskirstykite mokinius grupėmis ir paprašykite užpildyti 6 lentelės (priedas Nr. 1) pirmą stulpelį kiekvienam atskirai, po to pasiūlykite susitarti dėl idėjos grupėje bei užpildyti antro stulpelio ne daugiau kaip tris eilutes ir galiausiai priimti sprendimą apie planuojamą verslą klasėje.

2.2 Aplinkos analizė

Patarkite mokiniams, kad jie įvertintų savo produkto rinką.

Kuo tiksliau apibrėžkite, kas bus jūsų produkto vartotojai: jūsų mokyklos mokiniai ar jūsų kaimynai; jauni žmonės ar pensininkai; gaunantys dideles pajamas ar uždirbantys nedaug.

Diskutuokite su mokiniais apie pirkėjų ir vartotojų elgesį rinkoje:

1. Kokių tos pačios kokybės prekių, pvz., bandelių, mėsainių – pigesnių ar brangesnių – pirksite daugiau?

2. Kada jūs esate linkę dažniau eiti į kiną ar į parodą – ar tada, kai bilietai pigesni, ar tada, kai taikomos nuolaidos (kai kurie muziejai vieną dieną per savaitę lankytojus priima veltui)?

3. Kas gali paskatinti jus dalytis šokolada su draugu per pusę, užuot kiekvienam pirkus po šokoladą?

4. Kada jūs už produktą (skėtį, papildomą matematikos pamoką, šiltus žieminius batus, skanius pietus mokyklos valgykloje, anglų kalbos testus su atsakymais) linkę mokėti daugiau nei įprastai ir kodėl?

Priminkite mokiniams paklausos dėsnį ir paklausos veiksnius. **Atkreipkite mokinių dėmesį** į tai, kad taip, kaip jie renkasi, kokią prekę ar paslaugą pirkti, kaip taupo ir skaičiuoja savo išlaidas, taip ir pirkėjai rinksis, vertins ir spės pirkti ar ne jų siūlomą produktą.

a) Paaiškinkite, kodėl šie žmonės turėtų pirkti būtent jūsų siūlomą produktą, o ne tą, kurį pirko iki šiol.

b) Pabandykite nustatyti, kiek rinkoje parduodama panašių produktų: išvardykite visus žinomus pardavėjus ar paslaugos teikėjus, kurie užsiima ta pačia veikla, kurią jūs planuojate daryti.

c) Įvertinkite rinkos perspektyvas – ar ji auga, ar smunka, ar yra pastovi? Jeigu rinkos dydis pastovus arba smunka, jums teks atimti jos dalį iš konkurentų, o ši užduotis gali būti sudėtinga. Pamėginkite atspėti savo konkurentų stipriąsias ir silpnąsias vietas. Žinios apie konkurentus ir jų produktų savybes padės jums sukurti savo produktą ir nustatyti kainą, už kurią tą produktą galėsite parduoti.

d) Taip pat įvertinkite, ar dabar palankus metas pradėti tokį verslą – gal jūs ruošiatės prižiūrėti vejas ar prekiauti vasarinėmis kepuraitėmis, tačiau dabar žiema ir tokios jūsų siūlomos prekės ar paslaugos paprasčiausiai niekas nepirks?



2.3 Pradinio kapitalo formavimas

Pasakykite mokiniams, kad net ir nedidelio verslo pradžia reikės suformuoti pradinį kapitalą.

Prieš pradėdant rūpintis pinigais, reikėtų apsispręsti, kokią verslo rūšį pasirinkti – dirbti vienam ar keliese, pinigus skolintis ar verslą pradėti tik iš nuosavų lėšų. Apsispręsti padės informacija apie įmonių rūšis.

Priminkite mokiniams apie kiekvieną verslo organizavimo formą. Informaciją struktūrizuoti padės 7 lentelė (priedas Nr. 2):

Pasakykite mokiniams, kad įsteigti individualiąją įmonę (verslą vienam) bus pigiausia, tačiau pabrėžkite, kad atsakomybė dėl verslo ateities taip pat guls ant vieno steigėjo pečių. Jeigu steigsite uždarąją akcinę bendrovę, turėsite įnešti į bendrovės sąskaitą banke verslo pradžia mažiausiai 10 tūkst. litų. Jeigu neturite galimybės surinkti veiklai reikalingos pinigų sumos, galite ieškoti partnerių arba bandyti kitaip pritraukti papildomų lėšų. Partnerių galite ieškoti tada, kai trūksta nuosavų pinigų, ir tada, kai neturite pakankamos patirties produkto gamybos, pardavimo ar kitose srityse. Gali būti naudinga turėti partnerį, kuris turi panašios veiklos patirties arba savo verslą artimoje srityje. Turėdami tokį partnerį galėsite geriau organizuoti gamybą ir greičiau įeiti į rinką. Kita vertus, nesielkite neapgalvotai, neatskleiskite savo verslo idėjos daugeliui žmonių – apsukrus „partneris“ gali ją ir pavogti!

Prieš apsispręsdami, kokios rūšies verslo įmonę steigti, gerai pagalvokite – kiekviena įmonės rūšis turi savo privalumų ir savo trūkumų.

Palyginkite juos.

Nepamirškite priminti, kad skolas reikia grąžinti su palūkanomis.

Skatinkite mokinius pasirinkti vieną jiems patraukliausią verslo organizavimo formą ir argumentuoti, kodėl būtent tokią pasirinko.

Priminkite mokiniams, kad pinigų galima pasiskolinti iš banko. Bankas atlieka tarpininko vaidmenį tarp tų žmonių, kurie turi šiuo metu nenaudojamų pinigų ir gali juos už tam tikrą mokestį (palūkanas) paskolinti tiems, kam jų labai reikia.

Pasidomėkite, kokie bankai yra jūsų gyvenamoje aplinkoje.

Nuvykite bent į keletą bankų (jei negalite apsilankyti banke, raskite informacijos internete) ir palyginkite palūkanas, banko mokamas už indėlius su palūkanomis, kurias reikia mokėti bankui už suteiktą kreditą.

Paskatinkite mokinius padaryti išvadą. Kaip paaškinsite palūkanų skirtumą?

Diskutuokite su mokiniais, kiek reikės pinigų jų pasirinktam verslui ir koku būdu jie tikisi reikiamą sumą sukaupti.

2.4 Rinkodaros planas

Paaiškinkite mokiniams, kad prieš įkuriant mokyklą mokinių bendrovę reikia numatyti veiksmus, reikalingus užmegzti ir palaikyti ryšius su pirkėjais, parduoti produktą. Šiuos veiksmus reikėtų susiplanuoti bei įvertinti sąnaudas. Kuo atsakingiau ir tiksliau tai padarysite, tuo mažiau netikėtumų patirsite ateityje.

Paskatinkite mokinius pagalvoti ir padiskutuoti:

- Kaip žmonės sužinos apie jų verslą;
- Gal jie sukurs ir pakabins iškabą;
- Gal atspausdins ir išplatins reklaminius lapelius.

- **Sukurkite savo verslo reklamą.** Galite suvaidinti reklamą (kaip per radiją arba televiziją), galite sukurti laikraštyje arba žurnale spausdinamą reklamą, reklaminių lapuką.
- **Kreipimasis į sveiką protą.** Reklama teikia informaciją, kuri įtikina vartotoją. Tokia reklama remiasi statistikos ir mokslo duomenimis bei technikos terminais.
- **Kreipimasis į jausmus.** Tai tokia reklama, kuri veikia vartotojo emocijas ir psichiką, įkalba jį. Pvz., garsaus žmogaus, sporto žvaigždės patikinimas, kad šis produktas jam labai patinka (mineralinis vanduo, šampūnas ir kt.).

Patarkite mokiniams formuoti pirkimų ir pardavimų tinklą dar prieš pradėdant gaminti produktą: rinkite pasiūlymus iš potencialių tiekėjų, paruoškite galimų jūsų produkto pirkėjų sąrašą ir jau pradėkite siūsti jiems komercinius pasiūlymus bei derėtis dėl sąlygų.

2.5 Darbo efektyvumo ir kokybės užtikrinimas

Kad bendrovėje darbai mokinių būtų efektyviai paskirstyti, suformuokite aiškią bendrovės organizacinę struktūrą – ją suskirstykite į skyrius, kurie būtų atsakingi už atskirą veiklos sritį (pvz., gali būti gamybos, rinkodaros ir pardavimų skyriai).

2.6 Darbuotojų paieška ir priėmimas

Pasiūlykite mokiniams pagalvoti, kiek ir kokių darbuotojų jiems reikės arba, kitaip sakant, kokius darbus reikės atlikti.

Patarkite mokiniams, kaip pasirinkti, kokį darbą dirbti arba koks darbas jiems patiktų. Tam galite organizuoti pokalbį, **užduodami tokius klausimus:**

Kokia profesija man patiktų?

Kokius dalykus labiausiai sekasi mokytis mokykloje ir kaip jie siejasi su mano pasirinkta profesija?

Kokie keliami reikalavimai mano pasirinktos profesijos atstovams? Ar aš bent kelis jų atitinku? Ką reikėtų tobulinti ir kaip tai galėčiau padaryti?

Toliau galėtumėte mokytis rašyti prašymą priimti į darbą ir gyvenimo aprašymą arba surengti pokalbį su mokiniu, imituodami darbdavį ar pasikvietę į klasę verslo atstovą.

Prieš rašant prašymą į darbą, supažindinkite mokinius su pagrindiniais prašymo reikalavimais:

Rašykite taisyklingai. Kad ir kokią nemažą darbo patirtį turėtumėte ar gyvenimo aprašymo turinys būtų įspūdingas, klaidos palieka prastą įspūdį.

Rašykite aiškiai ir tvarkingai. Suskirstykite tekstą pagal prasmines grupes: išsilavinimas, darbo patirtis, įgūdžiai. Įgytą išsilavinimą, lankytus būrelius ar kursus išdėstykite chronologine tvarka pagal metus. Išvardykite savo įgūdžius, tinkamus pageidaujamos užimti pareigos.

Pasistenkite, kad prašymas į darbą ir gyvenimo aprašymas vizualiai būtų patrauklus.

Išvardykite visus pelnytus apdovanojimus ir visus savo laimėjimus. **Neužmirškite** parašyti, kokius atsitiktinius darbus dirbote, ar dirbote savanoriu, ar dalyvavote socialiniuose projektuose. Turite stengtis nepamiršti jokių savo darbų ir pastangų, nes nuo to priklausys jūsų darbas ir ateitis bendrovėje.

Paskatinkite mokinius grįžti prie savo verslo idėjos ir atsakyti į tokius klausimus:

- Išsirinkite mokinių bendrovės prezidentą;**
- Išsirinkite bendrovės pavadinimą;**
- Pasiskirstykite pareigomis ir atsakomybės sritimis.**

2.7 Prognozavimas

Pasiūlykite mokiniams grupėse aptarti:

Kas bus jūsų pirkėjas (amžius, socialinė grupė, interesai, šeiminė padėtis ir pan.)?

Kokie jūsų pirkėjų poreikiai? Ar iš jūsų numatytų pirkėjų bus bent dvi socialinės grupės, kurias galėtų dominti jūsų produktas?



Atlikite rinkos tyrimą – ar jūsų sugalvota verslo idėja įdomi ir reikalinga kitiems. Kaip tai daryti?

Pažiūrėkite, ką parduoda konkurentai:

Kas gamina panašų produktą; kokia jų produkto kaina; kokie yra jų produkto trūkumai.

Kuo jūsų produktas skirsis nuo konkurentų? Ar galite sukurti geresnį produktą?

Paruoškite klausimyną ir apklauskite savo potencialius pirkėjus (jais gali būti ir jūsų draugai bei kaimynai). Tačiau neužmirškite, kad klausimynas neturi būti ilgas, o atsakymai nereikalauti daugiau nei pažymėti, pabraukti ar apibraukti tinkamą jūsų jau pasiūlytą variantą. Prisiminkite, kaip jūs patys nenoriai pildote visokias anketas, kuriose reikia parašyti savo nuomonę.

Gal galite paruošti apklausą ir išsiųsti savo galimiems pirkėjams paštu arba internetu.

Nuo to, kaip kruopščiai paruosite klausimus ir atliksite rinkos tyrimą, priklausys jūsų pardavimų sėkmė.

Nepamirškite įvertinti rinkos tyrimo sąnaudas.

Svarbu realiai prognozuoti įmonės pajamas ir sąnaudas. Kuo tikslesnė bus ši prognozė, tuo mažiau netikėtumų lauks ateityje.

2.8 Gamybos planas

- a) **Koks bus darbo laikas?**
- b) **Kur jūs dirbsite (namuose, klasėje ar kur kitur)?**
- c) **Kaip gausite reikiamas patalpas** – jeigu jos mokykloje, reikės mokėti nuomos mokesčių; jeigu dirbsite namuose – turėsite padengti bent elektros energijos sąnaudas.
- d) **Kokių įrenginių** jums reikės ir kur juos gausite (numatykite nuomos sąnaudas – veltui niekas neskolins).
- e) **Ar turėsite atsargų;** ar jos negenda, nepraranda patrauklumo ar pasikeitus sezonui tampa nebereikalingos.
- f) **Nepamirškite darbo saugos instruktažo – tai privalomas dalykas.**

2.9 Įmonės finansai (finansų planas)

Jeigu jau numatėte, ką gaminsite, kiek gaminsite, koks ir kokių darbuotojų bus poreikis, kiek kainuos rinkos tyrimai bei reklama, turėtumėte numatyti piniginių (finansinių) išteklių kiekį.

Iš kur gausite pinigų?

Parduosite akcijas?

Priminkite mokiniams, kad bankai yra finansų tarpininkai. Jie surenka smulkių indėlininkų pinigus, mokėdami už tai, kad indėlininkas leido bankui naudotis savo pinigais, palūkanas ir teikia paskolas tiems, kam pinigų reikia. Tačiau už tai, kad gali naudotis dar neuždirbtais pinigais, reikia mokėti palūkanas. Palūkanų dydis (nustatomas nuošimčiais nuo skolinamos sumos) skirtinguose bankuose paprastai šiek tiek skiriasi. Bankų mokamų indėlininkams palūkanų dydis nesutampa su skolintojų mokamų palūkanų dydžiu. **Padiskutuokite – kodėl.**

2.10 Savęs įvertinimas

Savęs vertinimas – labai svarbi verslumo ugdymo proceso dalis. Tam reikia skirti pakankamai dėmesio.

Vertinimas turi būti:

- lengvai interpretuojamas, standartizuotas, paprastai valdomas;
- atidžiai suformuluotas (pozityvus);
- be jokio išankstinio neigiamo nusiteikimo;
- įtraukiantis mokinius;
- realistiškas.

Mokiniam pasiūlykite užpildyti savęs įvertinimo 8 lentelę (priedas Nr. 3). Patarkite prieš pildant gerai apmąstyti, nesielgti spontaniškai ir impulsyviai, prisiminti konkrečias situacijas, kada jie vienaip ar kitaip elgiasi. Varnele reikia pažymėti tą stulpelį, kuris jiems labiausiai tinka.

Mokiniam pasiūlykite patikrinti savo verslumo gebėjimus pagal toliau pateikiamą asmeninių savybių, siejamų su verslumu, sąrašą (priedas Nr. 4).

Apibendrinimas

Mokiniai turės aptarti, ar visos verslo plano dalys aiškios ir joms pasirengta. Pasiūlykite mokiniams atlikti užduotį (priedas Nr. 5), kiekviena punktą reikia pažymėti „varnele“, taip pat nurodyti, kaip ją pasisekė įvykdyti.

Priedas Nr. 1**Medžiaga mokiniui**

6 lentelė

Mano verslo idėja (gali būti gamyba, pardavimas, paslaugos teikimas)	Mano grupės verslo idėja	Klasės verslo idėja
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		

Priedas Nr. 2**Medžiaga mokiniui**

7 lentelė

	Individuali įmonė	Ūkinė bendrija	Akcinė bendrovė
1. Kas yra savininkas?			
2. Kas duoda lėšų įmonei įkurti?			
3. Kas priima svarbius įmonės veiklos sprendimus?			
4. Kam atitenka pelnas?			
5. Kas atsako, jeigu įmonė dirba nuostolingai?			
6. Kokia yra įmonės gyvavimo trukmė?			

Priedas Nr. 3**Medžiaga mokiniui**

8 lentelė

Esu tuo įsitikinęs	Paprastai viskas būna gerai	Norėčiau tobulėti
1. Galiu aiškiai ir suprantamai reikšti savo nuomonę.		
2. Galiu reikšti nuomonę, net jeigu žinau, kad ji skiriasi nuo kitų nuomonės.		
3. Jeigu esu kritikuojamas, galiu įvertinti, ar kritika yra pelnyta, ar ne, ir žinau, kaip į ją atsakyti.		
4. Susitikęs su nepažįstamais žmonėmis, jaučiuosi laisvai, esu neįsitempęs.		
5. Galiu išmėginti naujus dalykus – nebijau, kad kas nors nepasiseks.		
6. Jeigu kas nors nepasiseka, ne visada dėl to kaltinu save.		
7. Žinau, kas galėtų mane nuliūdinti, supykinti, prajuokinti.		
8. Kai matau kažką, kas turi būti padaryta, imuosi tai daryti be suaugusiųjų raginimo ir paliepimo.		
9. Galiu prisiimti atsakomybę už savo veiksmus.		
10. Iš dviejų galimų veiklos variantų galiu pasirinkti man tinkamą ir jo laikytis.		
11. Diskutuodamas gebu pakeisti žmonių požiūrį ir nuomonę.		
12. Galiu valdyti emocijas ir pasirinkti geriausią atsakymo būdą.		
13. Žinau savo pranašumus ir gebu jais pasinaudoti.		
14. Jeigu reikia pagalbos sprendimui priimti, gebu ją rasti.		



Priedas Nr. 1

Medžiaga mokiniui

1. Ar aš galiu tvarkyti reikalus savarankiškai, nesitikėdamas, kad kiti man parodys, kaip tai daryti, ar padės? Ar nepasiruošęs kūno kultūros pamokai gebu pats pasiaiškinti mokytojui, ar ieškau tėvų pagalbos, pvz., prašau jų parašyti pateisinimo raštelį?

2. Ar esu pakankamai iniciatyvus ir imuosi to, ką reikėtų padaryti? Ar dažnai einu atsakinėti savanoriu per pamoką?

3. Kaip man sekasi laikytis užsibrėžto tikslo, kai susiduriu su sunkumais? Ar išleidęs kišenpinigius gebu atsispirti pagundai pasiskolinti iš draugų ar tėvų, jeigu pinigų man, mano manymu, vėl labai prireikia?

4. Kiek dalykų sugalvoju pats, nekopijuodamas jų nuo kitų žmonių? Ar rašydamas rašinį arba ruošdamasis apklausai susirandu medžiagą pats, ar nuolat ieškau draugų pagalbos? O gal draugai kopijuoja mano elgesį, šukuoseną, drabužių stilių?

5. Kaip man pavyksta pakeisti savo nuomonę ar požiūrį, kai situacija pasikeičia?

6. Ar moku dirbti su kitais žmonėmis ir prie jų prisitaisyti? Kai klasėje mokytojas užduoda darbą grupėje, ar daug bendraklasių nori atlikti užduotį kartu su manimi?

7. Kaip man pavyksta suprasti kitų žmonių jausmus ir poreikius? Ar draugai guodžiasi man ištikus nesėkmei, ar dalinasi su manimi džiaugsmais? Gal aš nuolat ieškau peties, ant kurio galėčiau išsiverkti?

8. Kaip man sekasi priimti sprendimus ir jų laikytis? Noriu nusipirkti daiktą, kurio tėvai man kažkodėl neperka, pvz., naują grotuvą, telefoną ar patinkančius batus. Tam reikia susitaupyti iš duodamų kišenpinigių ar įvairiomis progomis gaunamų pinigų (gimtadienis, Kalėdos). Susitaupyti aš norėčiau, tai yra mano tikslas, tačiau ar aš sistemingai po truputį taupau ir siekiu įgyvendinti savo norą? Ar pasitaikius viliojančiai, bet neplanuotai progai išleisti santaupas, jas išleidžiu ir nuo pirmadienio vėl pasiryžtu taupyti?

9. Kaip man sekasi spręsti problemas? Ar gebu pats „išsikapstyti“ iš nepalankios situacijos? Užmiršau atsinešti kūno kultūros aprangą, mokytojas neleido dalyvauti pamokoje. Ar prašau tėvų „raštelio“, ar garbingai prisipažįstu kaltas ir stengiuosi ateityje būti atidesnis?

10. Kiek energijos ir entuziazmo parodau ko nors imdamasis? Ar tėvams liepus sutvarkyti kambarį ar atlikti kitą darbą, imuosi to neatidėliodamas, ar dažniausiai atidėliuju darbą vis vėlesniam laikui, vildamasis, kad jo visai nereikės daryti? Kokios tokio mano elgesio alternatyviosios sąnaudos? Ar jas įvertinu?

Priedas Nr. 1

Medžiaga mokiniui

Jau nusprendėte, kokią bendrovę įkursite, kokį gaminių gaminsite ar kokią paslaugą teikssite. Taip pat aptarėte, kas prisideda prie verslo sėkmės. Šiame veiklos etape jūs turite susikaupti ir imtis darbo. Sukursite verslo strategiją, kuri nulems jūsų bendrovės sėkmę. Geros verslo strategijos nepakanka, labai svarbu, ar sėkmingai ji bus įgyvendinta.

9 lentelė

Užduotis	✓ , jei įvykdyta	Ar sėkmingai (kodėl taip arba kodėl ne?)
Aptarti verslo strategijos svarbą.		
Sudaryti darbo užmokesčio planą.		
Nustatyti vadovų ir tarnautojų atlyginimą.		
Nustatyti darbo užmokesčių ir komisinius.		
Sudaryti gamybos planą.		
Sudaryti visų reikalingų medžiagų ir įrengimų sąrašą.		
Sužinoti medžiagų kainas.		
Nustatyti gamybos užduotis ir terminus.		
Aprašyti gamybos procesą ir kokybės kontrolę.		
Sudaryti rinkodaros planą.		
Aptarti pardavimų strategiją.		
Parengti reklamos strategiją.		
Nustatyti pardavimų užduotis ir terminus, paskatas už gerus pardavimus.		
Parengti kainų strategiją ir nustatyti gaminių arba paslaugų kainas.		
Patvirtinti išsamų verslo planą.		
Nustatyti savaitės gamybos ir pardavimų užduotis.		

3. MOKINIŲ BENDROVĖS VALDYMAS

APŽVALGA

Mokiniamis pristatomi du MMB valdymo modeliai. Jie turės išnagrinėti kiekvieno valdymo modelio privalumus ir trūkumus.

TIKSLAI

Mokiniai turės:

- Išvardyti po tris tradicinio ir komandinio valdymo modelių privalumus ir trūkumus.
- Nuspręsti, kuris modelis labiausiai tinka jų bendrovei.
- Sužinoti, ką galima ir ko nevalia daryti dirbant komandoje.

VEIKLA

Diskusija

Mokiniamis paskelbkite, kad jie turės apsispręsti ir išrinkti savo bendrovės valdymo modelį. Pristatykite užsiėmimo tikslus:

- ✓ apžvelgti tradicinės ir komandinės valdymo struktūros modelius;
- ✓ nustatyti kiekvieno šio modelio privalumus ir trūkumus;
- ✓ nuspręsti, kuris modelis labiausiai tiks bendrovei;
- ✓ išaiškinti mokiniams, kad gebėjimas dirbti kartu su kitais siekiant bendro tikslo yra labai reikalingas ir darbui naudingas įgūdis.

Užduotis Bendradarbiavimas

Pasirengimas

Pasirenkite pateikti asmeninių komandinės veiklos pavyzdžių. Parinkite tokius pavyzdžius, kurie pademonstruotų, kaip pagerėjęs bendravimas padėjo išspręsti problemą. Paaiškinkite mokiniams, kad jie ne kartą gyvenime įsitikins, kaip svarbu bendradarbiauti, siekiant bendro tikslo. Šiandien jie veiks komandomis, kurdami gaminį arba ieškodami sudėtingos problemos sprendimo.

Priemonės: 30 balto popieriaus lapų, 15 plastmasinių šiaudelių, 25 sąvaržėlės, 10 popieriaus smeigtukų. Galite parinkti ir savo sugalvotas priemones.

1 veikla

Padalykite klasę į grupes po keturis-penkis mokinius. Paaiškinkite, kad kiekviena komanda turi sukurti savo produktą. Paaiškinkite, kad produktas bus vertinamas remiantis iš anksto nurodytais kriterijais. Užrašykite kriterijus lentoje.

Sukonstruotas daiktas turi:

- turėti paskirtį;
- jo kūrimui reikia panaudoti nedaug medžiagų;
- jame turi būti judančių dalių.

Jeigu norite, kartu su mokiniais papildykite kriterijų sąrašą. Išdėliokite ant stalų jūsų paruoštas medžiagas. Pasiūlykite komandoms paskirti po vieną mokinį, kuris kontroliuotų kuriamo gaminio atitikimą nustatytiems kriterijams.

Duokite grupėms pakankamai laiko savo kūriniiui suprojektuoti ir pagaminti. Po to komandos paeiliui pristatys savo gaminį klasėje ir įrodys, kad jis turi paskirtį arba kažkuo yra naudingas; taip pat paaiškins, kiek medžiagų panaudota jo gamybai ir pademonstruos jo judančias dalis.

Apibendrinimas

Pasiteiraukite komandų, kaip joms sekėsi dirbti drauge.

- Kaip nutarėte, ką gaminsite?
- Ar visi komandos nariai dirbo drauge?
- Ar komandos darniai dirbo? Kodėl taip ir kodėl ne?



2 veikla

Išdalykite mokiniams „Bendradarbiavimo“ užduoties lapus (priedas Nr. 1). Padalykite klasę komandomis. Paaiškinkite, kad komandos yra įmonių direktorių valdybos ir kad joms teks rasti sudėtingos verslo problemos sprendimą. Po 10 minučių sustabdykite svarstymus ir paprašykite komandų narių paeiliui pasakyti komandų siūlomus sprendimus.

Pabrėžkite, kad darbe nuolat taikomas komandinis darbas ir pasitelkiamas kritinis mąstymas. Taip pat nurodykite, kad įmonės, kaip ir žmonės, turi išsipareigojimų visuomenei. Dėl šių išsipareigojimų turinio ir apimčių visuomenėje nuolat vyksta diskusijos.

Paaiškinkite, kad dažnai komandoms tenka nugalėti įvairius sunkumus. Pavyzdžiui, dažnai komandos neturi galimybės keisti savo dalyvių. Gali tekti dirbti kartu su nepažįstamais žmonėmis arba su tais, kurių nemėgstate.

Aptarkite, kokius įgūdžius komandos tinkamai pritaikė. Paprašykite mokinių išvardyti idealios komandos savybes.

Priminkite mokiniams, kad komandos narių skirtingumai gali būti naudingi. Pavyzdžiui, vien iš kūrybingų žmonių suburta komanda gali parengti nuostabų projektą, tačiau nebus, kas jį realizuoja. Iš stiprių analitikų sudaryta komanda gali parengti puikų planą, tačiau jai gali trūkti kūrybingumo.

Apibendrinimas

Pabrėžkite dar kartą, kad jei grupė žmonių turi tą patį tikslą, tai turi jo siekti drauge. Priminkite mokiniams, kad kartu dirbant reikia stengtis dalytis informacija, siūlytis pagelbėti ar reikiamu momentu tapti lyderiu.

Paiškinkite mokiniams, kad darbdaviai dažnai ieško žmonių, turinčių komandinio darbo įgūdžių.

Diskusija

Priminkite mokiniams, kad visi nariai yra atsakingi už bendrovės sėkmę. Tradicinės valdymo struktūros atveju aki-vaizdu, kieno atsakomybė yra didžiausia, tačiau komandos atveju atsakomybę visi pasidalija po lygiai. Dar kartą aptarkite su mokiniais, kuris valdymo struktūros modelis priimtinesnis jų bendrovei ir kodėl. Balsuokite už pasirinktą bendrovės struktūros modelį.

Apžvalga

Priminkite mokiniams, jog viskas, kas yra daroma bendrovėje – tai komandos pastangų rezultatas. Išsirinkus bendrovės struktūrą, paraginkite mokinius, norinčius užimti vadovaujančias pareigas, parengti kelių minučių trukmės rinkiminę kalbą. Rinkimines kalbas išklauskite kitų užsiėmimų metu.

Priedas Nr. 1

Medžiaga mokiniui

Bendradarbiavimas

Kaip ir daugelyje ligoninių, taip ir jūsų, susikaupia pavojingų atliekų. Jūsų paskelbtą konkursą atliekoms tvarkyti laimėjo mažiausią kainą pasiūlusi bendrovė. Tačiau neseniai sužinojote, kad ji nesilaiko griežtų valdžios nustatytų atliekų tvarkymo taisyklių. Bėdų kol kas buvo išvengta, ir valdžios pareigūnai dar nieko nežino apie pažeidimus. Kaip jūs ir jūsų komanda turėtumėte elgtis?

Iškelkite problemą

Minčių lietus

1. Paraginkite visus teikti pasiūlymus.
2. Pasiūlymus užrašykite.
3. Pasiūlymų neaptarinėkite ir nevertinkite.

Įvertinkite pasiūlymus

1. Sugrupuokite panašius pasiūlymus.
2. Aptarkite kiekvieno pasiūlymo privalumus ir trūkumus.
3. Surašykite pasiūlymus pagal jų tinkamumą ir išsirinkite geriausią.

3.1 Darbai ir pareigybės mokinių bendrovėje

APŽVALGA

Bendrovės veiklos rezultatams labai svarbu suburti gerą mokinių komandą. Nuo to, kokius įgūdžius mokiniai įgis užsiėmimų metu, priklausys bendrovės sėkmė. Mokiniai supažindinami su pareigomis ir atsakomybe mokinių bendrovėje. Išsirinkę tarnautojus jie patys turės valdyti bendrovę ir priimti sprendimus.

MOKINIAI TURĖS:

- Pasiskirstyti pareigybėmis;
- Įsisąmoninti bendrovės narių atsakomybę.

VEIKLA

Diskusija

- ✓ Bendrovės struktūra. Pagal pateiktą bendrovės valdymo schemą paaiškinkite mokinių bendrovės struktūrą (priedas Nr. 1). Pabrėžkite direktorių valdybos funkciją ir kiekvieno tarnautojo (valdymo komandos) pareigas bei atsakomybę. Apibūdinkite darbo galimybes bendrovėje ir išdalykite prašymų priimti į darbą lapus. Paaiškinkite mokinių bendrovėse naudojamą apmokėjimo už darbą sistemą. Jeigu liks laiko, leiskite mokiniams pradėti pildyti prašymus priimti į darbą.
- ✓ Narių pareigos. Pasakykite, ko jūs tikėtės iš bendrovės narių. Supažindinkite su mokomosios mokinių bendrovės tarnautojų pareigybių aprašymu (priedas Nr. 2). Pabrėžkite reguliaraus lankomumo ir dalyvavimo svarbą. Kitam užsiėmimui paprašykite mokinių paruošti 3 min. pasisakymą, kodėl jie norėtų užimti vienas ar kitas pareigas.

Darbai ir pareigybės mokinių bendrovėje

Vadovai, patarėjai, rinkodaros ir ryšių su visuomene specialistai, taip pat kiti profesionalūs darbuotojai tvarko finansų apskaitą, planuoja rinkodaros strategiją ir atlieka kitas užduotis, be kurių sėkminga įmonės veikla būtų neįmanoma.

Mokinių bendrovė – ne išimtis! Kurdami bendrovę, turėsite priimti ne vieną ir ne du sprendimus, atitinkamai teks rinktis. Bendrovėje reikės įsteigti nemažai pareigybių.

Mokinių bendrovė, kaip ir kiekviena kita įmonė, privalo turėti savo vadovą. Gal jūs pageidausite juo būti? Prezidentą ar administracijos komandą renka bendrovės valdyba. Kandidatų į prezidentus arba administracinę komandą bus paprašyta pasakyti trumpą kalbą, iš kurios bus sprendžiama apie jų kvalifikaciją ir tinkamumą eiti bendrovės vadovo pareigas. Prezidentas arba administracija pasitars su mokytoju bei konsultantu ir „pasamdys“ kitus bendrovės tarnautojus. Kai kuriose bendrovėse visus tarnautojus rinks valdyba. Dėl to, kaip šį klausimą spręsite savo bendrovėje, tarkitės su mokytoju.

Dėmesio! Keletas patarimų tiems, kurie planuoja dalyvauti vadovų rinkimuose:

- jūsų rinkiminė kalba neturėtų trukti ilgiau nei 3 minutes;
- argumentuokite, kodėl siekiate vieno iš vadovų pareigų bendrovėje;
- išsakykite savo nuomonę, kodėl valdyba turėtų išrinkti būtent jus;
- išvardykite privalumus, kuriuos įgis bendrovė, jeigu jai vadovausite jūs;
- sakydamas savo rinkiminę kalbą, vilkėkite MMB vadovui tinkamus drabužius.

Priedas Nr. 1

Medžiaga mokiniui

Bendrovės valdymas

Kurdami bendrovę, turėsite priimti ne vieną ir ne du sprendimus, atitinkamai teks rinktis. Bendrovėje reikės įsteigti nemažai pareigybių. Turėsite parinkti bendrovės valdymo modelį, atsižvelgdami į jos narių asmenines savybes ir vadovavimo gebėjimus.

Mokinių bendrovės dažniausiai valdomos remiantis tradiciniu valdymo modeliu.



Tradicinis valdymo modelis. Tradicinė mokinių bendrovė turi tarnautojų komandą, kuri vadovauja bendrovei, yra atsakinga už bendrovės valdymą ir jos pažangos stebėseną. Tokio modelio bendrovėje dirba personalas, padedantis gaminti ir parduoti bendrovės produktus ar paslaugas. Be to, daugumai bendrovių reikalingi raštinės darbuotojai, gamybos, reklamos vadybininkai ir kiti specialistai. Išstudijuokite tradicinės bendrovės galimų pareigybių sąrašą ir nuspręskite, kuo norėtumėte dirbti.

Komandinis valdymo modelis. Siekiant prisitaikyti prie greitai besikeičiančių verslo sąlygų ir efektyviai konkuruoti pasaulio rinkose – dėl to įmonės veikla turi būti naši ir atitikti šių dienų jai keliamus reikalavimus – reikia rasti naujų ir veiksmingų būdų, kaip geriau naudoti darbuotojų žinias ir įgūdžius, jų talentus. Todėl kai kuriose įmonėse tradicinę organizacinę valdymo struktūrą, kuriai būdinga griežta vadovavimo hierarchija ir autokratiškas sprendimų priėmimas, keičia valdymas, paremtas komandiniu darbu. Jo pagrindiniai bruožai yra bendras sprendimų priėmimas, darbo pasidalijimas, sudarant sąlygas tobulai paskirstyti valdymo darbus, kai kiekvienas vadovas specializuojasi tam tikroje srityje ir dirba komandoje kartu su kitais tos srities specialistais. Šis organizacijos valdymo būdas yra lankstesnis ir leidžia prisitaikyti prie kintančių aplinkos sąlygų, įmonės poreikių. Komanda apibrėžiama kaip grupė žmonių, kuriuos sieja bendras darbas ar veikla. Daugumos darbų pagrindas yra darbas komandoje. Šitaip žmonės gali kooperuotis, vadovauti, sekti kitų pavyzdžiu, spręsti sudėtingus klausimus bei tarpusavio problemas, kylančias dirbant kartu.

Jei pasirinksite šį mokinių bendrovės valdymo modelį, sprendimus, pareigybes, atsakomybę ir galiausiai atpildą už darbą – viską dalysis komanda. Atminkite, kad komandos sėkmė labai daug priklauso nuo gebėjimo kontroliuoti save, nuo asmeninių savybių, kiekvieno individo gebėjimų ir įgūdžių bei verslo, kurio ketinate imtis. Bendravimas, efektyvus veiksmų koordinavimas ir darbo pasidalijimas – tai komandinio darbo sudedamosios dalys.

Dabar jūs turite priimti

SPRENDIMĄ!

Visi kartu aptarkite ir nuspręskite, koks mokinių bendrovės valdymo modelis būtų veiksmingesnis jūsų bendrovei.

Bendrovės steigimas vadovaujantis komandiniu darbu turi savų privalumų ir trūkumų. Pagrindinis komandinio darbo privalumas – galimybė panaudoti kiekvieno komandos nario ypatingus gabumus ir talentus. Tikėtina, kad papildomi įgūdžiai, sumažėjusi rizika ir emocinė parama garantuos darbo sėkmę. Tuo tarpu galimi rimti vidaus konfliktai, nelygiai pasidalyta atsakomybė ir netinkami sprendimai yra didžiausi komandinio darbo trūkumai.

Kad darbuotojai labiau domėtusi savo veikla, būtinai reikia suteikti jiems tam tikrą atsakomybę ir leisti priimti sprendimus, svarbius tolesnei sėkmingai bendrovės veiklai. Nepaisant to, ar pasirinkote tradicinį ar komandinį bendrovės valdymo modelį, jūs būsite savo įkurtos moksleivių bendrovės narys.

Jei pasirinkote komandinį valdymo modelį, kiekviena komanda turi išsirinkti savo vadovą, kuris atstovaus jai bendrovės ir direktorių valdybos susirinkimuose.

Priedas Nr. 2

Medžiaga mokiniui

Mokomosios mokinių bendrovės tarnautojų pareigybių aprašymas

PREZIDENTAS

Jūs esate išrinktas į aukščiausią bendrovės postą. Tapęs bendrovės prezidentu, jūs turite galimybę įgyti vertingų vadovos žinių ir vesti bendrovę į sėkmę.

Jums, kaip prezidentui, ypač svarbu išmokti gerai vadovauti. Vadovavimas – tai sugebėjimas padėti bendrovei pasiekti savo tikslus. Tik kai kurie žmonės turi įgimtų vadovo savybių. Kiti sėkmingai vadovauti turi išmokti. Tam reikia didelio noro ir daug įtemtai dirbti. Jums tai pavyks, jei mokysitės, kartu su kitais bendrovės nariais siekdamas bendro tikslo. Tikras vadovas – tai žmogus, sugebantis suburti žmones bendram darbui.

- *Būkite pagarbūs.* Parodykite visiems bendrovės nariams, kad jų darbas reikšmingas ir kad jie yra svarbūs kaip asmenybės. Išklauskite jų problemas, planus ir idėjas. Duodamas nurodymus, būkite taktiškas – ne įsakykite, o paprašykite.
- *Bendraukite.* Pasistenkite, kad jūsų bendrovės nariai turėtų visą informaciją, reikalingą jų darbui sėkmingai atlikti.
- *Reikalaukite, kad visi užsibrėžtų tikslą.* Reikalaukite, kad bendrovės nariai raštu nusistatytų veiklos tikslus ir sudarytų jų vykdymo tvarkaraštį.
- *Paskirstykite atsakomybę.* Suteikite bendrovės nariams kuo didesnę atsakomybę, nustatant ir vykdant jų tikslus, jeigu šie neprieštarauja bendrovės tikslams.
- *Orientuokitės į pažangą.* Pasistenkite, kad direktorių valdybos susirinkimuose bendrovės nariai praneštų, kaip jiems sekasi, ir pabrėžkite, kaip svarbu siekti bendrovės tikslų.

- *Klauskite patarimo.* Klauskite bendrovės narių patarimo dėl bet kurios svarbios problemos, plano ar idėjos.
- *Pasitikėkite ir prisiimkite atsakomybę.* Pasakokite kitiems apie savo bendrovės narių laimėjimus ir viešai prisiimkite atsakomybę už jų nesėkmes.
- *Būkite nuoširdūs.* Nuoširdžiai rūpinkitės, kaip padėti bendrovei pasiekti tikslus. Žmonės visada geriausiai dirbs tam, kurį jie gerbia.
- *Būkite entuziastas.* Optimistiškas nusiteikimas padės jums įgyti bendrovės narių pagarbą. Visada būkite pasirošęs ištiesti pagalbos ranką. Jūsų 100 proc. lankomumas ir sėkmingas gaminių realizavimas bus geras pavyzdys.

Pareigos ir atsakomybė

- Domėkitės visos bendrovės veikla. Prireikus skirkite skyrių vadovus ir padėjėjus. Jei šie žmonės neatlieka savo darbo, pakeiskite juos sumanesniais.
- Padėkite sudaryti bendrovės veiklos tvarkaraštį ir užsibrėžkite tikslus.
- Pirmininkaukite visiems susirinkimams.
- Prižiūrėkite bendrovės darbą, stebėdami, kaip kiti viceprezidentai atlieka jiems pavestas pareigas. Atidžiai sekdamas kiekvieną bendrovės žingsnį, padėsite jai pasiekti tikslą.
- Užtikrinkite, kad visos ataskaitos būtų užpildytos ir pateiktos laiku.
- Bendrovėje stenkitės sukurti ir išlaikyti gerą atmosferą. Nemalonius klausimus laiku aptarkite su atsakingais asmenimis.
- Prieš siūlydami veiklos pakeitimus, pasitarkite su tais žmonėmis, kuriuos toks sprendimas paveiktų.

VICEPREZIDENTAI RINKODAROS VICEPREZIDENTAS

Šios pareigos reikalauja vadybos sugebėjimų, o labiausiai – entuziazmo jūsų darbe.

Jūsų bendrovės sėkmė labai priklausys nuo jūsų darbo. Pelningas produkcijos pardavimas – vienas iš bendrovės sėkmės garantų. Jūsų darbas duoda pradžią visos bendrovės veiklai.

Pareigos ir atsakomybė

- Vadovauja rinkodaros skyriaus darbuotojams.
- Vykdo prezidento pareigas jam nesant. Atsako už sėkmingą produkcijos realizacijos programą ir kontroliuoja, kad ji būtų gerai vykdoma.
- Nustato pardavimų tikslus ir nurodo būdus jiems pasiekti.
- Tvaroko reklamos reikalus, veda pardavimų apskaitą.
- Siūlo skatinamąsias priemones, pvz., premijas.
- Atsako už visą pagamintą produkciją, perduotą iš gamybos skyriaus.
- Veda produkcijos pardavimų ir atsargų apskaitą. Seka neparduotos produkcijos atsargas ir neleidžia darbuotojams kaupti produkcijos namie neatsiskaičius už parduotus gaminius.
- Pateikia pardavimų ataskaitas per bendrovės susirinkimus.
- Stengiasi palaikyti bendrovėje gerą nuotaiką ir entuziazmą.

PERSONALO VICEPREZIDENTAS

Šios pareigos atveria daug naujų galimybių jūsų gabumams pasireikšti. Jūs privalote būti pavyzdžiu kitiems ir rūpintis, kad darbas vyktų sklandžiai.

Pareigos ir atsakomybė

- Vadovauja personalo skyriaus darbuotojams.
- Registruoja akcininkus.
- Registruoja lankomumą kiekvieno gamybos laikotarpio metu.
- Apskaičiuoja atlyginimus ir padeda finansų viceprezidentui paruošti algalapį.

**GAMYBOS VICEPREZIDENTAS**

Gamybos viceprezidentas atsakingas už bendrovės gamybą. Tai pačios svarbiausios pareigos kiekvienoje įmonėje. Jūs būsite atsakingas už gamybą, pirkimą, gaminių saugumą ir transportavimą.

Gamybos vadovo darbas bus tikras iššūkis. Tik jūsų pastangų dėka bendrovei metai galės būti sėkmingi ir pelningi. Savo kolegoms ir pavaldiniams būkite sąžiningas, dėmesingas, doras, uolus darbuotojas.

Stenkitės puikios kokybės produkciją gaminti kuo ekonomiškiau. Gamybos našumas – geriausias laiko, darbo ir medžiagų panaudojimas – svarbus veiksnys, garantuojantis jūsų bendrovės sėkmę.

Pareigos ir atsakomybė

- Vadovauja gamybos skyriaus darbuotojams.
- Atsako už gamybos organizavimą, tiesiogiai kontroliuoja visus gamybos dalyvius.
- Nustato gamybos užduotis.
- Sudaro išsamią darbo saugos programą, parengia saugumo technikos reikalavimus, užtikrinančius saugų darbą.
- Nustato griežtą kokybės kontrolės tvarką.
- Teikia gamybos ataskaitas bendrovės susirinkime.

FINANSŲ VICEPREZIDENTAS

Jūsų rengiamos finansų ataskaitos padės valdybai priimti sprendimus, turinčius įtakos tolesnei bendrovės veiklai.

Pareigos ir atsakomybė

- Vadovauja finansų skyriaus darbuotojams.
- Numeruoja gautus kasos pajamų ir išlaidų orderius ir pildo juos tik eilės tvarka.
- Tvarko buhalterinę apskaitą.
- Bendrovės susirinkimuose informuoja bendrovės tarnautojus apie bendrovės finansinę padėtį.

3.2 Įsidarbinimas bendrovėje

APŽVALGA

Norint įsidarbinti būtina parašyti prašymą priimti į darbą. Mokomoji mokinių bendrovė – ne išimtis. Mokiniai patys turės nuspręsti, kokį darbą norėtų dirbti jų kuriamoje bendrovėje.

MOKINIAI TURĖS:

- Parašyti prašymą priimti į darbą.

VEIKLA

Užduotis „Prašymas priimti į darbą“

Aptarkite pagrindines prašymo dalis ir paaiškinkite, kaip jose pateikti duomenys padeda darbdaviams daugiau sužinoti apie darbo prašančius žmones:

- Asmeninė informacija;
- Išsilavinimas;
- Rekomendacijos.

Paprašykite mokinių pagal pateiktą pavyzdį (priedas Nr. 1) parašyti prašymą priimti į darbą mokomojoje mokinių bendrovėje. Pateikite mokiniams prašymo priimti į darbą pavyzdį.

Priedas Nr. 1

Medžiaga mokiniui

Prašymo priimti į darbą

Forma

Bendrovė: _____ MMB veiklos laikotarpis: _____
 Pageidaujamos pareigos: _____
 Alternatyviosios pareigos: _____

Asmeninė informacija

Vardas, pavardė: _____
 Telefonas: _____
 El. paštas: _____
 Adresas: _____

Išsilavinimas

Mokykla: _____
 Klasė: _____
 Pažymių vidurkis: _____

Išvardykite privalomus ir pasirenkamus dalykus, kurie padėjo pasirengti jums šioms pareigoms, pvz., ekonomika, matematika, technologijos ir kt. .

Išvardykite popamokinę veiklą, kurioje dalyvaudami įgijote šioms pareigoms reikalingų įgūdžių. Jeigu popamokinėje veikloje užėmėte kokias nors pareigas, nurodykite jas. Pvz., krepšinio komandos kapitonas ar kt.

Rekomendacijos

Vardas pavardė: _____ Telefonas: _____
 Vardas pavardė: _____ Telefonas: _____

Parašas: _____ Data: _____

3.3 Bendrovės valdymas

TIKSLAI

Mokiniai turės:

- ✓ Išsiaiškinti, kaip valdoma įmonė.

PASIRENGIMAS

Dešimta (priedas Nr. 1) lentelė.

VEIKLA

Atlikite užduotį (priedas Nr. 1): kiekvieną punktą reikia pažymėti „varnele“, taip pat nurodyti, kaip ją pasisekė įvykdyti.

Priedas Nr. 1

Medžiaga mokiniui

Artimiausiu metu jūs būsite užsiėmę bendrovės gaminių gamyba ar paslaugų teikimu ir jų pardavimu. Tarnautojai išsamiai ir tiksliai tvarkys visą reikalingą dokumentaciją, stebės, kaip įgyvendinami bendrovės tikslai. Tačiau atsakomybę už gamybą ir pardavimus dalijasi visi bendrovės nariai. Jūs reguliariai rinksitės apžvelgti padarytą pažangą siekiant bendrovės tikslų ir aptarti iškilusių problemų.

Atlikę kiekvieną užduotį, pažymėkite ją „varnele“, taip pat nurodykite, kaip pasisekė ją įvykdyti.

10 lentelė

	✓ , jei įvykdyta	Ar sėkmingai (kodėl taip arba kodėl ne?)
Užduotis		
Laiku įvykdyti gamybos ar paslaugų užduotis.		
Sudaryti grafiką kitoms gamybos ar paslaugų užduotims atlikti.		
Patikrinti žaliavų tiekimą bei laiko išteklius, reikalingus užduotims įvykdyti.		
Apžvelgti darbo našumą.		
Surengti darbuotojų mokymus.		
Patikrinti darbo vietų saugą, instruktuoti darbuotojus apie saugos taisykles.		
Patikrinti gaminio ar paslaugos kokybę.		
Nustatyti pardavimų užduotis.		
Patikrinti bendrovės pažangą, vykdant pardavimų užduotis.		
Patikrinti, ar saugiai ir tinkamai laikomas inventorių.		
Aptarti, kaip padidinti pardavimus.		
Apžvelgti, ar darbuotojai moka pardavinėti.		
Apžvelgti ir įvertinti reklamą ir pardavimų skatinimą.		
Aptarti susirinkimų lankomumą ir kaip jį būtų galima gerinti.		
Aptarti bendrovės nuostatas ir būdus, kaip gerinti komandinį darbą.		
Kruopščiai patikrinti bendrovės finansinę dokumentaciją.		
Apibrėžti bendrovės pinigų srautų situaciją.		
Siekiant išvengti finansinių klaidų, patikrinti pelno ar nuostolių ataskaitą ar balansą.		

4. MOKINIŲ BENDROVĖS VEIKLOS UŽBAIGIMAS

TIKSLAI

Mokiniai turės:

- ✓ Užbaigti mokinių bendrovės veiklą.

PASIRENGIMAS

Vienuolikta (priedas Nr. 1) lentelė

Per paskutines bendrovės veiklos savaites mokiniai turės baigti gamybą arba paslaugų teikimą. Jeigu mokiniai gamino gaminį, reikės pasistengti parduoti likusias atsargas. Jeigu mokinių bendrovė teikė paslaugas, reikėtų susisiekti su klientais ir patikrinti, ar visi įsipareigojimai jiems iki galo ir kokybiškai atlikti. Tarnautojai ar valdymo komandos turės pasirūpinti, kad visi bendrovės dokumentai būtų tiksliai ir kruopščiai sutvarkyti. Mokiniai taip pat turi prižiūrėti, kad būtų apmokėtos visos sąskaitos, išmokėtas darbo užmokestis, atlyginimai ir komisiniai. Būtina parengti metinę ataskaitą, kurią reikės pateikti akcininkams kartu su jiems priklausančiais dividendais. Paskutinio bendrovės valdybos susirinkimo metu mokiniai įvertins savo bendrovės veiklą, apsvarstys problemas ir laimėjimus.



VEIKLA

Atlikite užduotį dešimtoje lentelėje (priedas Nr. 1): kiekviena punktą reikia pažymėti „varnele“, taip pat nurodyti, kaip ją pasisekė įvykdyti.

**Priedas Nr. 1****Medžiaga mokiniui**

Patikrinkite, ar esate pasirengę uždaryti bendrovę.

Atlikę kiekvieną užduotį, pažymėkite ją „varnele“, taip pat nurodykite, ar pasisekė ją tinkamai įvykdyti.

11 lentelė

Užduotis	✓, jei įvykdyta	Ar sėkmingai (kodėl taip arba kodėl ne?)
Baigti gaminti visus bendrovės gaminius arba teikti paslaugas.		
Apžvelgti pardavimų užduotis ir rinkodaros strategijas paskutinėmis veiklos savaitėmis.		
Paskirti asmenis, atsakingus už metinės ataskaitos parengimą.		
Baigti pardavimus arba paslaugų teikimą ir visas pardavimų pajamas grąžinti finansų viceprezidentui.		
Apmokėti visas sąskaitas.		
Sumokėti pelno mokesčius.		
Išmokėti dividendus.		
Išmokėti darbo užmokestį, atlyginimus ir komisinius.		
Skirti pinigų labdarai.		
Išmokėti premijas bendrovės darbuotojams.		
Įvertinti patirtį, įgytą dirbant bendrovėje.		
Išdalyti akcininkams metines ataskaitas ir išmokėti dividendus.		
Išnagrinėti karjeros galimybes ir numatyti savo karjeros tikslus.		
Išanalizuoti verslininkystės galimybes.		

Atšvęsti sėkmę!

