

Podpora podnikavosti v prostredí stredných škôl

Milan Štúr¹
Veronika Horňáková²
Jana Petnuchová³

¹ Materiálovotechnologická fakulta STU v Trnave, Paulínska 16, 917 24 Trnava, milan.stur@stuba.sk

² Materiálovotechnologická fakulta STU v Trnave, Paulínska 16, 917 24 Trnava, veronika.hornakova@stuba.sk

³ Materiálovotechnologická fakulta STU v Trnave, Paulínska 16, 917 24 Trnava, jana.petnuchova@stuba.sk

Grant: 026STU-4

Název grantu: Model hodnotenia kvality odborného vzdelávania a prípravy na stredných odborných školách v SR

Oborové zaměření: Pedagogika a školství

© GRANT Journal, MAGNANIMITAS Assn.

Abstrakt V príspevku sa zaoberáme aktuálnym spôsobom podpory zvyšovania podnikateľského ducha a podnikateľských zručností v rámci predmetu Aplikovaná ekonómia na strednej odbornej škole obchodu a služieb v Trenčíne. V rámci tejto problematiky sme sledovali aktuálny stav za posledné dva roky výučby tohto predmetu. Každý rok, žiaci tejto strednej školy v rámci Aplikovanej Ekonomie dostali za úlohu založiť študentské spoločnosti pôsobiace v prostredí školy. Predmet Aplikovaná Ekonomia je na tejto škole realizovaný prostredníctvom programu organizácie Junior Achievement Slovensko. Súčasťou príspevku sú výsledky dotazníkového šetrenia zameraného na význam, spokojnosť a postoj žiakov k predmetu Aplikovaná Ekonomia a k študentským spoločnostiam, ktoré si žiaci počas týchto dvoch rokov v rámci predmetu vytvorili a riadili.

Kľúčová slova Aplikovaná ekonómia, študentská spoločnosť, podnikateľské zručnosti, stredná odborná škola

Úvod

Podnikanie znamená schopnosť jedinca premeniť myšlienku týkajúcu sa zámeru a celého riadenia a organizácie vlastného podniku do praxe. Podnikanie ale nie je proces automatický. Najprv musí vzniknúť idea či myšlienka pre podnikanie. Neskôr by malo prísť odhodlanie pre založenie podniku. Niektorí ľudia však nedokážu túto myšlienku previesť do reálnej podoby. Vznikajú problémy s rozhodovaním, administratívou, uplatňovaním aktuálnych zákonov a v neposlednom rade je strach vyjadriť kreatívny prístup k podnikaniu.

Existujú podnikateľské programy a moduly ponúkajúce žiakom nástroje pre tvorivé myslenie a účinné riešenie problémov, pre objektívnu analýzu podnikateľského nápadu a komunikáciu, vytváranie sietí, vedenia a hodnotenia projektu. Vzdelávanie k podnikaniu môže byť zvlášť účinné v sekundárnom odbornom vzdelávaní, pretože žiaci sú už pred vstupom do pracovného života a samostatná zárobková činnosť by pre nich mohla byť výhodnou možnosťou. Žiaci si pri zakladaní svojich vlastných podnikov viacej veria, pokiaľ si môžu vyskúšať svoje nápady vo vzdelávacom prostredí, ktoré ich podporuje. Prínos podnikateľského vzdelávania sa však neobmedzuje len na zakladanie nových podnikov,

inovatívne podnikanie a novo vytvorené pracovné miesta. **Podnikateľské kompetencie sú dôležité pre každého**, pretože vedú mladých ľudí k väčšej tvorivosti a sebavedomia vo všetkom, čo robia (Podnikání jako součást odborného vzdělávání a přípravy, 2009).

1. APLIKOVANÁ EKONÓMIA

V podmienkach Slovenskej Republiky Ministerstvo školstva, vedy, výskumu a športu SR bol vytvorený voliteľný alebo nepovinný predmet Aplikovaná Ekonomia, ktorého rámec je integrovaný do rovnako pomenovaného programu rozvíjajúceho podnikateľské vzdelávanie. Aplikovaná ekonómia (AE) je založená na získavaní praktických skúseností s dôrazom na komunikačné, personálne a pracovné kompetencie žiakov.

Medzi ciele programu AE zaraďujeme hlavne vedenie žiaka k **pochopeniu systému voľného trhu, súkromného vlastníctva a konkurencie**. Žiakom treba vstúpať ekonomické princípy a myslenie, ktoré ovplyvňuje rozhodovanie. Tieto činnosti sú prevažne realizované prostredníctvom **praktických skúseností, ktoré žiaci získajú v reálnom podniku v prostredí školy**. Niektoré praktické skúsenosti v podaní teoretického výkladu sú realizované osobnou spolupracou s manažermi z podnikateľského prostredia. Cieľom tohto projektu je taktiež nepochybne osobný rozvoj žiakov a rozvoj ich tzv. „soft skills“. Aplikovaná ekonómia používa jednu z najpreferovanejších a najúčinnějších metód vyučovania a to tzv. „**learning by doing**“ čiže **učenie sa skúsenosťami**.

Základné požiadavky programu AE (Aplikovaná ekonómia, 2012):

- aplikovaná ekonómia je určená pre žiakov 1. - 4. ročníka všetkých typov stredných škôl,
- predmet aplikovaná ekonómia môže byť jednoročný alebo dvojročný,
- učiteľ môže viesť niekoľko študentských spoločností, prípadne viaceru tried,
- rozsah výučby je stanovený individuálne podľa potrieb predmetu a možnosti na škole,
- počet žiakov v študentskej spoločnosti je minimálne 12 a maximálne 25,

- poplatok za vzdelávací program Aplikovaná ekonómia je 20 € za jednu študentskú spoločnosť,
- program AE si je možné vyskladať podľa potrieb z niekoľkých modulov,
- materiály pre program sú chránené autorskými právami JA Worldwide.

2. ZÁKLADNÉ MODULY AE

Moduly, ktoré je možno implementovať do predmetu AE sú zaradené do dvoch skupín:

- Základné moduly (Model – študentská spoločnosť, Model – Online učebnica)
- Nadstavbové moduly (zameranie na špecifické oblasti)

1. Modul (povinný pre predmet AE) - Študentská spoločnosť

Povinná implementácia tohto modulu vychádza z metodiky výučby prostredníctvom „learning by doing“. Týmto je chápaný a realizovaný ako základný **praktický model** pre program AE.

Znaky modulu AE:

- Žiaci si sami založia vlastnú študentskú spoločnosť.
- Spoločnosť funguje na trhu ako akákoľvek iná firma na trhu prostredníctvom zápisu firmy do registra, ktorý prevádzkuje JA Worldwide.
- Žiaci sú vedení po celú dobu trvania spoločnosti učiteľom a konzultantom.
- Žiaci si v rámci spoločnosti sami volia manažment, emitujú akcie na získanie základného imania (spoločnosť má formu a.s), pripravujú podnikateľský plán a realizujú reálny predaj produktov alebo služieb.
- Počas fungovania firmy si sami žiaci vedú účtovnú agendu, na záver pripravujú výročnú správu a podľa platných predpisov odvedú daň, vyplatia dividendy svojim akcionárom.
- Spoločnosť je po určitom čase zlikvidovaná a odobraná z registra študentských spoločností.
- Pre získanie certifikátu o absolvovaní modulu je potrebné zúčastniť sa jednej z viacerých dostupných súťaží.

2. Modul - Online učebnica AE (základy teórie ekonómie)

Online učebnica je vytvorená práve pre potreby študentských spoločností a obsahuje informácie opisujúce princípy voľného trhu. Tieto informácie sú poskytované formou jednoduchých príkladov z praxe. Učebnica má interaktívny charakter, pretože umožňuje následne rôzne variácie testovania. Ukončenie tohto modulu je realizované pomocou zodpovedania testových otázok na skóre minimálne 66%. K výhodám tejto učebnice patrí hlavne zjednodušenie prípravy učiteľa na výučbu, zjednodušenie prípravy žiakov na maturitnú skúšku. V neposlednom rade je to teoreticky jednoduchá aktualizácia údajov, informácií, zákonov, keďže ide o online učebnicu.

3. ŠTUDENTSKÉ SPOLOČNOSTI NA SOŠ OBCHODU A SLUŽIEB

Študentské spoločnosti vznikajú pod záštitou projektu **Junior Achievement Slovensko**. Spoločnosti prostredníctvom predmetu AE poskytujú žiakom podnikateľské, ekonomické a finančné vzdelávanie vytváraním vlastných firiem. Pomáha získavať praktické skúsenosti a zručnosti v riadení spoločnosti.

Časový rozsah výučby je 3 hodiny týždenne, čo je 99 vyučovacích hodín spolu. Výučba sa realizuje v treťom ročníku, v odbore 6352 6 obchod a podnikanie. Žiaci na hodinách využívajú **didaktickú techniku** ako data projektor, videotechniku, PC, tabuľu a flipchart, **materiálne výučbové prostriedky** ako sú účtovné doklady, peňažný denník a na hodinách využívajú aj **d ďalšie zdroje** : internet, aktuálne daňové zákony a účtovné súvzťažnosti, odborné časopisy (Dane a účtovníctvo, Jednoduché účtovníctvo)(ŠkVP, 2012).

Študentské spoločnosti (ŠS) v rokoch 2010/2011 a 2011/2012 vystupovali pod menami ako „Company for you s.š.“, „Top š. s.“, „Proficorp s.š.“ a „Global s.š.“. Tohto roku spoločnosti „Proficorp s.š.“ a „Global s.š.“ ponúkali služby a tovar rôzneho typu. Žiaci sa však zameriavali hlavne na služby, aby sa ako firmy výraznejšie odlišovali. Spoločnosť **Proficorp** sa rozhodla pre výrobu vizitiek a hrebeňovej väzby. Táto služba bolo prebratá z predchádzajúceho roku od spoločnosti **Top**. Táto služba si pravdepodobne založí tradíciu, keďže výrobu do minulého roku realizovala externá firma a nebolo úplne bez námahy, aby vedenie školy schválilo nový spôsob obstarávania tohto produktu. Firma Proficorp sa snažila ako tovar predávať aj šperky. Avšak tento tovar v školskej obci nemal veľmi veľkú odozvu. Ďalej spoločnosť ponúka rôzne sladkosti a nápoje. Spoločnosť **Global** sa zaoberá výrobou cukrovej vaty a popcornu. Ako službu ponúka aj stolný futbal. Táto spoločnosť sa snažila do svojho produktového portfólia začleniť okrem sladkostí a nápojov tiež niečo neobvyklejšie a teda začala predávať parfumy avšak i tento produkt nemal želanú odozvu. Obe spoločnosti sa snažia zaujať rôznymi plagátmi s množstevnými akciami, prípadne s novými tovarom alebo službou.

Každá študentská spoločnosť je založená na jeden školský rok. Žiaci sa snažia riešiť problémy reálnej spoločnosti v prostredí školy, zaujať rovesníkov, rozhodovať sa o produktovom portfóliu a robiť operatívne zmeny pri slabo predávajúcom produkte a bojovať s konkurenciou tak, aby dosahovali zisk od jej založenia až po likvidáciu. Študentské spoločnosti disponujú vlastnými web stránkami, kde sú prehľadné informácie o ich činnosti, aktuality, fotogaléria, stanovy spoločností a cenník produktov. Každá spoločnosť programu Junior Achievement simuluje činnosť akciovej spoločnosti. To znamená, tak ako klasická akciová spoločnosť na začiatku podnikania začína predávať akcie na získanie základného imania. Vďaka dobrovoľnej zaangažovanosti pedagogických pracovníkov a žiakov bolo možné vždy predať všetky emitované akcie (Študentská spoločnosť Global, 2012).



Obrázok 1 Valné zhromaždenie študentskej spoločnosti Global

4. KVALITA VYUČOVANIA V PROCESSE VEDENIA ŽIAKOV K PODNIKAVOSTI

Teoretické nastavenie programu Aplikovanej Ekonómie obsahuje veľmi logický a ucelený systém pre zvyšovanie podnikateľských zručností a vedomostí v oblasti Ekonómie na vyžadovanej úrovni. Žiaci, ktorí majú reálne participovať v programe môžu vnímať nastavený program so všetkými jeho náležitosťami (napríklad učebná literatúra) odlišne, čo môže zapríčiniť znižovanie kvality programu. Na druhej strane programu je interné prostredie školy, do ktorej spadá prístup či štýl vedenia učiteľa, obsahová zložka činnosti konzultanta, odborné znalosti učiteľa, schopnosť učiteľa aktivizovať a motivovať žiaka k aktivite, ktorá mu je v rámci spoločnosti pridelená, podmienky vytvorené vedením školy (napríklad priestory), ako aj samotný vyučovací proces (napríklad interakcia učiteľ - žiak, obsah a množstvo informácií od učiteľa počas hodiny, harmonogram práce žiakov na hodinách), ktorý je výhradne pod záštitou vyučujúceho. Kvalita jednotlivých zložiek programu, či už ide o externé časti programu alebo interné prostredie školy, môže byť reflektovaná pomocou spätnej väzby od žiakov. Pre zvyšovanie kvality procesu vedenia žiakov k podnikavosti je potrebné spätnú väzbu spracovať v jednotlivých položkách a realizovať zmeny resp. nápravy, ktoré sú v kompetencii buď Junior Achievement Slovensko alebo konkrétneho vyučujúceho a vedenia školy.

5. DIAGNOSTICKÝ VÝSKUM K POSTOJOM ŽIAKOV K PREDMETU AE

V školskom roku 2011/2012 sme realizovali diagnostický výskum, ktorého cieľom bolo zistiť postoje žiakov k predmetu Aplikovaná Ekonomia. Výskum sme realizovali dotazníkovou metódou. Dotazník obsahoval 22 položiek rozdelených do štyroch oblastí, v ktorých sme zisťovali význam a vplyv ŠS na žiakov, postoj k študijnej literatúre, názor na učiteľa a konzultanta a ich činnosti, záverečná časť dotazníka bola venovaná smerovaniu žiakov po skončení strednej školy.

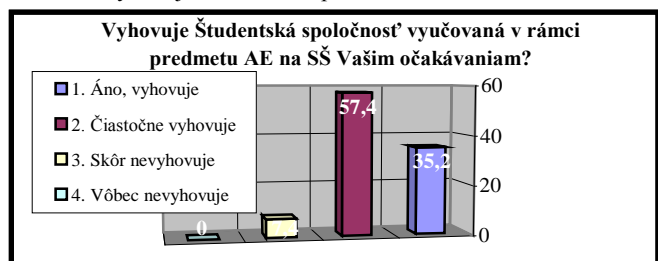
Oblasť vplyvu a významu obsahovala otázky smerované na: očakávania od ŠS, praktické príklady v ŠS, nutnosť memorovania učiva, novosť vedomostí.

Oblasť študijnej literatúry bola zameraná na: používanie študijnej literatúry, zrozumiteľnosť používanej učebnice, obsahové pokrytie učebnice s témami na vyučovacích hodinách, množstvo príkladov v učebnici.

Oblasť učiteľa a konzultanta obsahovala otázky zamerané na odbornosť učiteľa, motiváciu žiakov a prínos konzultanta ŠS.

V záverečnej časti dotazníka nás zaujímali budúce ciele žiakov, či sa zamýšľajú na ďalším štúdiu alebo nad vstupom na pracovný trh a v akej oblasti by mali záujem pracovať po štúdiu. Respondenti výskumu boli žiaci 3. a 4. ročníka Strednej odbornej školy obchodu a služieb v Trenčíne. Počet respondentov bol 54. V nasledujúcich grafoch uvádzame niektoré vybrané výsledky výskumu.

Graf 1 Vyhovuje Študentská spoločnosť Vaším očakávaniam?

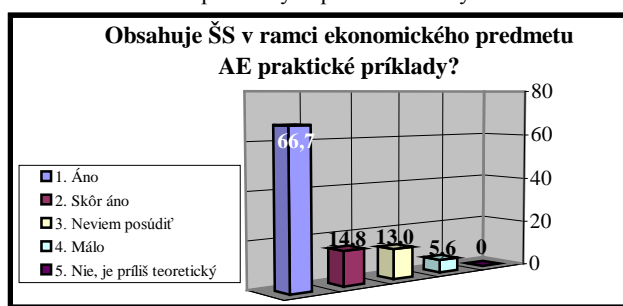


V *grafe 1* môžeme vidieť veľmi pozitívne výsledky k otázke, v ktorej sme zisťovali či vyhovuje ŠS očakávaniam žiakov. Pre takmer 93% respondentov je ŠS vyhovujúca z hľadiska očakávaní

od predmetu. Spôsobené to môže byť tým, že v predmete AE sa reálne prelína teória s praxou prostredníctvom žiakmi vedenej študentskej spoločnosti. Pre viac ako 7% opýtaných je ŠS skôr nevyhovujúca. Aj napriek niekoľkým percentám smerujúcim k negatívnemu hodnoteniu, celkový pohľad na výsledok považujeme za veľmi pozitívny.

Ďalšia položka dotazníka zobrazená v *grafe 2* bola zameraná na obsah praktických príkladov v ŠS vyučovanej v rámci predmetu AE. Približne 82% opýtaných považuje obsah ŠS zameraný na praktické príklady, čo považujeme za veľmi dôležité a prínosné vo výchove k podnikavosti. Práve pri praktických činnostiach spojených so vznikom, chodom a nakoniec aj s likvidáciou študentskej spoločnosti, majú žiaci možnosť sami získavať praktické zručnosti. Podporou sú teoretické základy, vedenie učiteľa a rozhovor s konzultantom. Trinásť percent žiakov nevedelo posúdiť či obsahuje ŠS praktické príklady.

Graf 2 Obsah praktických príkladov na vyučovaní ŠS

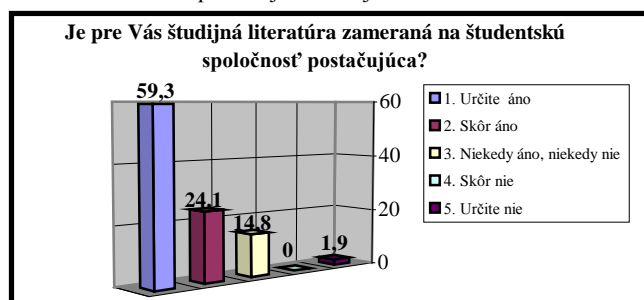


Ďalšie výsledky z tejto oblasti zameranej na vplyv a význam ŠS:

- 64,8% respondentov uviedlo, že štúdium ŠS si nevyžaduje memorovanie preberaného učiva, pretože je logické, jednoduché a ľahko zapamätateľné,
- pre 88,9% opýtaných poskytuje ŠS úplne nové vedomosti,
- až 40,7% žiakov nevedelo posúdiť, do akej miery sú zahrnuté do preberaného učiva legislatívne normy a zákony.

Z oblasti zameranej na študijnú literatúru uvádzame nasledujúce výsledky. V *grafe 3* môžeme vidieť, že pre takmer 60% respondentov je študijná literatúra zameraná na ŠS postačujúca. Pre 14,8% opýtaných je študijná literatúra niekedy postačujúca a niekedy nie. Jeden žiak uviedol, že literatúra nie je postačujúca. Žiaci používajú na hodinách a na prípravu na hodinu AE online učebnicu Aplikovanej Ekonómie ako uviedlo 93,1% opýtaných. Pozitívne hodnotíme jej koncepciu nakoľko sa javí ako účinná pri nadobúdaní vedomostí aj pri činnostiach súvisiacich v ŠS.

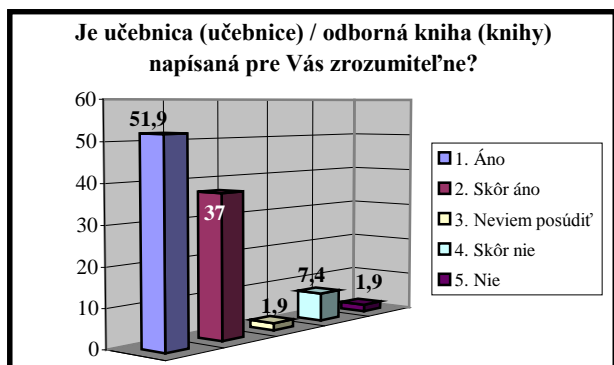
Graf 3 Je postačujúca študijná literatúra na ŠS?



V nasledujúcej položke sme sa respondentov pýtali na to, či je pre nich učebnica napísaná zrozumiteľne. V *grafe 4* je zrejmé, že pre 88,9% opýtaných má pozitívny postoj k zrozumiteľnosti učebnice.

9,3 % respondentov považuje učebnicu za skôr alebo vôbec nezrozumiteľnú. Jeden žiak uviedol, že nevie posúdiť zrozumiteľnosť učebnice.

Graf 4 Zrozumiteľnosť učebnice

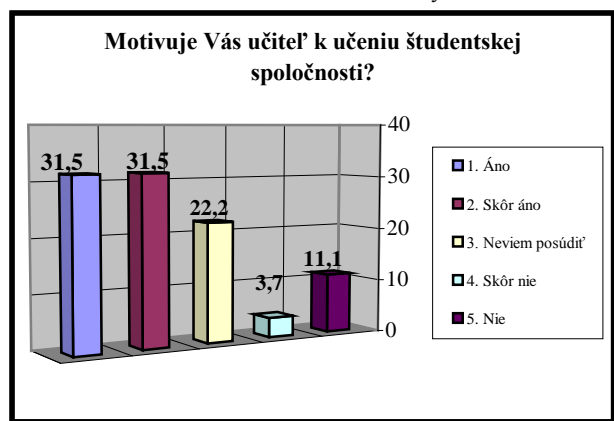


Niektoré výsledky súvisiace s touto oblasťou:

- 79,6% dotazovaných uviedlo, že učebnica dostatočne pokrýva učivo preberané na hodine.

Z oblasti dotazníka zameranej na učiteľa predmetu a konzultanta študentskej spoločnosti sme zdôraznili nasledujúce výsledky. V **grafe 5** sú uvedené výsledky k otázke zameranej na motiváciu žiakov k učeniu sa v rámci študentskej spoločnosti zo strany pedagóga. 63% žiakov uviedlo, že ich učiteľ motivuje k učeniu. 22,2% respondentov nevedelo posúdiť, či ich učiteľ motivuje k učeniu ŠS a 14,8% uviedlo, že ich učiteľ nemotivuje vôbec. Žiaci mohli uviesť v tejto položke aj to, akým spôsobom ich učiteľ motivuje k učeniu. Uvádzali nasledovné spôsoby: *známkou, pochvalou, priateľským prístupom, ochotou riešiť problémy, priaznivou klímou na hodinách, možnosťou rozhodnúť sa, príkladmi zo života, prístupom k žiakom, vedením k študovaniu doma a na hodinách.*

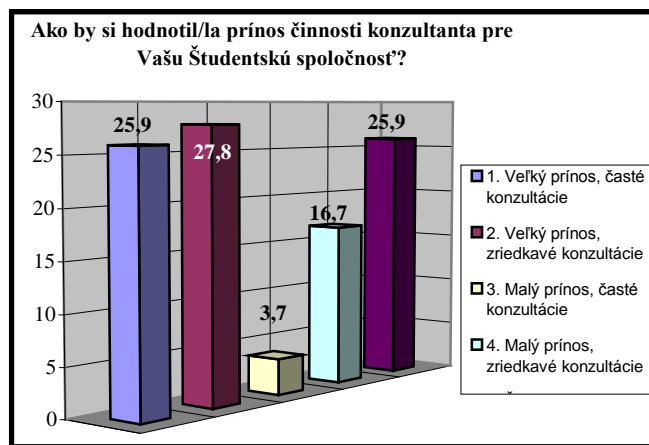
Graf 5 Motivácia žiakov zo strany učiteľa



V nasledujúcej položke sme sa respondentov pýtali na prínos konzultanta pre študentskú spoločnosť. V **grafe 6** uvádzame výsledky. 25,9% respondentov vníma konzultanta ako veľký prínos pre predmet AE popri častých konzultáciách. Rovnaký percentuálny podiel čiže 25,9 % respondentov uviedlo, že prínos konzultanta nebol žiadny, pretože žiadne konzultácie žiaci neabsolvovali. 27,8% opýtaných uviedlo, že činnosť konzultanta vnímajú ako veľmi prínosnú i pri zriedkavých konzultáciách. Možnosť *malý prínos pri zriedkavých konzultáciách* označilo v dotazníku 16,7% respondentov. Rôznorodosť odpovedí môžeme vysvetliť jednak rozdielnym vnímaním žiakov a taktiež tým, že

každej jednej spoločnosti je pridelený iný konzultant. Takto je možné, že prístup, frekvencia a obsah odovzdaných informácií je rozdielny. Činnosť konzultanta je nesmierne dôležitá pre žiakov z hľadiska motivácie, usmernenia, zodpovedania otázok pri riešení reálnych problémov v ŠS z pohľadu odborníka v tejto oblasti. Uvedomujeme si, že túto činnosť vykonávajú konzultanti z dobrej vôle, no ich zastúpenie v tejto forme vyučovacieho procesu je nevyhnutné.

Graf 6 Prínos konzultanta



Nasledujúce výsledky sú z oblasti zameranej na učiteľa AE:

- 70,4% respondentov vníma učiteľom vysvetľovanú problematiku za pochopiteľnú.
- 63% žiakov uviedlo, že učivo zamerané na ŠS je podané atraktívnym spôsobom (napríklad používanie didaktických pomôcok, uvádzanie príkladov zo života). Naopak 22,2% dotazovaných si myslí, že učivo nie je podané atraktívnym spôsobom a spôsob podania učiva je nudný.

Posledná oblasť skúmania zameraná na preferencie v ďalšom pôsobení žiakov po strednej škole má nasledujúci charakter. Žiakov sme sa pýtali, čo chcú robiť po skončení SŠ, a v akej oblasti majú záujem pracovať alebo študovať po skončení štúdia. 54,5% respondentov uviedlo, že chcú pokračovať v štúdiu na VŠ po skončení SŠ. Takmer jedna tretina dotazovaných chce po skončení SŠ pracovať (30,3%).

V ďalšej položke sme sa pýtali na oblasť, ktorú chcú žiaci študovať na VŠ po skončení SŠ. Spoločenské vedy uviedlo 86,5% respondentov z toho 59,5% uviedlo ekonomické zameranie. V poslednej položke sme sa žiakov pýtali na oblasť, v ktorej by mali záujem pracovať po skončení štúdia. Respondenti si **najviac vybrali povolanie podnikateľ** (28%) a **manažér** (24%).

Záver

V príspevku sme sa venovali aktuálnym možnostiam rozvoja podnikateľských zručností žiakov na stredných školách vo vyučovacom procese. Jedným z možných spôsobov je využitie činnosti organizácie Junior Achievement Slovensko. Výhodou je všeobecný rámec programu tejto organizácie pre zvyšovanie podnikavosti, ktorý si každá škola môže modifikovať svojim potrebám a preferenciám. V každom prípade je nutné reflektovať každý implementovaný systém výučby, preto sme v rámci zisťovania postojov a preferencií žiakov absolvujúcich tento predmet chceli podporiť námet na zvyšovania, či udržanie štandardu kvality programu či už v externej sfére pod záštitou

Junior Achievement Slovensko alebo v internej sfére v prostredí jednotlivých škôl.

Z hľadiska interného prostredia školy, vyučujúci musia v dnešnej dobe bojovať s určitým nezáujmom žiakov o štúdium. S tým sa spájajú aj negatívne postoje žiakov ku akejkoľvek praktickej študijnej činnosti. S týmto fenoménom sa stretávame čoraz častejšie. Možno práve pre tento dôvod i napriek niektorým negatívnym odozvám je možné výsledky z dotazníkového šetrenia považovať za pozitívne. Jedným z neprehliadnutelných nedostatkov však považujeme hlavne systém získavania a práce konzultantov pre študentské spoločnosti.

Použitá literatúra

1. *Podnikání jako součást odborného vzdělávání a přípravy.* 2009. Dostupné z: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/smes/vocational/entr_voca_cs.pdf [cit. 2012-02-07].
2. *Aplikovaná ekonómia (online).* Dostupné z : <http://www.jasr.sk/showdoc.do?docid=814> [cit. 2012-02-07].
3. *Študentská spoločnosť Global (online).* Dostupné z : <http://global-jilemak.webnode.sk/o-nas/> [cit. 2012-02-07].
4. *Školský vzdelávací program.* 2012. Interná pedagogická dokumentácia SOŠ obchodu a služieb v Trenčíne.