

PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ I EKONOMIA W PRAKTYCE



SPOSÓB NA NAUKĘ



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



PROJEKT „SPOSÓB NA NAUKĘ” WSPÓŁFINANSOWANY ZE ŚRODKÓW
UNII EUROPEJSKIEJ W RAMACH EUROPEJSKIEGO FUNDUSZU SPOŁECZNEGO

**PROGRAM NAUCZANIA I PORADNIK DLA NAUCZYCIELA Z PRZEDSIĘBIORCZOŚCI I
EKONOMII W PRAKTYCE DLA SZKÓŁ PONADGIMNAZJALNYCH.**

Spis treści

PROGRAM NAUCZANIA Z PRZEDSIĘBIORCZOŚCI.....	6
Wstęp	6
Cele kształcenia-wymagania ogólne:	7
Materiały nauczania :	9
PORADNIK DLA NAUCZYCIELA Z PRZEDSIĘBIORCZOŚCI.....	29
Temat lekcji: Rozwój człowieka- piramida potrzeb wg A. Masłowa.....	29
Temat lekcji: Typy ludzkich zachowań.....	32
Temat lekcji: Mechanizm motywacji.....	35
Temat lekcji: Podejmowanie decyzji.....	37
Temat lekcji: Komunikacja interpersonalna.....	40
Temat lekcji: Autoprezentacja.....	46
Temat lekcji: Negocjacje.....	48
Temat lekcji: Prawa konsumenta.....	50
Temat lekcji: Marketing w firmie.....	54
Temat lekcji: Reklama.....	58
Temat lekcji: Kierowanie pracownikami.....	60
Temat lekcji: Zasady pracy zespołowej.....	62
Temat lekcji – Powtórzenie wiadomości.....	64
Temat lekcji - Ekonomia jako nauka.....	67
Temat lekcji – Rynek – mechanizm popytu.....	69
Temat lekcji - Podaż. Równowaga rynkowa.....	72
Temat lekcji – Budżet domowy. Dochody rodziny.....	78
Temat lekcji – Rodzaje rynków i typów konkurencji w gospodarce.....	82
Temat lekcji – Powtórzenie wiadomości.....	85
Temat lekcji – Formy inwestowania.....	90
Temat lekcji – Usługi bankowe. Lokaty, kredyty, konta.....	94
Temat lekcji – System bankowy w Polsce.....	97
Temat lekcji – Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie.....	100
Temat lekcji – System emerytalny w Polsce.....	102
Temat lekcji – Rodzaje ubezpieczeń.....	105
Temat lekcji: Państwo a gospodarka.....	108
Temat lekcji: Polityka fiskalna i budżet państwa.....	111
Temat lekcji: Inflacja.....	117
Temat lekcji: Koniunktura i recesja.....	123
Temat lekcji: Wymiana międzynarodowa.....	128
Temat lekcji: Polska w Unii Europejskiej.....	133
Temat lekcji: Państwo, gospodarka - sprawdzian wiadomości.....	140
Temat lekcji: Otoczenie konkurencyjne firmy.....	149

Temat lekcji: Pomysł na firmę	152
Temat lekcji: Biznesplan	156
Temat lekcji: Formy organizacyjno-prawne przedsiębiorstw	159
Temat lekcji: Zakładam firmę	165
Temat lekcji: Finanse przedsiębiorstw	177
Temat lekcji: Sukces i niepowodzenia w firmie	183
Temat lekcji: Przedsiębiorstwo - sprawdzian wiadomości	191
Temat lekcji: Aktywność zawodowa	198
Temat lekcji: Bezrobocie	204
Temat lekcji: Sposoby poszukiwania pracy	207
Temat lekcji: Dokumenty aplikacyjne – CV, list motywacyjny, Europass	209
Temat lekcji: Rozmowa kwalifikacyjna	211
Temat lekcji: Jestem pracownikiem-umowy	213
Temat lekcji: Prawa i obowiązki pracownika	215
Temat lekcji: Formy wynagrodzeń	217
Temat lekcji: Etyka w firmie	221
PSO- oparty na programie nauczania przedmiotu: Podstawy przedsiębiorczości	226
PROGRAM NAUCZANIA Z EKONOMII W PRAKTYCE	229
Wstęp	229
Cele kształcenia	230
PORADNIK DLA NAUCZYCIELA Z EKONOMII W PRAKTYCE	238
Temat lekcji – Wyjaśnienie zasad realizacji projektu i metod pracy na lekcji	238
Temat lekcji – Plany i ich rodzaje	240
Temat lekcji – Etapy realizacji przedsięwzięcia	243
Temat lekcji – Mam pomysł	245
Temat lekcji – Analiza rynku	247
Temat lekcji – Badania rynku	250
Temat lekcji – Weryfikacja pomysłów	252
Temat lekcji – Analiza SWOT	255
Temat lekcji – Kapitał początkowy	256
Scenariusz lekcji (10)	259
Temat lekcji – Biznesplan-jego struktura	259
Temat lekcji – Wybór formy organizacyjno-prawnej przedsiębiorstwa	262
Temat lekcji – Procedura rejestracji przedsięwzięcia	264
Temat lekcji – Finansowanie działalności	266
Temat lekcji – Zarządzanie przedsiębiorstwem – rola lidera	271
Temat lekcji – Struktura organizacyjna przedsięwzięcia	273
Temat lekcji – Podział zadań i ról	276
Temat lekcji – Kodeks etyczny grupy	277

Temat lekcji – Organizacja działań przedsiębiorstwa – produkcji/świadczenia usługi	281
Temat lekcji – Działania marketingowe.....	283
Temat lekcji – Rozliczenia przedsiębiorstwa z tytułu VAT, ZUS, podatku dochodowego.....	290
Temat lekcji – Etyka w działalności przedsiębiorstwa.....	293
Temat lekcji – Efekty finansowe przedsiębiorstwa.....	297
Temat lekcji – Zakończenie działalności przedsiębiorstwa.....	299
Temat lekcji – Prezentacja efektów przedsiębiorstwa.....	301
Temat lekcji – Analiza SWOT zrealizowanego/zaplanowanego przedsiębiorstwa.....	303
Temat lekcji – Ocena zrealizowanych przedsięwzięć.....	305
Temat lekcji – Moja ścieżka zawodowa.....	307
PSO- oparty na programie nauczania przedmiotu:	309
Ekonomia w praktyce.....	309
Oceny obszarów wiedzy i aktywności ucznia:	309

PROGRAM NAUCZANIA Z PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

Wstęp

Program nauczania do podstaw przedsiębiorczości został opracowany do nowej podstawy programowej. Współczesna szkoła ma przede wszystkim kształcić u ucznia umiejętności niezbędne do funkcjonowania we współczesnym świecie. Uczeń, a w przyszłości uczestnik rynku ekonomicznego, musi wiedzieć jak, dlaczego i co powoduje, że gospodarka funkcjonuje w określony sposób. Uczeń uczy się jak planować, organizować, funkcjonować w dynamicznie zmieniającej się rzeczywistości. Innowacyjny charakter programu to wykorzystanie urządzenia multimedialnego jakim jest tablet. Stwarza to możliwość korzystania z Internetu na każdej lekcji. W programie podane linki do stron są tylko propozycją a nauczyciel może dokonywać wyboru z jakich portali edukacyjnych, filmów, gier dydaktycznych czy innych form multimedialnych będzie korzystał w związku z realizacją podstawy programowej. Uczeń poznaje i wykorzystuje źródła z Internetu, które wzbogacają i uatrakcyjniają przyswajaną wiedzę.

Program nauczania obejmuje IV etap edukacyjny i dotyczy przedmiotu podstawy przedsiębiorczości.

Treści zawarte programie nauczania są zgodne z Rozporządzeniem Ministra Edukacji Narodowej z dnia 27 sierpnia 2012 r. w sprawie podstawy programowej wychowania przedszkolnego oraz kształcenia ogólnego w poszczególnych typach szkół

(Dz.U. z 2012 r. Nr 0, poz. 977).

Program nauczania dotyczy jedynie podstawowego zakresu nauczania podstaw przedsiębiorczości. Wynika to z Rozporządzenia Ministra Edukacji Narodowej z dnia 27 sierpnia 2012 r., które stanowi, że przedmiot podstawy przedsiębiorczości może być nauczany tylko w zakresie podstawowym.

Przedstawiony program nauczania zawiera wszystkie elementy programu nauczania ogólnego, jakie zostały wymienione w Rozporządzeniu Ministra Edukacji Narodowej z dnia 21 czerwca 2012 r. w sprawie dopuszczania do użytku w szkole programów wychowania przedszkolnego i programów nauczania oraz dopuszczania do użytku szkolnego podręczników (Dz. U. z 2012 r. Nr 0, poz. 752). Na podstawie Rozporządzenia Ministra Edukacji Narodowej z dnia 7 lutego 2012 r. w sprawie ramowych planów nauczania w szkołach publicznych (Dz. U. 2012 nr 0 poz. 204) na realizację podstaw przedsiębiorczości przewidziano 60 godzin.

Cele kształcenia-wymagania ogólne:

I. Komunikacja i podejmowanie decyzji.

Uczeń:

- wykorzystuje formy komunikacji werbalnej i niewerbalnej;
- podejmuje decyzje i ocenia ich skutki, zarówno pozytywne, jak i negatywne.

II. Gospodarka i przedsiębiorstwo.

Uczeń:

- wyjaśnia zasady funkcjonowania przedsiębiorstwa i sporządza prosty biznesplan;
- charakteryzuje mechanizmy funkcjonowania gospodarki i instytucji rynkowych oraz rolę państwa w gospodarce;
- analizuje aktualne zmiany i tendencje w gospodarce świata i Polski; • rozróżnia i porównuje formy inwestowania i wynikające z nich ryzyko.

III. Planowanie i kariera zawodowa.

Uczeń:

- opisuje mocne strony swojej osobowości;
- analizuje dostępność rynku pracy w odniesieniu do własnych kompetencji i planów zawodowych.

IV. Zasady etyczne.

Uczeń:

- wyjaśnia zasady etyczne w biznesie i w relacjach pracownik-pracodawca;
- potrafi ocenić zachowania pod względem etycznym.

Treści nauczania , wymagania szczegółowe:

1.Człowiek przedsiębiorczy.

Uczeń:

1. przedstawia cechy, jakimi charakteryzuje się osoba przedsiębiorcza;
2. rozpoznaje zachowania asertywne, uległe i agresywne; odnosi je do cech osoby przedsiębiorczej;
3. rozpoznaje mocne i słabe strony własnej osobowości; odnosi je do cech osoby przedsiębiorczej;
4. charakteryzuje swoje role społeczne i typowe dla nich zachowania;
5. zna korzyści wynikające z planowania własnych działań i inwestowania w siebie;
6. analizuje przebieg kariery zawodowej osoby, która zgodnie z zasadami etyki odniosła sukces w życiu zawodowym;
7. podejmuje racjonalne decyzje, opierając się na posiadanych informacjach, i ocenia skutki własnych działań;
8. stosuje różne formy komunikacji werbalnej i niewerbalnej w celu autoprezentacji oraz prezentacji własnego stanowiska;
9. przedstawia drogę, jaką dochodzi się własnych praw w roli członka zespołu, pracownika, konsumenta;
10. zna prawa konsumenta oraz wymienia instytucje stojące na ich straży;
11. przedstawia zasady składania reklamacji w przypadku niezgodności towaru z umową; 12. odczytuje informacje zawarte w reklamach, odróżniając je od elementów perswazyjnych;
13. wskazuje pozytywne i negatywne przykłady wpływu reklamy na konsumentów.

2. Rynek – cechy i funkcje.

Uczeń:

1. charakteryzuje społeczne i ekonomiczne cele gospodarowania, odwołując się do przykładów z różnych dziedzin;
2. rozróżnia czynniki wytwórcze (praca, przedsiębiorczość, kapitał, ziemia i informacja) i wyjaśnia ich znaczenie w różnych dziedzinach gospodarki;
3. wymienia podstawowe cechy, funkcje i rodzaje rynków;
4. wyjaśnia obieg pieniądza w gospodarce rynkowej;
5. omawia transformację gospodarki Polski po 1989 r.;
6. charakteryzuje czynniki wpływające na popyt i podaż;
7. wyznacza punkt równowagi rynkowej na prostych przykładach.

3. Instytucje rynkowe.

Uczeń:

1. rozróżnia formy i funkcje pieniądza;
2. wyjaśnia rolę, jaką w gospodarce pełnią instytucje rynkowe: bank centralny, banki komercyjne, giełda papierów wartościowych, fundusze inwestycyjne, firmy ubezpieczeniowe, fundusze emerytalne;
3. oblicza procent od kredytu i lokaty bankowej, ocenia możliwość spłaty zaciągniętego kredytu przy określonym dochodzie;
4. wyjaśnia mechanizm funkcjonowania giełdy papierów wartościowych na przykładzie Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie;
5. wskazuje różnicę między różnymi rodzajami papierów wartościowych;
6. wymienia podstawowe wskaźniki giełdowe i wyjaśnia ich wagę w podejmowaniu decyzji dotyczących inwestowania na giełdzie;
7. rozróżnia formy inwestowania kapitału i dostrzega zróżnicowanie stopnia ryzyka w zależności od rodzaju inwestycji oraz okresu inwestowania;
8. oblicza przewidywany zysk z przykładowej inwestycji kapitałowej w krótkim i długim okresie;
9. charakteryzuje system emerytalny w Polsce i wskazuje związek pomiędzy swoją przyszłą aktywnością zawodową, a wysokością emerytury;
10. analizuje oferty banków, funduszy inwestycyjnych, firm ubezpieczeniowych i funduszy emerytalnych.

4. Państwo, gospodarka.

Uczeń:

1. wymienia i charakteryzuje ekonomiczne funkcje państwa;
2. opisuje podstawowe mierniki wzrostu gospodarczego;
3. przedstawia przyczyny i narzędzia oddziaływania państwa na gospodarkę;
4. wymienia źródła dochodów i rodzaje wydatków państwa;
5. wyjaśnia wpływ deficytu budżetowego i długu publicznego na gospodarkę;
6. charakteryzuje narzędzia polityki pieniężnej;
7. identyfikuje rodzaje inflacji w zależności od przyczyn jej powstania oraz stopy inflacji;
8. wyjaśnia wpływ kursu waluty na gospodarkę i handel zagraniczny;
9. charakteryzuje zjawiska recesji i dobrej koniunktury w gospodarce;
10. wyszukuje informacje o aktualnych tendencjach i zmianach w gospodarce świata i Polski;
11. wskazuje największe centra finansowe i gospodarcze na świecie;
12. ocenia wpływ globalizacji na gospodarkę świata i Polski oraz podaje przykłady oddziaływania globalizacji na poziom życia i model konsumpcji.

5. Przedsiębiorstwo.

Uczeń:

1. charakteryzuje otoczenie, w którym działa przedsiębiorstwo;
2. omawia cele działania przedsiębiorstwa oraz sposoby ich realizacji;
3. sporządza projekt własnego przedsiębiorstwa oparty na biznesplanie;
4. rozróżnia podstawowe formy prawno-organizacyjne przedsiębiorstwa;

5. opisuje procedury i wymagania związane z zakładaniem przedsiębiorstwa;
6. omawia zasady pracy zespołowej i wyjaśnia, na czym polegają role
7. lidera i wykonawcy; omawia cechy dobrego kierownika zespołu;
8. identyfikuje i analizuje konflikty w zespole i proponuje metody ich rozwiązania, szczególnie w drodze negocjacji;
9. omawia etapy realizacji projektu oraz planuje działania zmierzające do jego realizacji;
10. charakteryzuje zachowania etyczne i nieetyczne w biznesie krajowym i międzynarodowym;
11. charakteryzuje czynniki wpływające na sukces i niepowodzenie przedsiębiorstwa.

6. Rynek pracy.

Uczeń:

1. omawia mierniki i skutki bezrobocia dla gospodarki oraz sposoby walki z bezrobociem;
2. wyjaśnia motywy aktywności zawodowej człowieka;
3. analizuje własne możliwości znalezienia pracy na rynku lokalnym, regionalnym, krajowym i europejskim;
4. wyszukuje oferty pracy, uwzględniając własne możliwości i predyspozycje;
5. rozróżnia sposoby zatrudnienia pracownika i interpretuje podstawowe przepisy Kodeksu pracy, w tym obowiązki i uprawnienia pracownika i pracodawcy;
6. sporządza dokumenty aplikacyjne dotyczące konkretnej oferty pracy;
7. przygotowuje się do rozmowy kwalifikacyjnej i uczestniczy w niej w warunkach symulowanych;
8. charakteryzuje różne formy wynagrodzeń i oblicza swoje wynagrodzenie brutto i netto; wypełnia deklarację podatkową PIT, opierając się na przykładowych danych;
9. rozróżnia zachowania etyczne i nieetyczne w roli pracodawcy i pracownika; wyjaśnia zjawisko mobbingu w miejscu pracy oraz przedstawia sposoby przeciwdziałania.

Uwagi o realizacji programu

Materiały nauczania :

Tematy oraz sugerowana liczba godzin		
	Tematy	Sugerowana liczba godzin
Dział I	<ol style="list-style-type: none"> 1. Rozwój człowieka- piramida potrzeb wg A. Masłowa 2. Typy ludzkich zachowań. 3. Mechanizm motywacji. 4. Podejmowanie decyzji. 5. Komunikacja interpersonalna. 6. Autoprezentacja. 7. Negocjacje. 8. Prawa konsumenta. 9. Marketing w firmie. 10. Reklama. 11. Kierowanie pracownikami. 12. Zasady pracy zespołowej. 13. Powtórzenie. 14. Sprawdzenie wiadomości. 	14 godzin w tym: godzina przeznaczona na powtórzenie, 1 godzina przeznaczona na sprawdzenie wiadomości

Dział II	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ekonomia jako nauka. 2. Rynek – mechanizm popytu. 3. Podaż. Równowaga rynkowa. 4. Pieniądz w gospodarce. 5. Budżet domowy. Dochody rodziny. 6. Rodzaje rynków i typów konkurencji w gospodarce. 7,8. Powtórzenie. Sprawdzenie wiadomości. 	<p>8 godzin w tym: 1 godzina przeznaczona na powtórzenie 1 godzina przeznaczona na sprawdzenie wiadomości</p>
Dział III	<ol style="list-style-type: none"> 1. Formy inwestowania. 2. Usługi bankowe. Lokaty, kredyty, konta. 3. System bankowy w Polsce. 4. Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie. 5. System emerytalny w Polsce. 	<p>8 godzin w tym: 1 godzina przeznaczona na powtórzenie 1 godzina przeznaczona na sprawdzenie wiadomości</p>
	<ol style="list-style-type: none"> 6. Rodzaje ubezpieczeń. 7. Powtórzenie wiadomości. 8. Sprawdzenie wiadomości. 	
Dział IV	<ol style="list-style-type: none"> 1. Państwo a gospodarka. 2. Polityka fiskalna i budżet państwa. 3. Inflacja. 4. Koniunktura i recesja. 5. Wymiana międzynarodowa. 6. Polska w Unii Europejskiej. 7. Globalizacja. 8. Sprawdzian wiadomości. 	<p>8 godzin w tym: 1 godzina przeznaczona na sprawdzenie wiadomości</p>
Dział V	<ol style="list-style-type: none"> 1. Otoczenie konkurencyjne firmy. 2. Pomysł na firmę. 3. Biznesplan. 4. Formy organizacyjno-prawne przedsiębiorstw. 5. Zakładam firmę. 6. Konflikty w firmie. 7,8. Finanse przedsiębiorstw. 9. Sukces i niepowodzenia w firmie. 10. Sprawdzian wiadomości. 	<p>10 godzin w tym: 1 godzina przeznaczona na sprawdzenie wiadomości</p>
Dział VI	<ol style="list-style-type: none"> 1. Aktywność zawodowa. 2. Rynek pracy. 3. Bezrobocie. 4. Sposoby poszukiwania pracy. 5. Dokumenty aplikacyjne – CV, list motywacyjny, Europass . 6. Rozmowa kwalifikacyjna. 7,8. Jestem pracownikiem-umowy. 9. Prawa i obowiązki pracownika. 10,11. Formy wynagrodzeń. 12. Etyka w firmie. 	<p>13 godzin w tym: 1 godzina przeznaczona na sprawdzian wiadomości.</p>

	13.Sprawdzian wiadomości.	
--	---------------------------	--

Procedury osiągnięcia celów:

W ramach programu proponujemy następujące metody osiągnięcia celów:

1. Metody podające – wykład, który zasadny wydaje się w przypadku niektórych tematów omawianych pierwszy raz. Należy jednak ograniczyć je do niezbędnego minimum.

2. Metody aktywizujące to przede wszystkim:

- dyskusja,
- burza mózgów,
- praca w grupach,
- praca w parach
- odgrywanie scenek
- praca z tekstem
- metoda projektów
- studium przypadku
- metoda portfolio
- pogadanka
- analiza SWOT
- rozmowa nauczająca
- kierowanie nabywaniem umiejętności praktycznych
- metoda symulacyjna

Środki dydaktyczne to praca z tabletem, który daje możliwość dostępu do Internetu a co za tym idzie ułatwia i usprawnia wyszukiwanie niezbędnych treści do realizacji programu.

Pozostałe środki dydaktyczne:

- flipcharty, markery
- filmy dydaktyczne na portalu www.nbportal.pl
- dane statystyczne
- ogłoszenia o pracę
- wzory CV i Listów motywacyjnych
- Kodeks Cywilny, Kodeks Pracy, Kodeks Prawa Handlowego
- slajdy i schematy w formie załączników do scenariuszy lekcji

Nr	Temat	Treści nauczania (zagadnienia)	Główne cele operacyjne lekcji w postaci wymagań	Proponowane środki dydaktyczne i sposoby osiągnięcia celów
I. 1	Rozwój człowieka- piramida potrzeb wg A.Masłowa	<ul style="list-style-type: none"> -Potrzeby jako bodźce do działania piramida potrzeb wg A. Masłowa -Osobowość- typy osobowości -Stres 	<ul style="list-style-type: none"> -Definiuje pojęcia: osobowość, potrzeba, stres -Klasyfikuje typy osobowości -Charakteryzuje piramidę potrzeb A. Masłowa 	<ul style="list-style-type: none"> -Krótki wykład, -Pogadanka
2	Typy ludzkich zachowań	<ul style="list-style-type: none"> -Zachowanie człowieka -3 podstawowe rodzaje ludzkich zachowań- asertywny, agresywny, uległy - Role w życiu człowieka 	<ul style="list-style-type: none"> -Rozróżnia typy ludzkich zachowań -Charakteryzuje typy zachowań ludzkich -Zna definicję roli -Wyjaśnia różnorodność ról w życiu człowieka 	<ul style="list-style-type: none"> -Pogadanka -Odgrywanie scenek
3	Mechanizm motywacji	<ul style="list-style-type: none"> -Motywacja -Motywowanie -Narzędzia motywacyjne -Kary i nagrody 	<ul style="list-style-type: none"> -Opisuje mechanizm motywacji -Motywuje siebie do działania 	<ul style="list-style-type: none"> -Pogadanka -Praca w grupach

4	Podjęwanie decyzji.	<ul style="list-style-type: none"> -Definicja decyzji -Typy decyzji -Etapy podejmowania decyzji -Bariery w podejmowaniu decyzji -Wady i zalety indywidualnego i grupowego podejmowania decyzji 	<ul style="list-style-type: none"> -Definiuje pojęcie decyzji -Opisuje typy decyzji -Charakteryzuje proces podejmowania decyzji 	<ul style="list-style-type: none"> -Pogadanka -Praca w grupach
5	Komunikacja interpersonalna.	<ul style="list-style-type: none"> -Schemat komunikacji -Mowa werbalna -Mowa niewerbalna -Zakłócenia w procesie komunikacji 	<ul style="list-style-type: none"> -Rozróżnia mowę werbalną i niewerbalną -Charakteryzuje proces komunikacji -Wskazuje zakłócenia w komunikacji 	<ul style="list-style-type: none"> -Odrywanie scenek -Praca w grupach (forma plakatu)
6	Autoprezentacja.	<ul style="list-style-type: none"> -Analiza SWOT -Elementy autoprezentacji -Błędy popełniane podczas autoprezentacji 	<ul style="list-style-type: none"> -Opisuje analizę SWOT. -Opisuje elementy autoprezentacji. -Przygotowuje autoprezentację. -Wymienia błędy w autoprezentacji. 	<ul style="list-style-type: none"> -Pogadanka -Dyskusja
7	Negocjacje.	<ul style="list-style-type: none"> -Definicja negocjacji -Taktyki negocjacji 	<ul style="list-style-type: none"> -Definiuje pojęcia negocjacji. -Stosuje taktyki negocjacji 	<ul style="list-style-type: none"> -Pogadanka -Praca w grupach
8	Prawa konsumenta.	<ul style="list-style-type: none"> -Konsument jako uczestnik rynku -Prawa konsumenta -Instytucje wspierające konsumenta 	<ul style="list-style-type: none"> -Wymienia prawa konsumenta -Sporządza reklamację -Wypełnia protokół reklamacyjny 	<ul style="list-style-type: none"> -Krótki wykład -Praca w parach

9	Marketing w firmie.	<ul style="list-style-type: none"> -Działania marketingowe w firmie -Marketing-Mix (4P) -Marketing (7P) w usługach -Trendy w marketingu -Elementy promocji 	<ul style="list-style-type: none"> -Definiuje pojęcia marketingu -Zna celowość działań marketingowych w firmie -Stosuje strategie 4P i 7P -Wymienia główne trendy w marketingu -Opisuje elementy promocji 	<ul style="list-style-type: none"> -Wykład akademicki -Pogadanka
10	Reklama.	<ul style="list-style-type: none"> -Definicja reklamy i jej znaczenie w życiu konsumenta -Funkcje reklamy -Rodzaje reklamy -Tworzenie reklamy 	<ul style="list-style-type: none"> -Opisuje znaczenie reklam w życiu konsumenta -Wymienia funkcje i rodzaje reklam -Charakteryzuje proces tworzenia reklam 	<ul style="list-style-type: none"> -Pogadanka, -Dyskusja
11	Kierowanie pracownikami.	<ul style="list-style-type: none"> -Cechy lidera -Kierowanie zespołem -Style kierowania 	<ul style="list-style-type: none"> -Wymienia cechy lidera zespołu -Scharakteryzuje proces kierowania zespołem -Opisuje style kierowania 	<ul style="list-style-type: none"> -Dyskusja -Praca w grupach
12	Zasady pracy zespołowej.	<ul style="list-style-type: none"> -Praca indywidualna czy zespołowa -Efekt synergii -Etapy działań grupowych 	<ul style="list-style-type: none"> -Wymienia wady i zalety pracy indywidualnej i grupowej -Wyjaśnia efekt synergii -Wymienia kolejne etapy pracy zespołowej 	<ul style="list-style-type: none"> -Pogadanka -Praca w grupach
13	Powtórzenie	<ul style="list-style-type: none"> -Utrwalenie treści 		<ul style="list-style-type: none"> -Forma dowolna

14	Sprawdzian	-Sprawdzenie wiadomości		-Test: prawda-falsz
II. 1	Ekonomia jako nauka.	-Ekonomia -Makro i mikro ekonomia -System ekonomiczny -Gospodarka centralnie planowana i rynkowa	-Definiuje pojęcia: ekonomia, makro i mikroekonomia, system ekonomiczny, gospodarka centralnie planowana, gospodarka rynkowa. -Wymienia cechy gospodarek rynkowej i centralnie planowanej.	-Wykład -Burza mózgów
2	Rynek–mechanizm popytu.	-Popyt -Prawa popytu -Wykres popytu	-Wyjaśnia mechanizm popytu. -Wymienia czynniki kształtujące popyt. -Opisuje paradoksy rynkowe. -Sporządza wykres popytu. -Definiuje pojęcia popytu i rynku ekonomicznego	-Burza mózgów -Pogadanka
3	Podaż. Równowaga rynkowa.	-Podaż -Prawa podaży -Wykres podaży -Stan równowagi rynkowej	-Definiuje zjawisko podaży, ceny równowagi rynkowej. -Opisuje prawa podaży. -Wyjaśnia mechanizmy nadwyżki popytu	-Krótki wykład -Pogadanka
			i podaży.	
4	Pieniądz w gospodarce.	-Pieniądz -Funkcje pieniądza -Cechy pieniądza -Formy pieniądza	-Charakteryzuje historię pieniądza. -Wymienia funkcje i cechy pieniądza. -Wyjaśnia dwie podstawowe formy pieniądza.	-Krótki wykład -Pogadanka

5	Budżet domowy. Dochody rodziny.	-Budżet domowy -Deficyt i nadwyżka w budżecie -Rodzaje potrzeb -Rodzaje wydatków	-Definiuje budżet domowy. -Wymienia rodzaje potrzeb w rodzinie. -Opisuje wydatki w budżecie domowym.	-Pogadanka -Dyskusja
6	Rodzaje rynków i typów konkurencji w gospodarce.	-Rynek ekonomiczny -Rodzaje rynków -Typy konkurencji w gospodarce.	-Wymienia rodzaje rynków. -Charakteryzuje typy konkurencji na rynku	-Pogadanka -Dyskusja
7	Powtórzenie wiadomości	-Utrwalenie treści		-Forma dowolna
8	Sprawdzian wiadomości	-Sprawdzenie wiadomości		-Test typu „dopasowanie”
III. 1	Formy inwestowania.	-Oszczędzanie a inwestowanie -Różne formy inwestowania -Wady i zalety tych form	-Opisuje różnicę pomiędzy inwestowaniem a oszczędzaniem. -Wymienia formy inwestowania. -Charakteryzuje inwestycje. -Wymienia wady i zalety różnych inwestycji.	-Slajdy -Praca w grupach
2	Usługi bankowe. Lokaty, kredyty, konta.	-Istota kredytu -Rodzaje kredytów -Lokata i jej rodzaje -Konto i jego rodzaje	-Wyjaśnia definicję kredytu. -Wymienia rodzaje kredytów. -Opisuje popularne rodzaje kredytów.	-Slajdy -Praca w grupach -Praca z tabletem

3	System bankowy w Polsce.	<ul style="list-style-type: none"> -System bankowy -Rodzaje banków -Parabanki -Funkcje NBP -Narzędzia działania NBP 	<ul style="list-style-type: none"> -Definiuje system bankowy w Polsce. -Wymienia podstawowe funkcje NBP. -Rozróżnia formy banków. 	<ul style="list-style-type: none"> -Praca z tabletem -Slajdy
4	Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie.	<ul style="list-style-type: none"> -Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie jako naczelną instytucją rynku kapitałowego w Polsce- krótka historia -Papiery wartościowe na Giełdzie -Indeksy giełdowe -Typy zleceń giełdowych -Cedula Giełdy 	<ul style="list-style-type: none"> -Charakteryzuje ogólne zasady działania Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie. -Charakteryzuje dywersyfikację portfela inwestycyjnego. -Opisuje zasady Inwestowania. 	<ul style="list-style-type: none"> Praca z tabletem na stronie www.gpw.com.pl
5	System emerytalny w Polsce.	<ul style="list-style-type: none"> -System repartycyjny -System Kapitałowy -System mieszany -III filary 	<ul style="list-style-type: none"> -Opisuje III filary systemu emerytalnego w Polsce. -Wyjaśnia zasady funkcjonowania systemu repartycyjnego i kapitałowego. -Wymienia nazwy Otwartych Funduszy Emerytalnych. -Wskazuje dodatkowe formy oszczędzania na emeryturę. 	<ul style="list-style-type: none"> -Krótki wykład -Praca z tabletem
6	Rodzaje ubezpieczeń.	<ul style="list-style-type: none"> -Ubezpieczenia społeczne -Ubezpieczenia gospodarcze i osobowe -Porównywanie ofert różnych typów ubezpieczeń 	<ul style="list-style-type: none"> -Wymienia rodzaje ubezpieczeń. -Opisuje różne formy ubezpieczeń. -Wyjaśnia mechanizm ubezpieczeń społecznych. -Porównuje oferty różnych ubezpieczeń 	<ul style="list-style-type: none"> -Pogadanka -Praca z tabletem

7	Powtórzenie wiadomości	-Utrwalenie wiadomości		-Forma dowolna
8	Sprawdzian wiadomości	-Sprawdzenie wiadomości		-Test typu „dopasowanie”

IV. 1	Państwo a gospodarka	<ul style="list-style-type: none"> -Funkcje ekonomiczne państwa, -Interwencjonizm, -Przyczyny oddziaływania państwa na gospodarkę, -Narzędzia oddziaływania państwa na gospodarkę, -Zadania państwa w gospodarce. 	<ul style="list-style-type: none"> -Wymienia i charakteryzuje ekonomiczne funkcje państwa, -Przedstawia przyczyny oddziaływania państwa na gospodarkę, -Charakteryzuje narzędzia oddziaływania państwa na gospodarkę, -Wyjaśnia zadania państwa w gospodarce. 	<ul style="list-style-type: none"> -Pogadanka -Praca w grupach -Dyskusja
2	Polityka fiskalna i budżet państwa.	<ul style="list-style-type: none"> -Polityka fiskalna, -Budżet państwa, -Źródła dochodów i rodzaje wydatków państwa, -Podatki pośrednie i bezpośrednie, -Deficyt i nadwyżka budżetowa, -Dług publiczny. 	<ul style="list-style-type: none"> -Wyjaśnia pojęcia: polityka fiskalna, budżet państwa, dług publiczny, -Wymienia źródła dochodów i rodzaje wydatków państwa, -Charakteryzuje typy podatków, -Wyjaśnia wpływ deficytu budżetowego i długu publicznego na gospodarkę, -Charakteryzuje narzędzia polityki fiskalnej. 	<ul style="list-style-type: none"> -Pogadanka, -Praca tekstem, -Burza mózgów, -Kierowana obserwacja – film dydaktyczny. <p>Pomoce dydaktyczne</p> <p>Komputer z dostępem do Internetu,</p> <p>Animacja „Budżet” albo prezentacja „Budżet”:www.nbportal.pl</p>

3	Inflacja.	<ul style="list-style-type: none"> -Polityka pieniężna, -Narzędzia polityki pieniężnej, -Bank centralny, -Funkcje i rola banku centralnego w gospodarce, -Inflacja, -Rodzaje inflacji, -Przyczyny i skutki inflacji, -Stopa inflacji 	<ul style="list-style-type: none"> -Wyjaśnia pojęcia: polityka pieniężna, inflacja, stopa inflacji, -Charakteryzuje narzędzia polityki pieniężnej, -Omawia funkcje i rolę banku centralnego w gospodarce, -Wymienia i charakteryzuje przyczyny i skutki inflacji, -Wskazuje metody walki z inflacją. 	<ul style="list-style-type: none"> -Pogadanka, -Praca tekstem, -Burza mózgów, -Kierowana obserwacja – film dydaktyczny. <p>Pomoce dydaktyczne</p> <p>Komputer z dostępem do Internetu,</p> <p>Animacja „Polityka pieniężna”: www.nbportal.pl</p>
4	Koniunktura i recesja.	-Wzrost i rozwój gospodarczy,	-Wyjaśnia pojęcia: wzrost gospodarczy,	-Pogadanka,
		<ul style="list-style-type: none"> -Mierniki wzrostu gospodarczego, -PKB, PNB, -Cykl koniunkturalny, -Fazy cyklu koniunkturalnego, -Recesja i dobra koniunktura. 	<ul style="list-style-type: none"> rozwój gospodarczy, cykl koniunkturalny, produkt krajowy brutto i narodowy brutto, -Analizuje podstawowe wskaźniki makroekonomiczne, -Omawia cykl koniunkturalny i jego fazy, -Charakteryzuje zjawiska recesji i dobrej koniunktury w gospodarce 	<ul style="list-style-type: none"> -Praca tekstem, -Dyskusja, -Kierowana obserwacja – film dydaktyczny. <p>Pomoce dydaktyczne</p> <p>Komputer z dostępem do Internetu,</p> <p>Animacja „Cykl koniunkturalny” lub prezentacja „Wskaźniki makroekonomiczne”: www.nbportal.pl</p>

5	Wymiana międzynarodowa	<ul style="list-style-type: none"> -Współpraca międzynarodowa, -Formy powiązań gospodarczych z zagranicą, -Kursy walut i ich wpływ na gospodarkę i handel zagraniczny, -Międzynarodowe organizacje gospodarcze. 	<ul style="list-style-type: none"> -Wyjaśnia pojęcia: import, eksport, kurs walutowy, rynki finansowe, -Wymienia korzyści i zagrożenia wynikające ze współpracy międzynarodowej, -Charakteryzuje formy powiązań gospodarczych z zagranicą, -Wymienia i charakteryzuje międzynarodowe organizacje gospodarcze. 	<ul style="list-style-type: none"> -Pogadanka, -Praca tekstem, -Burza mózgów, -Kierowana obserwacja – prezentacja <p>Pomoce dydaktyczne</p> <p>Komputer z dostępem do Internetu, prezentacja „Rynek walutowy bez tajemnic” albo „Kurs walutowy” ze strony: www.nbportal.pl</p>
6	Polska w Unii Europejskiej	<ul style="list-style-type: none"> -Unia Europejska, -Swobody wspólnego rynku UE, -Waluta EURO, -Fundusze strukturalne UE, -EFS, EFRR. 	<ul style="list-style-type: none"> -Wymienia i charakteryzuje cztery swobody wspólnego rynku UE, -Wyjaśnia znaczenie wspólnej waluty dla przedsiębiorców, -Omawia korzyści i zagrożenie wynikające z integracji europejskiej, -Wymienia i charakteryzuje fundusze i 	<ul style="list-style-type: none"> -Pogadanka, -Praca tekstem, -Burza mózgów, -Dyskusja. <p>Pomoce dydaktyczne</p> <p>Komputer z dostępem do Internetu, film animowany</p>
			dotacje z Unii Europejskiej	<p>„Dlaczego warto wprowadzić Euro?”</p> <p>http://www.nbportal.pl/pl/np/animacje/filmy_animowane/euro/dlaczego_euro;</p>

7	Globalizacja.	<ul style="list-style-type: none"> -Globalizacja, -Globalna wioska, -Rynki finansowe, -Centra gospodarcze na świecie, -Oddziaływanie globalizacji na poziom życia i model konsumpcji. 	<ul style="list-style-type: none"> -Wyjaśnia pojęcia: globalizacja, międzynarodowa wymiana handlowa, liberalizacja handlu, integracja międzynarodowa, -Ocena wpływ globalizacji na gospodarkę świata i Polski, -Wskazuje i charakteryzuje największe centra finansowe i gospodarcze na świecie, -Wyszukuje informacje o aktualnych tendencjach i zmianach w gospodarce świata i Polski, -Analizuje oddziaływanie globalizacji na poziom życia i model konsumpcji. 	<ul style="list-style-type: none"> -Pogadanka, -Praca tekstem, -Burza mózgów, -Dyskusja. <p>Pomoce dydaktyczne Komputer z dostępem do Internetu, Animacja „Globalizacja”</p>
8	Sprawdzian wiadomości			
V. 1	Otoczenie konkurencyjne firmy	<ul style="list-style-type: none"> -Pojęcie przedsiębiorcy, przedsiębiorstwa i działalności gospodarczej, -Pojęcie otoczenia przedsiębiorstwa, -Czynniki makrootoczenia, -Elementy otoczenia konkurencyjnego firmy. 	<ul style="list-style-type: none"> -Wyjaśnia pojęcia: przedsiębiorca, przedsiębiorstwo, działalność gospodarcza, otoczenie przedsiębiorstwa, -Stosuje przepisy Ustawy o swobodzie działalności gospodarczej, -Charakteryzuje otoczenie, w którym działa przedsiębiorstwo, -Wymienia i analizuje elementy otoczenia przedsiębiorstwa 	<ul style="list-style-type: none"> -Dyskusja, -Pogadanka, -Praca z tekstem. <p>Pomoce dydaktyczne: Komputer z dostępem do Internetu</p>

2	Pomysł na firmę	<ul style="list-style-type: none"> -Cele działalności przedsiębiorstwa, -Analiza SWOT, -Ryzyko prowadzenia działalności gospodarczej, -Strategia przedsiębiorstwa, -Biznesplan 	<ul style="list-style-type: none"> -Wyjaśnia pojęcia: analiza SWOT, strategia przedsiębiorstwa, konkurencja, -Omawia cele działalności przedsiębiorstwa, -Opisuje sposoby realizacji celów przedsiębiorstwa, -Określa informacje niezbędne do oceny pomysłu na działalność gospodarczą, - -Wymienia rodzaje strategii. 	<ul style="list-style-type: none"> -Pogadanka, -Praca w grupach, -Burza mózgów. Pomoce dydaktyczne Komputer z dostępem do Internetu .
3	Biznesplan.	<ul style="list-style-type: none"> -Pojęcie biznesplanu, misja i wizja firmy, strategii i przewaga konkurencyjna, -Zasady budowy biznesplanu, -Projekt własnego przedsiębiorstwa. 	<ul style="list-style-type: none"> -Wyjaśnia pojęcia biznesplanu, -Omawia zasady budowy biznesplanu, -Określa informacje niezbędne do budowy biznesplanu, -Wskazuje przydatność biznesplanu w określonych sytuacjach, -Sporządza projekt własnego przedsiębiorstwa oparty na biznesplanie 	<ul style="list-style-type: none"> -Analiza SWOT, -Metoda projektów, -Praca w grupach, -Kierowana obserwacja – film dydaktyczny Pomoce dydaktyczne Komputer z dostępem do Internetu
4	Formy organizacyjno-prawne przedsiębiorstw.	<ul style="list-style-type: none"> -Pojęcie formy organizacyjno-prawnej przedsiębiorstwa, -Klasyfikacja form prawnych przedsiębiorstw, -Osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą, -Spółki prawa handlowego, -Spółka cywilna, -Inne formy prowadzenia działalności gospodarczej. 	<ul style="list-style-type: none"> -Wyjaśnia pojęcie formy organizacyjnoprawnej przedsiębiorstw, -Charakteryzuje formy prawne przedsiębiorstw, -Charakteryzuje spółki prawa handlowego i spółkę cywilną, -Postępuje się Kodeksem spółek handlowych, Kodeksem cywilnym i Ustawą o swobodzie wykonywania działalności gospodarczej. 	<ul style="list-style-type: none"> -Praca z tekstem, -Pogadanka, -Dyskusja. Pomoce dydaktyczne Komputer z dostępem do Internetu.

5	Zakładam firmę.	-Pojęcie Krajowego Rejestru Sądowego, Centralnej Ewidencji i Informacji o	-Wyjaśnia pojęcie Krajowego Rejestru Sądowego, Centralnej Ewidencji i	-Wykład, -Praca z tekstem,
		Działalności Gospodarczej -Procedura uruchomienia działalności gospodarczej, -Wymagania związane z zakładaniem przedsiębiorstwa.	Informacji o Działalności Gospodarczej, -Rozróżnia formy prawno-organizacyjne prowadzenia działalności podlegające rejestracji w KRS lub CEIDG, -Opisuje wymagania związane z zakładaniem przedsiębiorstwa, -Opisuje procedury związane z zakładaniem przedsiębiorstwa, -Wypełnia dokumenty wymagane przy rejestracji działalności gospodarczej.	-Kierowanie nabywaniem umiejętności praktycznych. Pomoce dydaktyczne Komputer z dostępem do Internetu
6	Konflikty w firmie.	-Pojęcia: konflikt, zespół, negocjacje, -Przyczyny konfliktów w zespole, -Metody rozwiązywania konfliktów, -Zasady negocjacji, -Fazy negocjacji.	-Wyjaśnia pojęcia: zespół, konflikt, negocjacje, -Wymienia i analizuje przyczyny konfliktów -Identyfikuje konflikty w zespole -Proponuje metody rozwiązania konfliktów w zespole -Charakteryzuje zasady negocjacji -Wymienia i charakteryzuje fazy negocjacji	-Burza mózgów, -Pogadanka, -Wykład, -Metoda symulacyjna. Pomoce dydaktyczne Komputer z dostępem do Internetu

7,8	Finanse przedsiębiorstw	<p>-Pojęcia źródła finansowania działalności gospodarczej,</p> <p>-Środki własne, kredyty,</p> <p>-Koszty i przychody przedsiębiorstwa,</p> <p>-Bilans przedsiębiorstwa, -Majątek przedsiębiorstwa, -Amortyzacja.</p>	<p>-Charakteryzuje podstawowe źródła finansowania działalności gospodarczej,</p> <p>-Analizuje wady i zalety różnych form działalności gospodarczej,</p> <p>-Wyjaśnia pojęcia: aktywa, pasywa, kapitał własny i obcy, zysk i strata,</p> <p>-Wyjaśnia pojęcia wydatków i kosztów,</p> <p>-Charakteryzuje bilans zysków i strat,</p> <p>-Rozróżnia majątek trwały i obrotowy.</p>	<p>-Wykład,</p> <p>-Praca w grupach,</p> <p>-Praca z tekstem,</p> <p>-Dyskusja,</p> <p>-Metoda projektów.</p> <p>Pomoce dydaktyczne</p> <p>Komputer z dostępem do Internetu.</p>
9	Sukces i niepowodzenia w firmie.	<p>-Wyjaśnia pojęcia: ryzyko, kryzys, restrukturyzacja,</p> <p>-Ryzyko w działalności gospodarczej,</p> <p>-Szanse i zagrożenia związane z prowadzeniem przedsiębiorstw,</p> <p>-Czynniki wpływające na sukces i niepowodzenie przedsiębiorstwa,</p> <p>-Sposoby ograniczania ryzyka,</p> <p>-Rodzaje kryzysów,</p> <p>-Rodzaje restrukturyzacji.</p>	<p>-Wyjaśnia pojęcia : ryzyko, kryzys, restrukturyzacja, ryzyko w działalności gospodarczej</p> <p>-Charakteryzuje czynniki wpływające na sukces i niepowodzenie przedsiębiorstwa</p> <p>-Charakteryzuje sposoby ograniczania ryzyka,</p> <p>-Omawia rodzaje kryzysu</p> <p>-Charakteryzuje rodzaje restrukturyzacji.</p>	<p>-Pogadanka,</p> <p>-Burza mózgów,</p> <p>-Praca z tekstem,</p> <p>-Kierowanie nabywaniem praktycznych umiejętności</p> <p>Pomoce dydaktyczne</p> <p>Karty z przyczynami kryzysu w przedsiębiorstwie, tablica i magnesy</p>
10	Sprawdzian wiadomości			

VI. 1	Aktywność zawodowa.	-Aktywność zawodowa, -Kariera zawodowa, -Planowanie kariery zawodowej, -Kwalifikacje zawodowe, -Kompetencje zawodowe.	-Wyjaśnia motywy aktywności zawodowej człowieka, -Analizuje posiadane kwalifikacje, -Analizuje oferty pracy na rynku lokalnym, regionalnym, krajowym i europejskim, -Określa wymagania dotyczące zawodu, który chciałby wykonywać, -Planuje swoją ścieżkę kariery zawodowej.	-Rozmowa nauczająca, -Burza mózgów, -Analiza SWOT, -Studium przypadku. Pomoce dydaktyczne: Komputer z dostępem do Internetu, ewentualnie oferty pracy zamieszczone w prasie.
2	Rynek pracy	-Pracownik i pracodawca, -Rynek pracy i jego rodzaje, -Popyt i podaż na rynku pracy, -Zmiany na rynku pracy.	-Wyjaśnia pojęcia: pracownik, pracodawca, -Charakteryzuje rynek pracy i jego rodzaje, -Wyjaśnia prawo popytu i podaży na rynku pracy, -Charakteryzuje aktualną sytuację na rynku pracy.	-Pogadanka, -Burza mózgów, -Praca z tekstem. Pomoce dydaktyczne (komputer z dostępem do Internetu): -kodeks pracy -ogłoszenia o pracy
				-dane statystyczne na temat zatrudnienia w poszczególnych regionach kraju, Europy i świata
3	Bezrobocie.	-Bezrobocie, -Stopa bezrobocia, -Rodzaje i struktura bezrobocia, -Formy walki z bezrobociem.	-Opisuje rodzaje bezrobocia, -Wymienia formy walki z bezrobociem, -Określa przyczyny, skutki i strukturę bezrobocia.	-Pogadanka, -Praca w grupach, -Dyskusja. Pomoce dydaktyczne: -Komputer z dostępem do Internetu.

4	Sposoby poszukiwania pracy.	<ul style="list-style-type: none"> -Metody poszukiwania pracy , -Instytucje wspierające osoby poszukujące pracy: urzędy pracy, agencja pracy, firmy doradztwa personalnego, -Oferta pracy, -Wyszukiwanie ofert pracy. 	<ul style="list-style-type: none"> -Charakteryzuje metody aktywnego poszukiwania pracy, -Wyszukuje adresy instytucji wspierających osoby poszukujące pracy, -Korzysta z różnych źródeł informacji o miejscach pracy, -Analizuje oferty pracy. 	<ul style="list-style-type: none"> -Pogadanka, -Praca w grupach, -Burz mózgów, -Kierowanie nabywaniem umiejętności praktycznych.
5	Dokumenty aplikacyjne – CV, list motywacyjny, Europass .	<ul style="list-style-type: none"> -Oferta pracy, -Analiza ofert pracy, -Udzielanie odpowiedzi na oferty pracy, -Zasady pisania CV, -List motywacyjny. 	<ul style="list-style-type: none"> -Wymienia dokumenty konieczne do ubiegania się o pracę, -Sporządza dokumenty aplikacyjne dotyczące konkretnej oferty pracy, -Analizuje oferty pracy zamieszczone w prasie lub Internecie. 	<ul style="list-style-type: none"> -Pogadanka, -Praca w grupach, -Metoda portfolio. Pomoce dydaktyczne; -Komputer z dostępem do Internetu, -Wzory CV, listów motywacyjnych, -Oferty pracy zamieszczone w prasie lub Internecie.
6	Rozmowa kwalifikacyjna	-Rozmowa kwalifikacyjna	<ul style="list-style-type: none"> -Przygotowuje się do rozmowy kwalifikacyjnej, -Uczestniczy w rozmowie kwalifikacyjnej 	<ul style="list-style-type: none"> -Pogadanka, -Praca w grupach, -Metoda symulacyjna.
			w warunkach symulowanych	Pomoce dydaktyczne: <ul style="list-style-type: none"> -Oferta pracy .

7,8	Jestem pracownikiem-umowy	<ul style="list-style-type: none"> -Stosunek pracy, -Formy zatrudniania pracowników, -Umowa o pracę i jej rodzaje, -Umowa zlecenia, -Umowa o dzieło, -Samozatrudnienie, -Praca czasowa, -Nawiązywanie i rozwiązywanie stosunku pracy. 	<ul style="list-style-type: none"> -Wymienia różne formy zatrudnienia, -Interpretuje przepisy Kodeksu pracy i Kodeksu cywilnego dotyczące zatrudnienia, -Charakteryzuje rodzaje umów o pracę, -Analizuje różnice pomiędzy umową o pracę a umową zlecenia i umową o dzieło, -Wymienia elementy umowy o pracę. 	<ul style="list-style-type: none"> -Pogadanka, -Praca z tekstem, -Praca w grupach, -Dyskusja. <p>Pomoce dydaktyczne:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Kodeks pracy, -Kodeks cywilny.
9	Prawa i obowiązki pracownika	<ul style="list-style-type: none"> -Kodeks pracy, -Prawa pracownika, -Obowiązki pracownika, -Czas pracy, -Rodzaje urlopów przysługujących pracownikowi, -Prawa i obowiązki pracodawcy. 	<ul style="list-style-type: none"> -Interpretuje podstawowe przepisy kodeksu pracy dotyczące praw i obowiązków pracownika, -Charakteryzuje rodzaje urlopów przysługujących pracownikowi, -Oblicza wymiar urlopu przysługującego pracownikowi, -Analizuje podstawowe prawa i obowiązki pracodawcy. 	<ul style="list-style-type: none"> -Pogadanka, -Praca w grupach, -Praca z tekstem. <p>Pomoce dydaktyczne:</p> <p>Komputer z dostępem do internetu-kodeks pracy</p>
10 11	Formy wynagrodzeń	<ul style="list-style-type: none"> -Wynagrodzenie, -System wynagrodzeń, -Rodzaje wynagrodzeń, -Podatek dochodowy od osób fizycznych, -Ubezpieczenia społeczne i zdrowotne, -Fundusz Pracy i Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych, -Koszty pracy ponoszone przez pracodawcę w związku z zatrudnieniem 	<ul style="list-style-type: none"> -Charakteryzuje różne formy wynagrodzeń -Oblicza swoje wynagrodzenie brutto i netto -Oblicza zaliczki na podatek dochodowy od osób fizycznych, -Oblicza składki na ubezpieczenia społeczne i zdrowotne, Fundusz Pracy i Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych, -Oblicza koszty pracy ponoszone przez 	<ul style="list-style-type: none"> -Kierowana obserwacja – animacja „Ile kosztuje praca” : www.nbportal.pl -Pogadanka, -Praca w grupach, -Kierowanie nabywaniem umiejętności praktycznych, -Dyskusja. <p>Pomoce dydaktyczne:</p>

		<p>pracownika,</p> <ul style="list-style-type: none"> -Podatek dochodowy od osób fizycznychopodatkowanie przychodów z pracy. 	<p>pracodawcę w związku z zatrudnieniem pracownika,</p> <ul style="list-style-type: none"> -Oblicza zaliczki na podatek dochodowy od wynagrodzenia brutto, -Wypełnia deklaracje podatkową PIT , opierając się na przykładowych danych. 	<p>Komputer z dostępem do Internetu – Kodeks pracy, Ustawa o systemie ubezpieczeń społecznych, Ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych.</p>
12	Etyka w firmie	<ul style="list-style-type: none"> -Etyka, -Mobbing, -Molestowanie, -Zasada równego traktowania w zatrudnieniu. 	<ul style="list-style-type: none"> -Rozróżnia zachowania etyczne i nieetyczne w roli pracodawcy i pracownika -Wyjaśnia zjawisko mobbingu w miejscu pracy -Przedstawia sposoby przeciwdziałania mobbingowi -Wymienia przykłady naruszenia zasady równego traktowania w zatrudnieniu. -Wyjaśnia zjawisko molestowania i sposoby przeciwdziałania temu procesowi 	<ul style="list-style-type: none"> -Pogadanka, -Praca w grupach, - Dyskusja.
13	Sprawdzian wiadomości			

PORADNIK DLA NAUCZYCIELA Z PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

Scenariusz lekcji (1)

Temat lekcji: Rozwój człowieka- piramida potrzeb wg A. Masłowa.

Zagadnienia:

- potrzeby jako bodźce do działania-piramida potrzeb wg A. Masłowa
- osobowość- typy osobowości
- stres

Cele operacyjne:

Uczeń:

1. Definiuje pojęcia: osobowość, potrzeba , stres
2. Klasyfikuje typy osobowości
3. Charakteryzuje piramidę potrzeb A. Masłowa

Metody i formy pracy na lekcji:

Krótki wykład, pogadanka

Czas 45 minut

Przebieg lekcji

Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
1.	Część wstępna a. Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności. b. Zapisanie tematu lekcji. c. Zapoznanie z celami lekcji i praktyką stosowania poznanych treści. d. Zapoznanie z formami pracy na lekcji		5 min.

2.	<p>Część zasadnicza</p> <p>a. Nauczyciel wprowadza pojęcie potrzeby jako bodźca, który pobudza do działania.</p> <p>b. Nauczyciel prezentuje piramidę potrzeb A.Maslowa</p> <p>c. Następnie omawia osobowość jako zbiór cech charakteru człowieka. Przechodzi do typologii osobowości wg Hipokratesa: sangwinik, melancholik, choleryk i flegmatyk. Wskazuje na charakterystyczne cechy w/w osobowości. Możliwa jest krótka sonda wśród uczniów, kto z was przyporządkowuje się do konkretnego typu osobowości.</p> <p>d. Kolejny czynnik działań ludzkich-stres. Burza mózgów nt. czym jest stres. Wspólna konstrukcja definicji. Podaje i omawia objawy stresu i czynniki stresogenne. Pyta uczniów o metody zwalczania stresu.</p>	<p>a. Uczniowie formułują definicję potrzeby.</p> <p>b. Poznają piramidę potrzeb.</p> <p>c. Poznają definicję osobowości, typów osobowości. Biorą udział w sondzie.</p> <p>d. Zapisują definicję stresu, omawiają objawy stresu. Następnie podają przykłady metod walki ze stresem</p>	35 min.
3.	<p>Podsumowanie zajęć</p> <p>a. Powtórzenie najważniejszych zagadnień</p> <p>b. Ocena działań klasy</p> <p>c. Ocena pracy uczniów</p>		5 min.
4.	<p>Zadania dla ucznia:</p> <p>a) Czy stres jest zawsze paraliżujący-wyjaśnij to na przykładzie</p> <p>b) Jakie czynniki wpływają na kształtowanie osobowości człowieka</p> <p>c) Rozsypanka - przyporządkuj podane potrzeby do hierarchii potrzeb A.Maslowa</p> <p>Zmęczenie, nauka języków obcych-zdobycie certyfikatu, udział w olimpiadzie przedmiotowej, brak snu, brak przyjaciół, brak domu, odczucie głodu, pragnienia, zagrożenie wojną, brak szacunku.</p>		

Uwagi do realizacji:

osobowość - zbiór cech charakteru człowieka.



ROZSYPAŃKA WYRAZOWA

-Przyporządkuj poniższe określenia do poszczególnych potrzeb w piramidzie A. Masłowa

- Poczucie głodu
- Zmęczenie
- Nauka języków obcych-zdobycie certyfikatu
- Udział w olimpiadzie przedmiotowej
- Brak snu
- Brak przyjaciół
- Brak domu
- Odczucie głodu
- Odczucie pragnienia
- Zagrożenie wojną
- Brak szacunku

STRES – reakcja organizmu na bodźce wewnętrzne bądź zewnętrzne.

Czynniki stresogenne: klasówka, egzamin, sytuacje nieprzewidziane, nietypowe np. zaskoczenie , zła wiadomość etc.

Typologia osobowości wg Hipokratesa:

-SANGWINIK- towarzyski, energiczny

-FLEGMATYK- spokojny, opanowany

-CHOLERYK- energiczny, zdecydowany

-MELANCHOLIK- perfekcyjny, zorganizowany

Typologia osobowości wg. J.Hollanda

1. realistyczny- lubi posługiwać się maszynami, lubi prace manualne,
2. badawczy- lubi badać różne zjawiska, ma zdolności matematyczne
3. artystyczny- kreatywny, ma zdolności artystyczne
4. społeczny- chętnie pomaga, ma zdolności przywódcze
5. przedsiębiorczy- ma cechy lidera, dobry organizator
6. konwencjonalny- skuteczny w działaniu, perfekcjonista

Scenariusz lekcji (2)

Temat lekcji: Typy ludzkich zachowań.

Zagadnienia:

- zachowanie człowieka
- 3 podstawowe rodzaje ludzkich zachowań – asertywny, agresywny, uległy
- role w życiu człowieka

Cele operacyjne: Uczeń:

1. Rozróżnia typy ludzkich zachowań
 2. Charakteryzuje typy ludzkich zachowań
 3. Definiuje pojęcie roli
 4. Wyjaśnia różnorodność ról w życiu człowieka
- Metody i formy pracy na lekcji:**

- pogadanka
- odgrywanie scenek

Czas 45 minut

Przebieg lekcji

Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
1.	Część wstępna a. Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności. b. Zapisanie tematu lekcji. c. Zapoznanie z celami lekcji i praktyką stosowania poznanych treści. d. Zapoznanie z formami pracy na lekcji		5 min.
2.	Część zasadnicza a. Nauczyciel wyjaśnia definicję „zachowania”- postępowanie człowieka w odpowiedzi na bodźce płynące z otoczenia. b. Omówienie 3 teorii ludzkich zachowań. c. Wyjaśnienie 3 podstawowych zachowań: asertywne, agresywne i uległe – tabela. Omówienie cech charakterystycznych dla każdego zachowania.	Uczeń robi notatki, zapisuje w zeszycie. Dwóch chętnych uczniów odgrywa scenki różnych zachowań w oparciu o wskazówki nauczyciela zachowania	35 min.

	<p>d. Odgrywanie scenek ukazujących różne typy zachowań. Temat scenki- pożycz mi 20 zł.</p> <p>e. Rola, różne typy ról: ucznia, dziecka, wnuczka, męża, żony, matki, ojca.</p> <p>f. Scenki nt. pełnienia różnych ról w ciągu dnia-uczniowie wcielają się w postać rodzica, dziadka, starszego rodzeństwa.</p>	<p>agresywne, uległe i asertywne.</p> <p>Kolejnych dwóch uczniów odgrywa role osób dorosłych w oparciu o wskazówki nauczyciela.</p>	
3.	<p>Podsumowanie zajęć</p> <p>a. Powtórzenie najważniejszych zagadnień</p> <p>b. Ocena działań klasy</p> <p>c. Ocena pracy uczniów</p>		5 min.
4.	<p>Zadania dla ucznia:</p> <p>1. Wymień 3 cechy osoby asertywnej. Podaj przykład odmowy asertywnej koleżce, który zaprasza Cię na swoje urodziny.</p> <p>2. W jakiej roli występujesz najczęściej ?</p> <p>3. Czy zachowanie uległe jest zawsze niewłaściwe?</p>		

Uwagi do realizacji:

Zachowanie-postępowanie człowieka w odpowiedzi na bodźce płynące z otoczenia.

Teorie ludzkich zachowań:

1).**Behawiorystyczna**(od ang. to behave-zachowywać się)-jako reakcja na bodźce płynące z zewnątrz. W zależności od rodzajów bodźców ludzie różnie reagują.

2).**Psychoanaliza**- działaniem człowieka rządzą popędy, są one destrukcyjne i tylko terapia może je wyeliminować. Twórcą był Zygmunt Freud.

3).**Teoria poznawcza**-działaniem człowieka kierują procesy poznawcze. Człowiek jest istotą rozumną i sam wie co jest mu potrzebne do działania. Sam kieruje swoim życiem. Wie co jest dla niego dobre a co złe.

Rola- zachowanie jakiego oczekują od nas inni, pozostający z nami w konkretnej sytuacji, np. rola matki, nauczyciela, prezesa firmy....etc...

Tabela zachowań ludzkich:

Zachowania asertywne	Zachowania uległe	Zachowania agresywne
Umiejętność odmawiania bez urażania uczuć innych, umiejętność elastycznego zachowania, wrażliwość na innych, świadomość swoich wad i zalet,	Godzenie się na wszelkie rozwiązania, niezgodne nawet z naszymi przekonaniem. Poświęcanie	Świadome działanie mające na celu wyrządzenie szkody fizycznej lub psychicznej. Zastraszenie, zadawanie

konsekwencja i stanowczość.	się dla sprawy wbrew naszym poglądom. Brak własnego zdania.	cierpienia, obrażanie, manipulacja w celu usunięcia przeszkód, zadawanie bólu.
-----------------------------	---	--

Scenariusz lekcji 3

Temat lekcji: Mechanizm motywacji.

Zagadnienia:

- motywacja
- motywowanie
- narzędzia motywacyjne
- kary i nagrody

Cele operacyjne:

Uczeń:

1. Opisuje mechanizm motywacji
2. Motywuje siebie do działania **Metody i**

formy pracy na lekcji:

-pogadanka

-praca w grupach

Czas 45 minut

Przebieg lekcji

Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
1.	Część wstępna a. Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności. b. Zapisanie tematu lekcji. c. Zapoznanie z formami pracy na lekcji		5 min.
2.	Część zasadnicza a. Nauczyciel zachęca uczniów do wzmożonej aktywności na lekcji, mówiąc, iż na koniec będzie nagroda dla najbardziej aktywnej grupy. b. Każda z grup podaje swoją definicję motywacji. Motywowanie, rodzaje motywacji: - wewnętrzna - zewnętrzna c. Mechanizm działania nagród i kar - opis d. Praca w grupach- proszę opisać kilka sytuacji motywacji wewnętrznej i zewnętrznej- czas pracy grup 5 minut. Wygrywa		30 min.

	grupa, która zaprezentuje najwięcej przypadków. e. Prezentacje wyników prac na forum klasy.		
3.	Podsumowanie zajęć a. Powtórzenie najważniejszych zagadnień b. Ocena działań klasy c. Ocena pracy uczniów		5 min.
4.	Zadania dla ucznia: 1.Kara czy nagroda – co mnie bardziej motywuje do działania. Uzasadnij. 2.Opisz w punktach w jaki sposób zmotywowałbyś kolegę/koleżankę do wzięcia udziału: - w wyborach na przewodniczącego samorządu szkolnego -w olimpiadzie przedmiotowej - w organizacji Dni Otwartych w szkole		

Uwagi do realizacji:

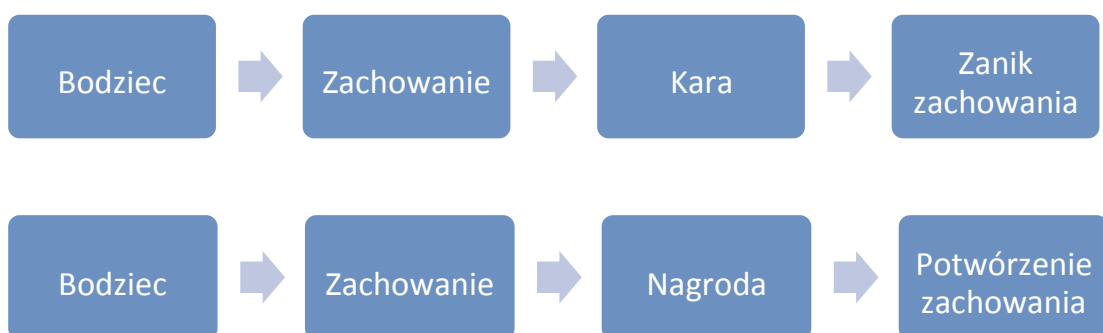
Motywacja- mechanizm wewnętrzny, który pobudza do działania.

Motywowanie - nakłanianie innych do wykonania określonych czynności.

Rodzaje motywacji:

- wewnętrzna – motywujemy się sami do działania

- zewnętrzna – wzbudzenie chęci do działania pod wpływem otoczenia



Scenariusz lekcji 4

Temat lekcji: Podejmowanie decyzji.

Zagadnienia:

- definicja decyzji
- typy decyzji
- etapy podejmowania decyzji
- bariery w podejmowaniu decyzji
- wady i zalety indywidualnego i grupowego podejmowania decyzji

Cele operacyjne:

Uczeń:

1. Wyjaśnia pojęcie definicje decyzji
2. Rozróżnia typy decyzji
3. Charakteryzuje proces podejmowania decyzji

Metody i formy pracy na lekcji:

-Pogadanka

-Praca w grupach

Czas 45 minut

Przebieg lekcji

Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
1.	Część wstępna a. Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności. b. Zapisanie tematu lekcji. c. Zapoznanie z formami pracy na lekcji.		5 min.
2.	Część zasadnicza a. Nauczyciel pyta co oznacza słowo „decyzja”. Wspólna konstrukcja definicji jako dokonanie najczęściej przemyślanego wyboru spośród kilku wariantów. b. Omówienie 3 typów decyzji: strategicznej, taktycznej, operacyjnej. Podanie przykładów. c. Wypracowanie wspólnego schematu podejmowania decyzji – dyskusja. d. Praca w grupach- wypisywanie barier w podejmowaniu	Uczniowie zapisują definicję. Podają przykład definicji strategicznych, taktycznych, operacyjnych. Dyskutują na schematem podejmowania decyzji. Praca w grupach- co przeszkadza w	30 min.

	<p>decyzji – uzasadnienie.</p> <p>Podsumowanie – jakie czynniki mogą przeszkadzać w podejmowaniu decyzji.</p> <p>a. Wady i zalety grupowego i indywidualnego podejmowania decyzji – uzupełnianie tabeli, kontynuacja pracy w grupach.</p> <p>b. Prezentacja prac.</p> <p>c. Podsumowanie nauczyciela.</p>	podejmowaniu decyzji.	
3.	<p>Podsumowanie zajęć</p> <p>a. Powtórzenie najważniejszych zagadnień</p> <p>b. Ocena działań klasy</p> <p>c. Ocena pracy uczniów</p>		5 min.
4.	<p>Zadania dla uczniów:</p> <p>1. Jak można przezwyciężyć bariery w podejmowaniu decyzji ?</p> <p>2. W jaki sposób podejmiecie decyzję w klasie:</p> <p>- wyjazd w góry (Tatry, Góry Świętokrzyskie, Bieszczady)</p>		

Uwagi do realizacji:

Decyzja- świadomy wybór z co najmniej dwóch możliwości.

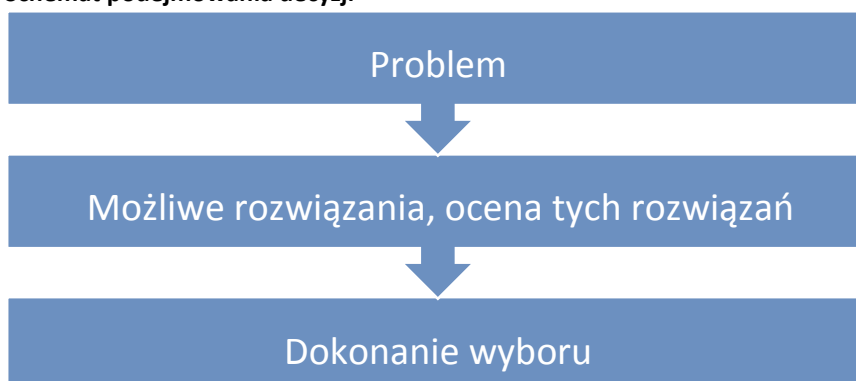
Typy decyzji:

1.Strategiczna – podejmowana na kilka lat, w dłuższej perspektywie, skutki są trudne do przewidzenia ze względu na długi czas.

2.Taktyczna – podejmowana na okres do roku czasu. Większa pewność osiągnięcia dobrego rezultatu.

3.Operacyjna – decyzja podejmowana z dnia na dzień, z tygodnia na tydzień. Niski poziom ryzyka, stosunkowo duża pewność osiągnięcia pozytywnego rezultatu.

Schemat podejmowania decyzji



Bariery w podejmowaniu decyzji:

- bariera informacyjna- brak wystarczającej wiedzy
- bariera osobowościowa – niektórym typom osobowości trudno jest podjąć jednoznaczną decyzję

- brak kompetencji do podjęcia decyzji
- brak motywacji do podjęcia decyzji
- brak zgodności w ostatecznym podjęciu decyzji

Wady i zalety indywidualnego i grupowego podejmowania decyzji- uzupełnianie tabeli

	Wady	Zalety
Indywidualne podejmowanie decyzji		
Grupowe podejmowanie decyzji		

Scenariusz lekcji (5)

Temat lekcji: Komunikacja interpersonalna.

Zagadnienia:

- schemat komunikacji
- mowa werbalna
- mowa niewerbalna • zakłócenia w procesie komunikacji

Cele operacyjne:

Uczeń:

1. Rozróżnia mowę werbalną i niewerbalną
2. Opisuje proces komunikacji
3. Wskazuje zakłócenia w komunikacji

Metody i formy pracy na lekcji:

- Odrywanie scenek
- Praca w grupach - forma plakatu

Pomoce dydaktyczne

- flipchart, markery

Czas 45 minut

Przebieg lekcji

Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
1.	Część wstępna a. Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności. b. Zapisanie tematu lekcji. c. Zapoznanie z formami pracy na lekcji		5 min.
2.	Część zasadnicza a. Wspólna konstrukcja definicji komunikacji- jako porozumiewania się między Nadawcą a Odbiorcą za pomocą ustalonego Kodu. b. Podział Komunikacji na: werbalną jako wykorzystywanie słów oraz niewerbalną jako przekaz sygnałów za pomocą ruchów naszego ciała – postawa ciała, gesty, mimika twarzy, kontakt wzrokowy, dystans fizyczny, sposób mówienia, siedzenia, dotyk czy wygląd zewnętrzny. c. Gra Kalambury - jeden uczeń(potem kolejno drugi i trzeci)	Uczniowie dyskutują, następnie zapisują definicję. Uzasadniają różnice w komunikacji werbalnej i niewerbalnej. Uczniowie zgłaszają się i odtwarzają scenki.	30 min.

	<p>wychodzą na środek klasy i przekazują wyłącznie za pomocą ruchu ciała, pewne informacje dotyczące zadanego tematu na karcie pracy.</p> <p>Propozycje tematów:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Późno wstałem i staram się zdążyć na 8.00 rano do szkoły. 2. Wbiegłeś na Dworzec PKP, kupiłeś bilet a przez megafon zapowiadają, że pociąg odjeżdża. 3. Robisz porządki w swoim pokoju, układasz na półce ubrania ale niestety nie możesz zamknąć szafki, coś przeszkadza. Eliminujesz przeszkodę, zamykasz szafkę. d. Nauczyciel demonstruje kilka przykładów mowy ciała – werbalnej + niewerbalnej- zadaniem uczniów jest interpretacja i odgadnięcie intencji nauczyciela, np. „Lubię Was” nauczyciel nie patrzy na klasę. <p>Następnie sama niewerbalna mowa ciała- interpretacja i odgadnięcie intencji nauczyciela, np. nauczyciel siedzi i jest zamyślony albo wstaje i chodzi w jedną i drugą stronę.</p> <ol style="list-style-type: none"> e. Wyciągamy wnioski: powinna być spójność między mową werbalną i niewerbalną – wtedy interpretacja jest prosta. Jeśli nie ma spójności, dochodzi do błędnej interpretacji, czyli występują zakłócenia. f. Bariery w komunikacji. 	<p>Uczniowie obserwują i interpretują.</p> <p>Uczniowie wymieniają bariery.</p>	
3.	<p>Podsumowanie zajęć</p> <ol style="list-style-type: none"> a. Powtórzenie najważniejszych zagadnień b. Ocena działań klasy c. Ocena pracy uczniów 		5 min.
4.	<p><u>Zadania dla ucznia</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Scharakteryzuj proces komunikacji między nadawcą a odbiorcą. 2. Pokaż w jaki sposób można okazać zaskoczenie a jak zdziwienie. 3. Czy mowa ciała jest wystarczająca do interpretacji komunikatu. Wypowiedź uzasadnij. 		

Uwagi do realizacji:

Komunikacja - porozumiewanie się między Nadawcą a Odbiorcą za pomocą ustalonego Kodu.

Podział Komunikacji na:

werbalną - wykorzystywanie słów

niewerbalną - przekaz sygnałów za pomocą ruchów naszego ciała – postawa ciała, gesty, mimika twarzy, kontakt wzrokowy, dystans fizyczny, sposób mówienia, siedzenia, dotyk czy wygląd zewnętrzny.

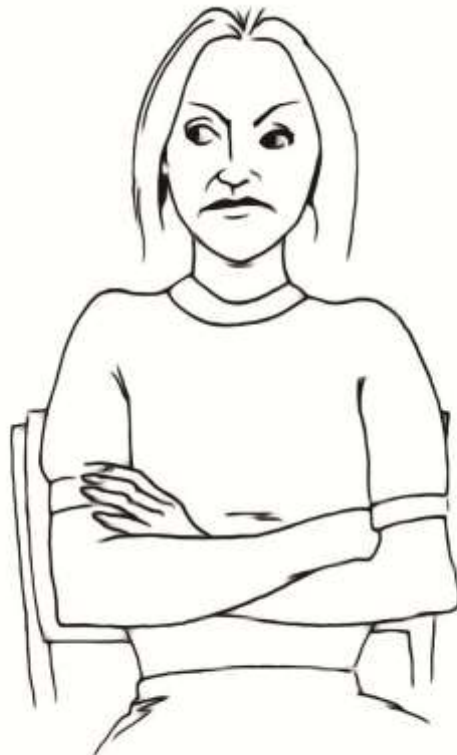
Bariery w komunikacji.

Barierą może być odległość:

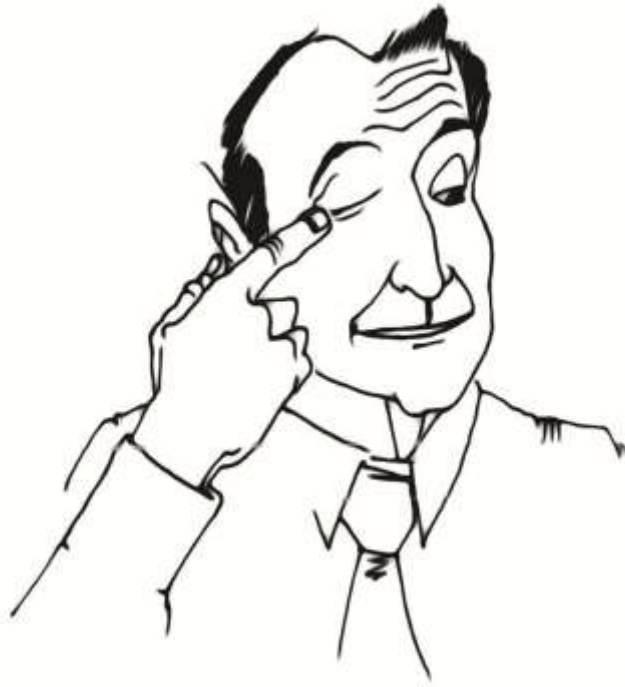
- strefa intymna do 44 cm
- strefa osobista - 44-120 cm
- strefa społeczna - 120-360 cm
- strefa publiczna powyżej 360 cm

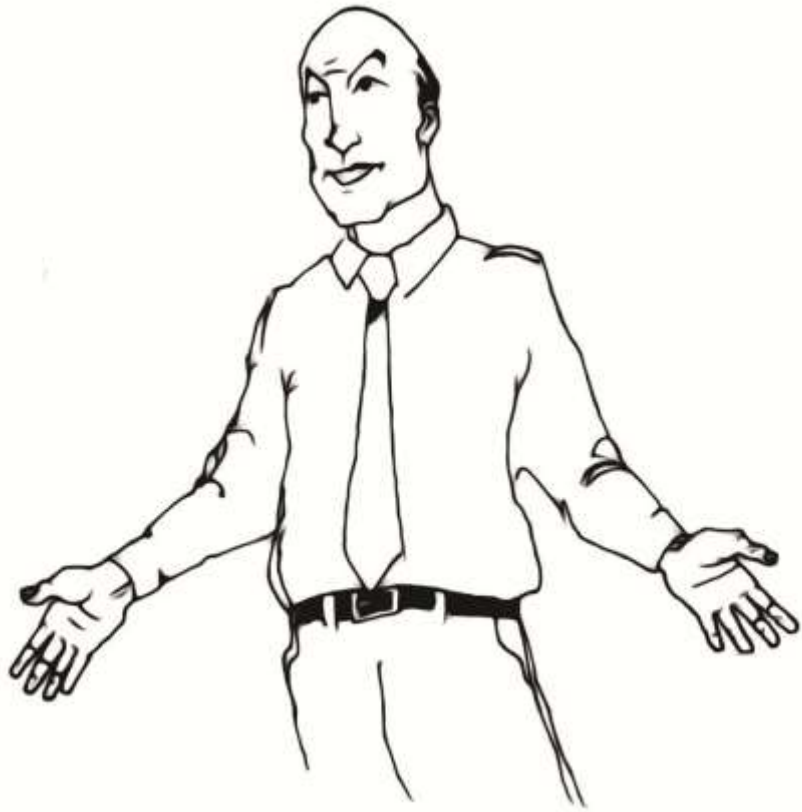
Kolejne bariery to :

- silne emocje
- przestrzeń
- brak aktywnego słuchania
- brak wystarczającej wiedzy
- nieodpowiednie nastawienie do rozmówcy
- różnice światopoglądowe
-









Scenariusz lekcji (6)

Temat lekcji: Autoprezentacja.

Zagadnienia:

- Analiza SWOT
- Elementy autoprezentacji • Błędy popełniane podczas autoprezentacji

Cele operacyjne:

Uczeń:

1. Opisuje analizę SWOT.
2. Wskazuje elementy autoprezentacji.
3. Przygotowuje autoprezentację.
4. Wymienia błędy w autoprezentacji.

Metody i formy pracy na lekcji:

-Pogadanka

-Dyskusja

Czas 45 minut

Przebieg lekcji

Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
1.	Część wstępna a. Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności. b. Zapisanie tematu lekcji. c. Zapoznanie z celami lekcji i praktyką stosowania poznanych treści. d. Zapoznanie z formami pracy na lekcji		5 min.
2.	Część zasadnicza a). Nauczyciel omawia analizę SWOT- akronim od angielskich słów-S- strenghts(mocne strony), W-weaknesses(słabe strony), O- opportunities(szanse), T-threats(zagrozenia). b). Wyjaśnia celowość tego narzędzia do analizy swojej osobowości. c). nauczyciel prosi aby każdy uczeń sporządził analizę SWOT dla siebie. Wymieniając po dwa elementy w każdym z czterech wymienionych wcześniej obszarów – praca indywidualna ucznia. d). Przygotowanie do autoprezentacji-jako stworzenie	Uczeń słucha i robi notatki. Sporządza analizę SWOT dla siebie. Uczeń słucha. Uczniowie wymieniają błędy, które mogą pojawić się w czasie autoprezentacji.	30 min.

	<p>pozytywnego wizerunku własnej osoby- opracowanie planu- przygotowanie konspektu. Ważne jest również:</p> <ul style="list-style-type: none"> - kto będzie odbiorcą autoprezentacji, - jaki jest cel wystąpienia, - czas trwania autoprezentacji <p>e). Nauczyciel pyta uczniów jakie mogą być błędy podczas autoprezentacji.</p>		
3.	<p>Podsumowanie zajęć</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Powtórzenie najważniejszych zagadnień b. Ocena działań klasy c. Ocena pracy uczniów 		5 min.
4.	<p><u>Praca domowa</u></p> <p>Przygotuj autoprezentację (własnej osoby) podczas wyborów na przewodniczącego samorządu szkolnego. Masz na to od 2-3 minut. Zaprezentuj ją w klasie.</p>		

Uwagi do realizacji:

Przygotowując autoprezentację pamiętamy o:

1. Chronologii wystąpienia
2. Zrozumiałym języku
3. Mowie ciała
4. Wyglądzie
5. Opanowaniu stresu
6. Pozytywnym nastawieniu do odbiorcy
7. Kontakcie wzrokowym z odbiorcą

ANALIZA SWOT

Mocne strony	Słabe strony
1. 2.	1. 2.
Szanse	Zagrożenia
1. 2.	1. 2.

Scenariusz lekcji (7)

Temat lekcji: Negocjacje.

Zagadnienia:

- Definicja negocjacji
- Taktyki negocjacji

Cele operacyjne:

Uczeń:

1. Definiuje pojęcia negocjacji.
2. Stosuje taktyki negocjacji.

Metody i formy pracy na lekcji:

- Pogadanka
- Praca w grupach

Pomoce dydaktyczne

- flipchart, markery

Czas 45 minut

Przebieg lekcji

Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
1.	Część wstępna a. Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności. b. Zapisanie tematu lekcji. c. Zapoznanie z formami pracy na lekcji.		5 min.
2.	Część zasadnicza a. Nauczyciel pyta jak uczniowie rozumieją negocjacje. Wspólna konstrukcja definicji negocjacji. b. Cechy dobrego negocjatora. c. Następnie omawiamy style negocjacji(jako formę prowadzenia negocjacji). d. Praca w grupach- uczniowie dobierają się w 4 osobowe zespoły. W tych zespołach uczniowie dzielą się na dwa zespoły 2 osobowe. Dostają tematy do negocjacji. Efekty negocjacji wypisują na flipchartach. Czas negocjacji 10 minut. e. Krótka prezentacja wyników negocjacji jednej lub dwóch	Uczniowie mówią jak rozumieją proces negocjacji. Wymieniają cechy negocjatora. Uczniowie słuchają i zapisują style negocjacji. Uczniowie dobierają się w grupy, negocjują, efekty negocjacji wypisują na	30 min.

	grup- w zależności od czasu- na forum klasy .Ocena pracy przez nauczyciela. Reszta grup oddaje swoje prace nauczycielowi.	flipchartach.	
3.	Podsumowanie zajęć a. Powtórzenie najważniejszych zagadnień b. Ocena działań klasy c. Ocena pracy uczniów		5 min.
4.	Zadania dla ucznia: 1.Scharakteryzuj proces negocjacji. 2.Który ze stylów negocjacji jest dla Ciebie najlepszy. Uzasadnij. 3.Jakie czynniki mogą zakłócać negocjacje.		

Uwagi do realizacji:

Negocjacje – co najmniej dwustronny proces komunikacji w wyniku którego powinniśmy dojść do porozumienia.

Cechy dobrego negocjatora: wiarygodny, profesjonalista, kompetentny, rozważny, potrafi pracować pod presją czasu, rzetelny, upartyitd.

Style negocjacji:

Dominacja – jako dążenie do realizacji własnych celów kosztem drugiej strony, wywieranie presji, upieranie się przy swoim stanowisku.

•**dostosowanie się** – świadoma rezygnacja z własnych interesów na rzecz interesów drugiej strony

•**unikanie** – wycofanie, izolacja, obojętność

•**kompromis** – częściowa strata/ częściowy zysk

•**integratywne negocjacje** – każda ze stron wychodzi zwycięsko.

Tematy do negocjacji:

Dyrekcja dużego zakładu produkcyjnego – zatrudnionych jest tu 200 pracowników - i związki zawodowe rozpoczynają negocjacje dotyczące zwolnienia 100 pracowników. Dyrekcja zakładu proponuje zwalnianym 1-miesięczną odprawę. Związki zawodowe godzą się na 50 osób do zwolnienia i 3miesięczną odprawę dla nich. Zaproponuj styl negocjacyjny, wskaż drogę do porozumienia.

Scenariusz lekcji (8)

Temat lekcji: Prawa konsumenta.

Zagadnienia:

- Konsument jako uczestnik rynku
- Prawa konsumenta • Instytucje wspierające konsumenta

Cele operacyjne:

Uczeń:

1. Wymienia prawa konsumenta
2. Sporządza reklamację 3.

Wypełnia protokół reklamacji

Metody i formy pracy na

lekcji:

- Krótki wykład
- Praca w parach

Czas 45 minut

Przebieg lekcji

Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
1.	Część wstępna a. Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności. b. Zapisanie tematu lekcji. c. Zapoznanie z formami pracy na lekcji		5 min.

2.	<p>Część zasadnicza :</p> <p>a. krótki wykład na temat roli konsumentów na rynku ekonomicznym. Definicja konsumenta.</p> <p>b. Czy znacie swoje prawa jako konsumenci ? Czy wiecie kiedy składać reklamację, czy ktoś już składał reklamację, z jakim skutkiem? – dyskusja</p> <p>c. Nauczyciel podsumowuje mówiąc o prawach jakie przysługują konsumentom, mówi o trybie składania reklamacji, w tym również o składaniu reklamacji towarów zakupionych przez Internet. Podaje główny akt prawny – Ustawa z dnia 27 lipca 2002 r. o szczególnych warunkach sprzedaży konsumenckiej oraz o zmianie Kodeksu Cywilnego.</p> <p>d. Reklamacja jako prawo do naprawy, wymiany</p>	Uczniowie opowiadają o swoich doświadczeniach.	30 in.
	<p>towaru lub zwrotu gotówki. Czas na rozpatrzenie reklamacji to 14 dni. Ćwiczenie wypełniania protokołu reklamacyjnego.</p> <p>e. Instytucje działające w obronie konsumentów: - Powiatowy lub Miejski rzecznik Konsumentów - UOKiK- Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów Organizacje pozarządowe: - Federacja Konsumentów – www.federajakonsumentow.org.pl - Stowarzyszenie Konsumentów Polskich – www.skp.pl - Europejskie Centrum Konsumenckie – www.konsument.gov.pl</p> <p>f. Następnie uczniowie pracując w parach, wypełniają protokół reklamacyjny. Muszą pamiętać o przygotowaniu paragonu, gwarancji i innych danych o produkcie, który podlega reklamacji.</p>	Uczniowie wypełniają w parach protokół reklamacyjny wybranego produktu.	
3.	<p>Podsumowanie zajęć</p> <p>a. Powtórzenie najważniejszych zagadnień b. Ocena działań klasy c. Ocena pracy uczniów</p>		5 min.

d.	<u>Zadania dla uczniów:</u> 1.Wymień znane ci przykłady łamania praw konsumenta. 2.Wyjaśnij, w jakich okolicznościach tracimy prawo do gwarancji. 3. Prawa konsumenta w Unii Europejskiej- wypisz podstawowe cele i zadania.		
----	--	--	--

Uwago do realizacji:

Konsument - osoba nabywająca towary i usługi dla zaspokojenia swoich potrzeb.

Wzór protokołu reklamacyjnego

..... dnia

PROTOKÓŁ REKLAMACYJNY NR

Sporządzony w dniu w związku ze zgłoszeniem reklamacji nr z dnia

Imię i nazwisko nabywcy

Dokładny adres

Nr telefonu

Data nabycia towaru nr r-ku z dnia

Rodzaj towaru typ

cena data produkcji wykończenia

Producent

Transport : własny, nabywcy, sprzedawcy*)

Dokładny opis wad

.....

.

.....

.

..... jednostka odpowiedzialna za powstałe wady

Żądanie nabywcy co do sposobu załatwienia reklamacji

Opinia pracownika / rzeczoznawcy

.....

Decyzja pracownika handlu

.....

Imię i nazwisko sprawdzającego

reklamację

.....

.....

PODPIS

PODPIS NABYWCY

Scenariusz lekcji (9)

Temat lekcji: Marketing w firmie.

Zagadnienia:

- Działania marketingowe w firmie
- Marketing-Mix (4P)
- Marketing (7P) w usługach
- Trendy w marketingu
- Elementy promocji

Cele operacyjne:

Uczeń:

1. Definiuje pojęcia marketingu
2. Uzasadnia celowość działań marketingowych w firmie
3. Stosuje strategie 4P i 7P
4. Wymienia główne trendy w marketingu
5. Opisuje elementy promocji

Metody i formy pracy na lekcji:

- Wykład akademicki
- Pogadanka

Czas 45 minut

Przebieg lekcji

Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
1.	Część wstępna a. Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności. b. Zapisanie tematu lekcji. c. Zapoznanie z celami lekcji i praktyką stosowania poznanych treści. d. Zapoznanie z formami pracy na lekcji		5 min.
2.	Część zasadnicza a. Pochodzenie słowa „market” jako miejsca sprzedaży. Marketing –definicja. W tym celu firmy stosują różne strategie- 4P i 7P – prezentacja. Omówienie.		30 min.

3.	Podsumowanie zajęć a. Powtórzenie najważniejszych zagadnień b. Ocena działań klasy		5 min.
	c. Ocena pracy uczniów		
4.	<u>Zadania dla ucznia;</u> 1. Wyszukaj w mediach przykład działania marketingowego firmy. Scharakteryzuj i wyjaśnij celowość tego działania. 2. Wyszukaj i opisz 2 nieznanne ci trendy w marketingu. Zaprezentuj na forum.		

Uwagi do realizacji:

Marketing- aktywne działania firmy polegające na rozpoznaniu potrzeb klienta, zaspokajaniu tych potrzeb poprzez wypromowanie produktu i doprowadzenie do jego sprzedaży.

Strategia 4 P obejmuje:

Produkt

(ang. *product*) Przy jego analizowaniu zwracamy uwagę na [jakość](#), markę, opakowanie, gwarancję, jak jest postrzegany przez konsumentów i czy zaspakaja ich potrzeby.

Cena



(ang. *price*) Cena jest z punktu widzenia nabywców, wydatkiem, który musi być przez nich poniesiony, aby wejść w posiadanie produktu. Natomiast dla przedsiębiorstwa jest wynagrodzeniem za poniesione nakłady finansowe.

Dystrybucja

(ang. *place*) Zajmuje się sposobem rozmieszczenia gotowych produktów na [rynku](#) i zaoferowania ich do [sprzedaży](#). Omawia ona [kanały dystrybucji](#) lub/i położenie towaru np. na półkach w sklepie.

Promocja

(ang. *promotion*) Zaliczamy do niej:

- [reklame](#), która jest płatną i bezosobową formą promocji adresowaną do masowego odbiorcy
- [public relations](#) (propaganda marketingowa) jest to ogół działań związanych z utrzymaniem jak najlepszych stosunków [przedsiębiorstwa](#) z otoczeniem

- sponsorowanie, czyli organizowanie środków finansowych, rzeczowych, na wspieranie różnorodnej działalności.
- sprzedaż osobista czyli kontakt bezpośredni sprzedawcy z nabywcą
- Degustacje
- Prezentacje
- Programy lojalnościowe

Rozszerzona formuła 7P dla usług obejmuje:

W tej formule do istniejących elementów 4P zostały dołączone następujące:

- LUDZIE (ang. *people*) zaliczamy tu : personel obsługujący, klienta oraz innych nabywców
- PROCES (ang. *process*)

składa się na niego cała procedura świadczenia usługi a mianowicie od zainteresowania klienta poprzez informację, sprzedaż aż do obsługi posprzedażowej

- ŚWIADECTWO MATERIALNE (ang. *physical evidence*)

Są to wszystkie wizualne i materialne elementy , które dla klienta stają się dowodem świadczącym o jakości wykonywanych usług np. logo firmy, jej wewnętrzne wyposażenie, budynki itp.

Istnieje wiele trendów w działaniach marketingowych i trudno jest wymienić wszystkie. Ostatnio popularne są:

Marketing szeptany – przekazywanie opinii drogą bezpośrednich kontaktów, np. poprzez rozmowę.

Marketing internetowy - wszechobecny w Internecie np. poprzez strony „www”, reklamy multimedialne, w serwisach społecznościowych, w e-mail materiały, e-mail spam.

Marketing zapachów- używanie konkretnych zapachów dla skojarzenia z firmą, sklepem w którym lubimy robić zakupy i chętnie będziemy tam wracać.

Marketing partyzancki - przekazywanie różnych opinii np. za pomocą graffiti na ścianach , murach, ogrodzeniach.

Scenariusz lekcji (10)

Temat lekcji: Reklama.

Zagadnienia:

- Definicja reklamy i jej znaczenie w życiu konsumenta
- Funkcje reklamy
- Rodzaje reklamy
- Tworzenie reklamy

Cele operacyjne:

Uczeń:

1. Opisuje znaczenie reklam w życiu konsumenta.
2. Wymienia funkcje i rodzaje reklam.
3. Charakteryzuje proces tworzenia reklam.

Metody i formy pracy na lekcji:

Pogadanka, dyskusja

Czas 45 minut

Przebieg lekcji

Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
1.	Część wstępna a. Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności. b. Zapisanie tematu lekcji. c. Zapoznanie z formami pracy na lekcji		5 min.
2.	Część zasadnicza a. Nauczyciel prosi o podanie przykładów dowolnych reklam z mediów. Na tej podstawie nauczyciel podaje definicje reklamy(łac. reklamo - krzyżeć). b. Funkcje reklamy: c. Stosowanie modelu AIDA. d. Podsumowanie . Zebranie wiadomości o tworzeniu reklam.	Uczniowie podają przykłady reklam, omawiają znaczenie reklam. Uczniowie słuchają, robią notatki.	30 min.
3.	Podsumowanie zajęć a. Powtórzenie najważniejszych zagadnień b. Ocena działań klasy c. Ocena pracy uczniów		5 min.

4.	<p><u>Zadania dla uczniów:</u></p> <p>1. Stwórz plakat reklamujący dowolny produkt stosując schemat AIDA.</p> <p>2. Jakie znaczenie mają reklamy społeczne. Podaj konkretny przykład.</p> <p>3. Podaj przykład ulubionej reklamy. Wybór uzasadnij.</p>		

Uwagi do realizacji:

Reklama (łac. reklamo - krzyżeć). Jest bezosobowa forma komunikacji z rynkiem.

Funkcje reklamy:

- **informacyjna**- nowy produkt wchodzi na rynek bądź podaje się fachowe dane np. ile kalorii posiada dany produkt spożywczy.
- **nakłaniająca**- stara się przekonać klienta do zakupu przy pomocy odpowiednich sloganów reklamowych, np. „musisz to mieć”, „herbata z najwyższej jakości listków z krzewu herbacianego”.
- **przypominająca**- pojawia się w odpowiednich odstępach czasu aby odświeżyć pamięć o istniejących już produktach.
- **wzmacniająca** – utwierdza tych klientów, którzy zakupili już produkt o słuszności ich decyzji. Stosuje się tu np. wypowiedzi zadowolonych klientów.

Rodzaje reklam:

- **reklamy komercyjne**- sprowokowanie zakupu produktu
- **reklamy społeczne**- promowanie prospołecznych działań, np. kolejnej edycji Wielkiej Orkiestry Świątecznej Pomocy lub Palenie szkodzi.

Model AIDA przy tworzeniu reklam:

A- attention (uwaga)- zwrócenie uwagi np. kolorem, muzyką, specyficzną czcionką,

I – interest- zainteresowanie, zaciekawienie np. sloganem reklamowym, ogólną ideą czy układem fotografii,

D – desire (pragnienie)- wzbudzenie chęci zakupu poprzez np. porównanie lub zestawienie z innymi produktami, grę słów czy ciekawą grafikę,

A- (action) – sprowokowanie do działania, zakupu np. poprzez podanie terminu promocji w konkretnej placówce.

Scenariusz lekcji (11)

Temat lekcji: Kierowanie pracownikami.

Zagadnienia:

- Cechy lidera
- Kierowanie zespołem
- Style kierowania

Cele operacyjne:

Uczeń:

- Wymienia cechy lidera zespołu
- Scharakteryzuje proces kierowania zespołem
- Wymienia style kierowania

Metody i formy pracy na lekcji:

- Dyskusja
- Praca w grupach

Czas 45 minut

Przebieg lekcji

Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
1.	Część wstępna a. Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności. b. Zapisanie tematu lekcji. c. Zapoznanie z formami pracy na lekcji		5 min.
2.	Część zasadnicza : a. Część wprowadzająca. Nauczyciel omawia pracę w zespole pracowników w firmie. b. W każdej grupie potrzebny jest ktoś, kto nadzoruje pracę, ustala plan pracy, sprawdza lub weryfikuje efekty pracy. To lider. Nauczyciel pyta o cechy lidera. c. Lider kieruje pracą zespołu czyli oddziałuje na pracowników aby doprowadzić do realizacji zamierzonych celów. d. Umiejętności kierownicze jako ważny element kierowania zespołem. e. Omówienie stylów kierowania.	Uczniowie wymieniają cechy lidera.	30 min.

3.	<p>Podsumowanie zajęć</p> <p>a. Powtórzenie najważniejszych zagadnień b. Ocena działań klasy c. Ocena pracy uczniów</p>		5 min.
4.	<p>Zadania dla uczniów:</p> <p>1. Opisz styl kierowania idealnego wychowawcy w klasie.</p> <p>2. W firmie produkującej artykuły biurowe zatrudnionych jest 30 osób, menedżer dostał zlecenie na dostarczenie dużej partii artykułów biurowych dla nowo powstałej firmy. W magazynie nie ma dostatecznej ilości zapasów, biorąc pod uwagę również bieżące zobowiązania.</p> <p>- jaki styl powinien zastosować menedżer aby wywiązać się z zobowiązań ?</p> <p>- Czy zaproponowany w poprzednim przypadku styl kierowania będzie się sprawdzał na co dzień. Wypowiedź uzasadnij.</p> <p>3. Przedstaw styl kierowania sylwetki menedżera z mediów lub znanego Ci z Twojego otoczenia.</p>		

Uwagi do realizacji:

Lider kieruje pracą zespołu czyli oddziałuje na pracowników aby doprowadzić do realizacji zamierzonych celów.

Umiejętności kierownicze jako ważny element kierowania zespołem. Wyróżniamy 3 najważniejsze:

1. **Umiejętności techniczne** (potrzebne do zademonstrowania , pokazania sposobu wykonania konkretnej pracy),
2. **Umiejętności interpersonalne** (zdolność do nawiązywania relacji interpersonalnych, empatii, motywowania),
3. **Umiejętności koncepcyjne** (jako analiza działania różnych elementów firmy i opracowania strategii na kolejne lata).

Style kierowania - sposób sprawowania władzy. Bierze się tu pod uwagę dwie zmienne:

1. Nastawienie na ludzi.
2. nastawienie na zadania.

Wyróżniamy 5 stylów kierowania: Styl bierny, styl liberalny, styl autokratyczny, styl kompromisowy.

1. **styl bierny** – kierownika mało interesują zadania i relacje z pracownikami.
2. **styl liberalny**- kierownik skupia się na budowaniu relacji z pracownikami, zadania do wykonania schodzą na dalszy plan.
3. **styl autokratyczny**- ważne są tylko zadania, relacje z podwładnymi są nieistotne, 4. **styl kompromisowy**- zarówno zadania jak i relacje z pracownikami są tak samo ważne.
5. **styl sytuacyjny** - dostosowanie sprawowania władzy do konkretnej sytuacji.

Scenariusz lekcji (12)

Temat lekcji: Zasady pracy zespołowej.

Zagadnienia:

- Praca indywidualna czy zespołowa
- Efekt synergii
- Etapy działań grypowych

Cele operacyjne:

Uczeń:

1. Opisuje wady i zalety pracy indywidualnej i grupowej
2. Wyjaśnia efekt synergii
3. Wymienia kolejne etapy pracy zespołowej

Metody i formy pracy na lekcji:

-Pogadanka

-Praca w grupach

Pomoce dydaktyczne

Flipchart, markery

Czas 45 minut

Przebieg lekcji

Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
1.	Część wstępna a. Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności. b. Zapisanie tematu lekcji. c. Zapoznanie z formami pracy na lekcji		5 min.
2.	Część zasadnicza a. Nauczyciel poddaje pod dyskusję temat w klasie: wady i zalety pracy indywidualnej i zespołowej. b. Schemat pracy w grupie np. przy organizacji wycieczki klasowej. Praca w grupach. c. Prezentacja prac na forum klasy.	Uczniowie dyskutują, wymieniają zalety i wady. Sporządzają tabelę. Uczniowie ustalają kolejność działań przy organizacji wycieczki.	30 min.
3.	Podsumowanie zajęć a. Powtórzenie najważniejszych zagadnień b. Ocena działań klasy c. Ocena pracy uczniów		5 min.

4.	<p>Zadania dla ucznia:</p> <p>1.Podzielcie się na grupy, niech każdy indywidualnie wymyśli kilka pomysłów na tzw. otrzęsiny dla pierwszych klas w waszej szkole. Na drugi dzień spotkajcie się i przedyskutujcie jeszcze raz swoje pomysły w grupie. Jaki jest ostateczny efekt Waszych</p>		
	<p>działań?</p> <p>2.Opracujcie schemat działań przy organizacji Dni Otwartych w Waszej szkole.</p>		

Uwagi do realizacji:

Wady i zalety pracy indywidualnej i zespołowej.

Zalety:

- **indywidualna praca**- szybkie decyzje, jednoosobowa odpowiedzialność , sukcesy dowartościowują jednostkę, indywidualne tempo pracy.
- **grupowe**- więcej wariantów do wyboru, szersze spojrzenie na problem, łatwiej zaakceptować trudne decyzje, efekt synergii (2+2=5, czyli efekt pracy w zespole da więcej rozwiązań niż praca pojedynczych ludzi, szukających rozwiązań niezależnie od siebie).

Wady:

- **indywidualne**- mniej wariantów rozwiązań, decyzje mogą być nieakceptowane przez innych. - **grupowe**- możliwe konflikty, rozmycie odpowiedzialności, czasochłonność, syndrom grupowego myślenia(fałszywa jednomyślność, tłumienie własnych obaw, przesadna wiara, że grupa nie może się mylić).

Schemat działań pracy zespołowej:

I Etap - określić cel działania

II Etap - dobór metod oraz środków do realizacji zadań

III Etap – planowanie(harmonogram, przydział zadań i zakres odpowiedzialności, sposób komunikacji z pozostałymi)

IV Etap – realizacja

V Etap – kontrola wykonania

Scenariusz lekcji (13)

Temat lekcji – Powtórzenie wiadomości.

Zagadnienia:

- Utrwalenie wiadomości

Cele operacyjne:

Uczeń:

1. Utrwala treści programowe

Metody i formy pracy na lekcji:

-Praca w grupach

-Praca z tabletami

Czas 45 minut

Przebieg lekcji

Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
1.	Część wstępna a. Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności. b. Zapisanie tematu lekcji. c. Zapoznanie z celami lekcji. d. Zapoznanie z formami pracy na lekcji .		5 min.
2.	Część zasadnicza a. Nauczyciel prosi uczniów aby dobrali się w kilkuosobowe grupy. b. Praca z tabletem- każdy uczestnik w grupie przegląda schematy z przerobionego działu: definicje, schematy. c. Nauczyciel zadaje pytania z przerobionego działu- (sam ustala o co chce zapytać). Ta z grup , która zna odpowiedź na pytanie, daje znak poprzez podniesienie ręki. Odpowiedzi udziela grupa, która jako pierwsza podniosła rękę. Nauczyciel odnotowuje to w tabeli poprzez udzielenie punktu. Wygrywa grupa(można postawić ocenę bardzo dobrą), która zdobyła najwięcej punktów.		40 min.

Przykładowa tabela odpowiedzi dla nauczyciela

	Grupa	Grupa	Grupa	Grupa
	1	2	3	4

Pytanie				
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
13				
14				
15				
16				

Sprawdzian wiadomości (14)

Odpowiedz na poniższe pytania udzielając odpowiedzi T (TAK) lub N(NIE).

1. Czy potrzeba snu należy do grupy potrzeb samorozwoju (w piramidzie potrzeb

A. Maslowa).....

2. Czy sangwinik jest cichy, spokojny i opanowany.....

3. Czy stres to mobilizacja organizmu pod wpływem działania bodźców wewnętrznych i zewnętrznych.....

4. Czy motywowanie to nakłanianie do działania.....

5. Czy decyzja operacyjna może być podejmowana z dnia na dzień..... 6. Czy w negocjacjach w stylu unikania negocjatorzy nastawieni są na własny interes.....
7. Czy w schemacie 4P występują ludzie jako element tej strategii.....
8. Czy schemat AIDA dotyczy tworzenia reklam.....
9. Czy styl bierny w kierowaniu pracownikami jest efektywny.....
10. Czy kierownik powinien posiadać umiejętności koncepcyjne.....

Na poniższe zadania udziel wyczerpującej odpowiedzi.

11. Wyjaśnij efekt synergii $2+2=5$
12. Napisz przykład zdania asertywnego w sytuacji, gdy kolega chce abyś poszedł z nim do kogoś, kogo nie darzysz sympatią.
13. Opisz schemat podejmowania decyzji.
14. Wymień wady grupowego podejmowania decyzji.
15. Narysuj schemat komunikacji.

Scenariusz lekcji (15)

Temat lekcji - Ekonomia jako nauka.

Cele operacyjne:

Uczeń:

- Wyjaśnia pojęcia: ekonomia, makro i mikroekonomia, system ekonomiczny, gospodarka centralnie planowana, gospodarka rynkowa.
- Wymienia cechy gospodarek rynkowej i centralnie planowanej.

Metody i formy pracy na lekcji:

-Wykład

-Burza mózgów

Czas 45 minut

Przebieg lekcji

Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
1.	Część wstępna a. Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności. b. Zapisanie tematu lekcji. c. Zapoznanie z celami lekcji i praktyką stosowania poznanych treści. d. Zapoznanie z formami pracy na lekcji		5 min.
2.	Część zasadnicza : a. Burza mózgów – pierwsze skojarzenia ze słowem ekonomia – 1-2 minut. b. Dobra ekonomiczne. c. Koszt alternatywny. d. Podział ekonomii na Makro i mikroekonomię. e. Nauczyciel podaje pojęcie systemu ekonomicznego. systemy: - gospodarka centralnie planowana - gospodarka rynkowa f. Omówienie czynników (zasobów) potrzebnych do produkcji różnych dóbr ekonomicznych.	Uczniowie wymieniają skojarzenia z ekonomią. Uczniowie zapisują definicję ekonomii oraz przykłady dóbr wolnych i ekonomicznych. Poznają definicje.	30 min.
3.	Podsumowanie zajęć		5 min.

	a. Powtórzenie najważniejszych zagadnień b. Ocena działań klasy c. Ocena pracy uczniów		
4.	<u>Zadania dla uczniów</u> 1. Wypisz pozytywne elementy gospodarki centralnie planowanej. 2. Wymień negatywne elementy gospodarki rynkowej.		

Uwagi do realizacji:

Ekonomia-od greckiego oikos- dom i nomos- prawo, reguła.

Ekonomia jako nauka o gospodarce, jako nauka skierowana na osiągnięcie celów tzn. jak wytwarzać i dzielić dobra ekonomiczne.

Dobra ekonomiczne dzielimy na wolne (woda, powietrze, ziemia) i ekonomiczne tak zwane rzadkie, to znaczy, że jest ich za mało w stosunku do potrzeb i dlatego trzeba je produkować. Rezygnując z jednego dobra na korzyść drugiego mówimy o **koszcie alternatywnym**, czyli koszcie utraconych możliwości.

Makroekonomia to nauka zajmująca się gospodarką jako całością w skali kraju. Uwzględnia inflację, bezrobocie, PKB etc...

Mikroekonomia – zajmuje się gospodarstwami domowymi, konsumentami, firmami czy pojedynczymi gałęziami przemysłu.

System ekonomiczny – powiązania prawne, ekonomiczne, społeczne pomiędzy podmiotami w gospodarce.

Historia gospodarcza świata zna 2 systemy:

- **Gospodarka centralnie planowana** (obecnie to Korea Północna, Kuba, Wietnam, Białoruś)

W gospodarce centralnie planowanej znaczna część decyzji ekonomicznych podejmowana jest przez aparat biurokratyczny państwa. W rękach państwa znajduje się również zdecydowana większość kapitału produkcyjnego, a prywatna przedsiębiorczość jest ograniczana, a czasem wręcz zakazana. Decyzje na temat kierunków i sposobów sfinansowania inwestycji podejmują urzędnicy. Nie działają podstawowe mechanizmy rynkowe: ceny są ustalane w sposób sztuczny, nie istnieje mechanizm równoważący popyt z podażą (prowadzi to do permanentnych braków towarów na rynku), zamiast konkurencji na rynku panuje monopol.

- **Gospodarka rynkowa** – np. kraje Unii Europejskiej

• W gospodarce rynkowej zasadniczą rolę w mechanizmie podejmowania decyzji ekonomicznych odgrywają sygnały płynące z rynku, na którym panują zasady konkurencji. Umowy pomiędzy podmiotami gospodarczymi mają charakter dobrowolny i podejmowane są w zależności od kształtowania się zmiennych rynkowych: popytu, podaży i cen. Podobnie dobrowolne są decyzje na temat produkcji i kierunków inwestowania. Państwo w zasadzie ogranicza swoją aktywność w gospodarce do działań regulacyjnych oraz do wpływu na pożądany przebieg procesów gospodarczych.

Zasoby(czynniki) potrzebne do produkcji.

- a) Zasoby naturalne :surowce np. woda, powietrze, ziemia
- b) Kapitał : maszyny, urządzenia, linie technologiczne, również kapitał finansowy
- c) Zasoby ludzkie – praca: umysłowa, fizyczna
- d) Przedsiębiorczość – jako umiejętność zarządzania w/w zasobami

Scenariusz lekcji (16)

Temat lekcji – Rynek – mechanizm popytu.

Zagadnienia:

- Popyt
- Prawa popytu
- Wykres popytu

Cele operacyjne:

Uczeń:

- Wyjaśnia mechanizm popytu.
- Wymienia czynniki kształtujące popyt.
- Opisuje paradoksy rynkowe.
- Sporządza wykres popytu.
- Definiuje pojęcia: popytu i rynku ekonomicznego.

Metody i formy pracy na lekcji:

1. Burza mózgów
2. Pogadanka

Czas 45 minut

Przebieg lekcji

Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
1.	Część wstępna a. Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności. b. Zapisanie tematu lekcji. c. Zapoznanie z celami lekcji i praktyką stosowania poznanych treści. d. Zapoznanie z formami pracy na lekcji .		5 min.
2.	Część zasadnicza a. Burza mózgów – skojarzenia z pojęciem „rynek ekonomiczny”. b. Wspólna konstrukcja definicji rynku ekonomicznego. c. Pokazanie uczestników tego rynku oraz mechanizmów działających na tym rynku. d. Popyt jako jeden z mechanizmów – wykres, definicja, czynniki cenowe, patrząc na wykres wspólna konstrukcja praw popytu.	Uczeń wymienia skojarzenia. Definicja obiegowego popytu jako forma zapotrzebowania. Uczniowie patrząc na wykres mówią prawa popytu.	30 min.

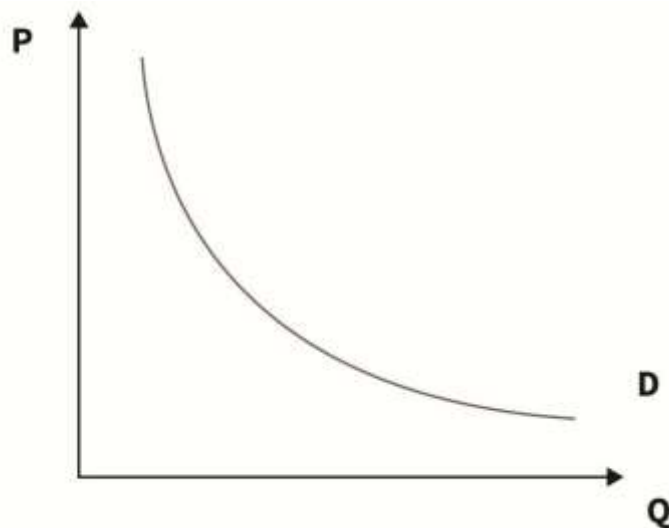
	<p>e. Czynniki pozacenowe wpływające na popyt.</p> <p>f. Wyjaśnienie przypadku Giffena i przypadku Veblena jako mechanizmów rynkowych i paradoksów (zwłaszcza paradoks Veblena).</p>	Uczniowie podają przykłady różnych zjawisk wpływających na zmiany w popycie.	
3.	<p>Podsumowanie zajęć</p> <p>a. Powtórzenie najważniejszych zagadnień</p> <p>b. Ocena działań klasy</p> <p>c. Ocena pracy uczniów</p>		5 min.
4.	<p><u>Zadania dla uczniów:</u></p> <p>1. Wyjaśnij: czy wzrost ceny kawy może spowodować wzrost popytu na herbatę? Podaj swoje przykłady podobnego typu.</p> <p>2. Podaj przykłady z codziennego życia efektu owczego pędu. Wyjaśnij to zjawisko.</p>		

Uwagi do realizacji:

Rynek ekonomiczny – miejsce, gdzie dokonuje się transakcji na określonych warunkach pomiędzy sprzedającym a kupującym.

Popyt jako relacja między ceną a ilością towarów jakie konsumenci są w stanie nabyć po określonej cenie i w określonym czasie.

Wielkość popytu – to ilość towarów, jaką konsumenci nabywają w określonym czasie.



P(ang.) price- cena

Q(ang.)quantity – ilość

D(ang.) demand - popyt

Prawa Popytu:

Jeśli cena rośnie, popyt spada.

Jeśli cena spada, popyt rośnie.

Czynniki pozacenowe wpływające na popyt :

- a) Moda
- b) Gusty
- c) Pora roku
- d) Dochody ludności - im bardziej bogate społeczeństwo, tym większy popyt
- e) Liczba klientów (w tym również struktura społeczeństwa pod względem wieku, płci, miejsca zamieszkania – miasto czy wieś).
- f) Zmiany cen towarów powiązanych:
 - dobra komplementarne - wzajemnie się uzupełniające np. płyta DVD i odtwarzacz, samochód i benzyna. Jeśli cena jednego wzrośnie, popyt może się obniżyć.
 - dobra substytucyjne – jedno może zastępować drugie zaspokajając tę samą potrzebę np. masło i margaryna, chleb i bułki. Jeśli cena jednego wzrośnie można kupić tańszy substytut. Są tacy konsumenci, którzy twierdzą, że pączek i drożdżówka to dobra substytucyjne, inni twierdzą, że nie bo są zrobione z innego rodzaju ciasta. Dlatego też wyodrębniono również:
 - dobra konkurencyjne – szczególny przypadek dóbr substytucyjnych tzw. Substytutów idealnych, np. mleko o zawartości 2% tłuszczu z różnych zakładów mleczarskich, płatki śniadaniowe typu fitness różnych firm.

Przypadek Giffena – jest to zapotrzebowanie na dwa rodzaje dóbr, zaspokajające tę samą potrzebę – dobra tańsze i droższe. Jeśli wzrosną ceny obu rodzajów dóbr, konsumenci mimo wzrostu cen i tak wybiorą te, które wcześniej były tańsze .

Paradoks Veblena – dotyczy dóbr luksusowych. Mimo wzrostu ich cen, popyt na nie może się nie zmienić ze względu na czynnik atrakcyjności. Towar jest drogi ale stać mnie na niego .

Niekiedy mówi się o takim zjawisku – efekt owczego pędu.

Scenariusz lekcji (17)

Temat lekcji - Podaż. Równowaga rynkowa.

Zagadnienia:

- Podaż
- Prawa podaży
- Wykres podaży
- Stan równowagi rynkowej

Cele operacyjne: Uczeń:

- Definiuje zjawisko podaży, ceny równowagi rynkowej.
- Opisuje prawa podaży.
- Wyjaśnia mechanizmy nadwyżki popytu i podaży.

Metody i formy pracy na lekcji:

-Krótki wykład

-Pogadanka

Czas 45 minut

Przebieg lekcji

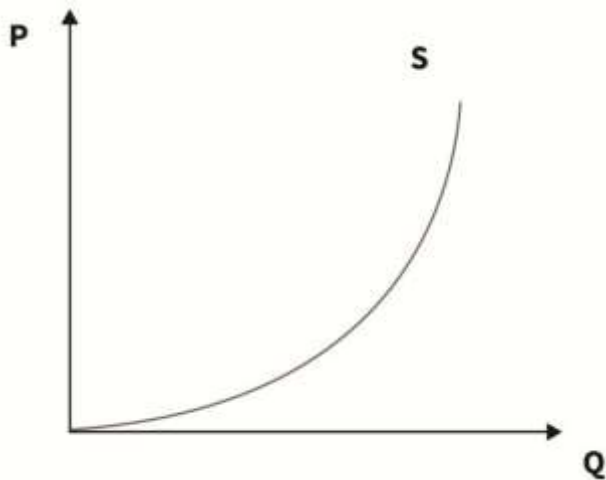
Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
1.	Część wstępna a. Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności. b. Zapisanie tematu lekcji. c. Zapoznanie z celami lekcji i praktyką stosowania poznanych treści. d. Zapoznanie z formami pracy na lekcji .		5 min.
2.	Część zasadnicza a. Przypomnienie treści z poprzedniej lekcji. Popyt jako mechanizm kształtowany przez konsumenta. b. Wprowadzenie definicji podaży, która jest mechanizmem po stronie producenta. c. Przedstawienie wykresu podaży – pokazanie jak działa prawo podaży, sformułowanie praw podaży- załącznik nr 6.	Uczniowie przypominają wiadomości z poprzedniej lekcji. Patrząc na wykres formułują prawa podaży.	30 min.

	<p>d. Pogadanka co poza ceną kształtuje podaż.</p> <p>e. Omówienie ceny równowagi rynkowej - załącznik nr 7.</p> <p>- omówienie zjawiska nadwyżki podaży i popytu</p>		
3.	<p>Podsumowanie zajęć</p> <p>a. Powtórzenie najważniejszych zagadnień</p> <p>b. Ocena działań klasy</p> <p>c. Ocena pracy uczniów</p>		5 min.
4.	<p>Zadania dla uczniów:</p> <p>1. Czy cena równowagi rynkowej jest zawsze satysfakcjonująca dla producentów i konsumentów? Podaj przykłady.</p> <p>2. Podaj przykłady z rynku z uzasadnieniem, potwierdzające prawo podaży mówiące, że jeśli cena rośnie, podaż wzrasta.</p>		

Uwagi do realizacji:

Podaż – jako relacja ceny do ilości towaru, jaką **producenci** są w stanie wyprodukować w określonym czasie.

Wielkość podaży – ilość towaru, jaką producenci są w stanie wyprodukować w określonym czasie.



Zmienne na wykresie:

P(ang.) price – cena

Q(ang.) quantity- ilość

S(ang.) supply - podaż

Prawa podaży:

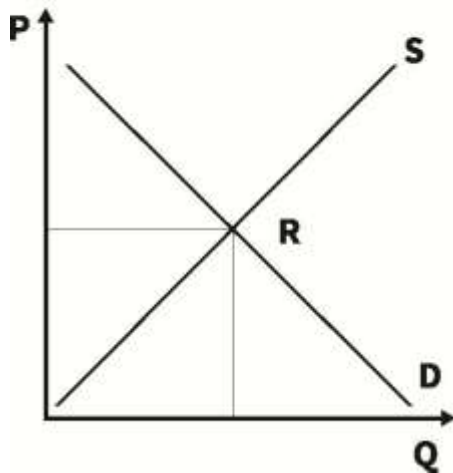
1. Jeśli cena spada, podaż spada.
2. Jeśli cena rośnie, podaż rośnie.

Czynniki pozacenowe kształtujące podaż:

1. Zmiana kosztów produkcji.
2. Urodzaj w rolnictwie.
3. Postęp techniczny.
4. Liczba firm w branży.
5. Odkrycie nowych surowców.
6. Oczekiwania klientów.

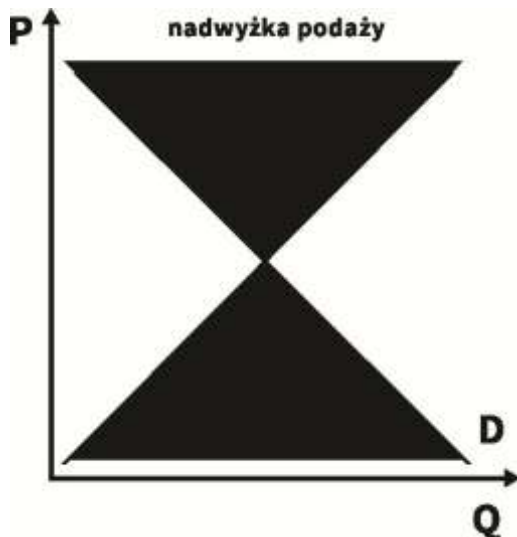
Cena równowagi rynkowej – punkt przecięcia popytu i podaży. Cena jest satysfakcjonująca dla producenta i konsumenta.

Punkt równowagi rynkowej



Nadwyżka popytu- występuje jeśli producenci nie dostarczają wystarczającej ilości towarów a konsumenci chcieliby ten towar nabyć.

Nadwyżka podaży- występuje jeśli ilość dóbr na rynku jest większa od zapotrzebowania na nie.



Scenariusz lekcji (18) Temat lekcji –

Pieniądz w gospodarce.

Zagadnienia:

- Pieniądz
- Funkcje pieniądza
- Cechy pieniądza
- Formy pieniądza

Cele operacyjne:

Uczeń:

- Charakteryzuje historię pieniądza.
- Opisuje funkcje i cechy pieniądza.
- Wyjaśnia dwie podstawowe formy pieniądza.

Metody i formy pracy na lekcji:

-Krótki wykład

-Pogadanka

Czas 45 minut

Przebieg lekcji

Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
1.	<p>Część wstępna</p> <p>a. Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności.</p> <p>b. Zapisanie tematu lekcji.</p> <p>c. Zapoznanie z celami lekcji i praktyką stosowania poznanych treści.</p> <p>d. Zapoznanie z formami pracy na lekcji .</p>		5 min.
2.	<p>Część zasadnicza</p> <p>a. Przedstawienie krótkiej historii pieniądza.</p> <p>b. Wspólna konstrukcja definicji pieniądza.</p> <p>c. Omówienie funkcji pieniądza.</p> <p>d. Cechy pieniądza.</p> <p>e. Formy pieniądza.</p>	<p>Uczniowie słuchają, podają swoją definicję pieniądza.</p> <p>Uczniowie słuchają wykładu.</p> <p>Uczniowie podają przykłady cech i form</p>	30 min.
	f. Omówienie okrężnego dochodu w gospodarce	polskiego pieniądza .	
3.	<p>Podsumowanie zajęć</p> <p>a. Powtórzenie najważniejszych zagadnień</p> <p>b. Ocena działań klasy</p> <p>c. Ocena pracy uczniów</p>		5 min.

4.	<p>Zadania dla uczniów:</p> <p>1.Podaj przykłady z codziennego życia funkcji pieniądza.</p> <p>2. Z jakich form pieniądza korzystacie najczęściej i dlaczego 3.Z jakich form korzystają Wasi rodzice.</p> <p>4.Co wiesz o tzw. „fałszywkach”.</p> <p>Dla chętnych:</p> <p>5.Jakie znasz zabezpieczenia polskich banknotów.</p>		
----	---	--	--

Uwagi do realizacji:

Historia pieniądza – od momentu pojawienia się wymiany-handlu, ludzie wymieniali towar za towar czyli barter. Później funkcje pieniądza przejmowały, muszki, sól, zboże zwierzęce skóry, kamienie, bursztyny. Trudno było jednak określić jednoznaczną wartość wymiennych dóbr. Niektórzy historycy twierdzą, że pieniądz jako pierwszy wprowadzili Lidijczycy w starożytnej Grecji w VII w p.n.e. na terenie dzisiejszej Turcji. Z biegiem lat pieniądze wytwarzano z metali : brązu, miedzi, żelaza, srebra, złota .Pojawił się pieniądz kruszcowy.



Pieniądz z Lidii z VII wieku

Pierwsze banknoty pojawiły się w Chinach a w Europie rozpowszechniły się w XVIII wieku.

Pieniądz – powszechnie akceptowany środek przez wszystkich uczestników rynku ekonomicznego.

Funkcja pieniądza:

1. ŚRODEK WYMIANY

Pieniądz jest powszechnym "środkiem wymiany" w transakcjach kupna-sprzedaży. Każdy przyjmuje go za sprzedane towary i usługi, wiedząc o tym, że za pieniądze będzie mógł nabyć inne niezbędne mu dobra.

2. MIERNIK WARTOŚCI

Pieniądz jest „miernikiem wartości”. Przy pomocy pieniądza możliwe jest wyrażenie wartości innych towarów , ponieważ jest powszechnym ekwiwalentem. Cena jest pieniężnym wyrazem wartości towarów i usług.

3. ŚRODEK PŁATNICZY

Pieniądz jest "środkiem płatniczym". Pieniądz stał się środkiem płatniczym poprzez oddzielenie się ruchu towarów i świadczonych usług w czasie od ruchu pieniądza. Dzieje się tak dlatego, że zapłata za towar lub usługę nie musi następować natychmiast po ich dostawie. Zarówno sprzedający jak i kupujący zazwyczaj umawiają się co do terminu zapłaty należności za dostarczone towary lub usługi. Powstaje więc zobowiązanie odbiorcy wobec dostawcy, które wyrównane będzie w formie pieniężnej w terminie późniejszym.

4. ŚRODEK TEZAURYZACJI.

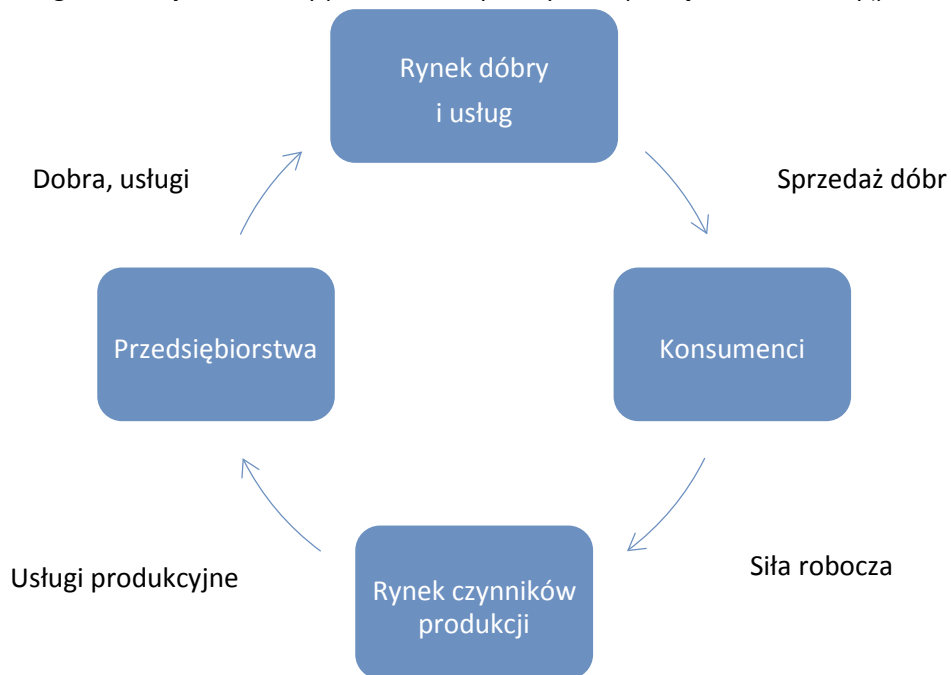
Funkcję "środka przechowywania wartości (tezauryzacji)" pieniądz spełnia wtedy, gdy środki pieniężne uzyskane ze sprzedaży towarów lub usług nie są przeznaczane na zakup innych towarów lub pokrycie zobowiązań, lecz są przechowywane (oszczędzane).Pieniądz nie powinien tracić na wartości.

Cechy pieniądza:

- Poręczność – łatwy do przenoszenia
- Stabilność – nie powinien tracić na wartości
- Jednolitość – takie same w danym kraju
- Trwałość – z dobrego surowca
- Podzielność – złotówka dzieli się na grosze, 10 zł dzieli się na dziesięć złotych itd.
- Rozpoznawalność – uczestnicy rynku znają nominały, znaki graficzne, wielkość itp.
- Akceptowalność – powszechnie obowiązujące **Formy pieniądza:**

1. **Pieniądz gotówkowy**- monety, banknoty

2. **Pieniądz bezgotówkowy**- czek, karty płatnicze, karty kredytowe, pieniądz elektroniczny(przelewy).



Scenariusz lekcji (19)

Temat lekcji – Budżet domowy. Dochody rodziny.

Zagadnienia

- Budżet domowy
- Deficyt i nadwyżka w budżecie
- Rodzaje potrzeb
- Rodzaje wydatków

Cele operacyjne:

Uczeń:

- Definiuje budżet domowy.
- Wymienia rodzaje potrzeb w rodzinie.
- Zna wydatki w budżecie domowym.

Metody i formy pracy na lekcji:

-Pogadanka

-Dyskusja

Czas 45 minut

Przebieg lekcji

Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
1.	Część wstępna a. Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności. b. Zapisanie tematu lekcji. c. Zapoznanie z celami lekcji i praktyką stosowania poznanych treści. d. Zapoznanie z formami pracy na lekcji .		5 min.
2.	Część zasadnicza a. Nauczyciel pyta o określenie gospodarstwa domowego w sensie ekonomicznym. b. Pytanie o rodzaje potrzeb rodziny: wspólne i indywidualne, c. Wydatki w rodzinie: inwestycyjne i konsumpcyjne. d. Dochody rodziny jako źródło utrzymania członków rodziny. Różne źródła dochodów w rodzinie. e. Budżet rodziny- omówienie deficytu i nadwyżki.	Uczniowie definiują rodzinę w sensie ekonomicznym. Wymieniają różne rodzaje potrzeb członków swoich rodzin.	30 min.

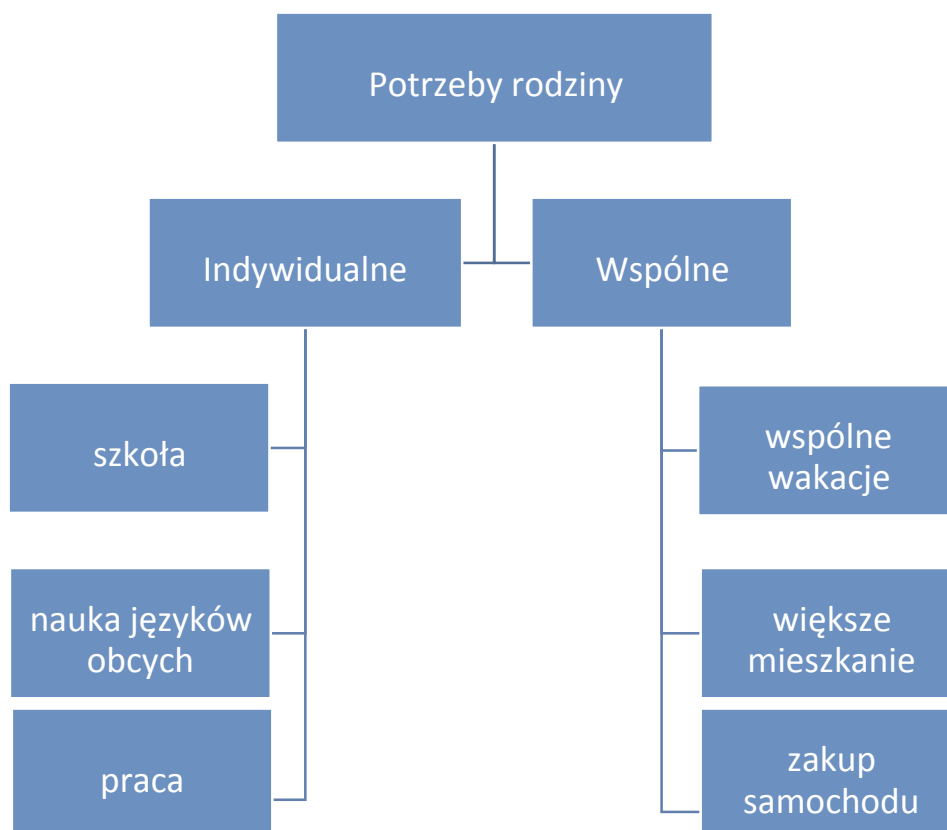
3.	Podsumowanie zajęć a. Powtórzenie najważniejszych zagadnień b. Ocena działań klasy c. Ocena pracy uczniów		5 min.
4.	<u>Zadania dla uczniów:</u> 1. Porozmawiaj z rodzicami na temat domowego budżetu. 2. W jaki sposób możesz dołożyć się do domowego budżetu?		

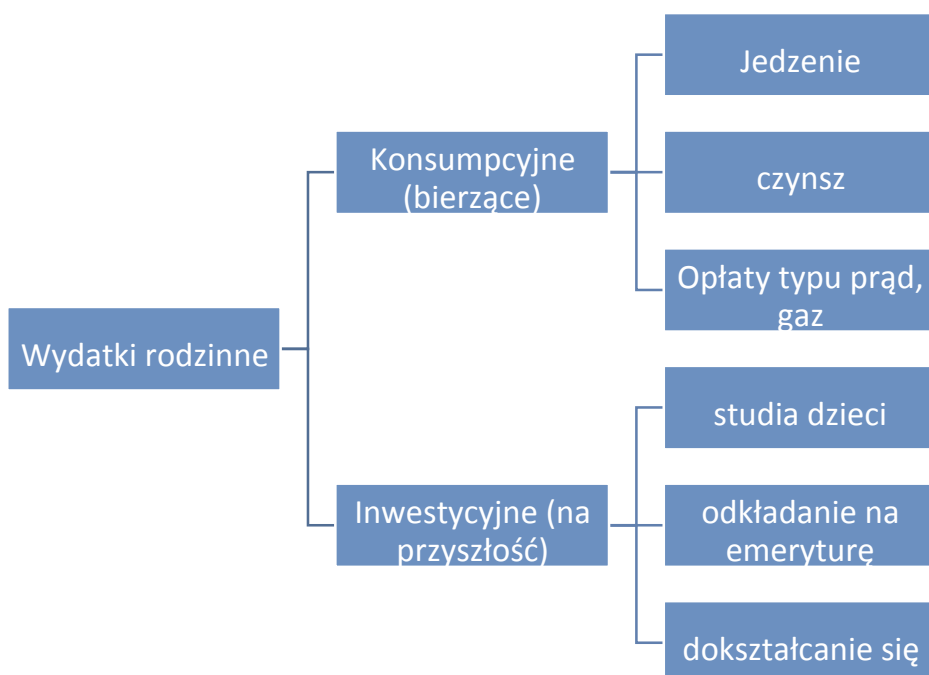
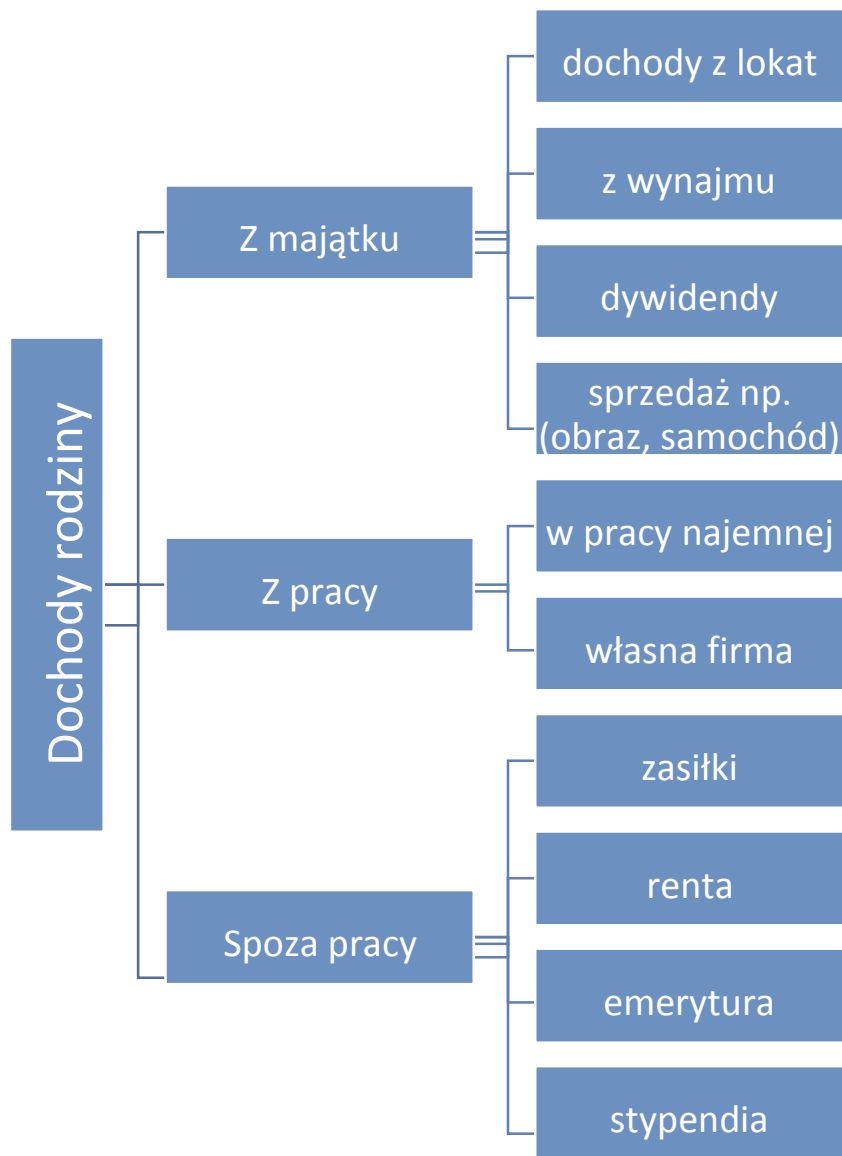
Uwagi do realizacji:

Gospodarstwo domowe – grupa osób mieszkająca razem, (czasami jest to jedna osoba) wspólnie podejmująca decyzje o sposobach zarabkowania i ponoszeniu wydatków.

Gospodarstwo domowe stanowi odpowiednik rodziny.

Potrzeba to brak, który musimy zaspokoić w możliwie najkrótszym czasie.





Budżet domowy – zestawienie dochodów i wydatków rodziny (najczęściej w skali miesiąca).

Deficyt – wydatki są wyższe niż dochody.

Nadwyżka – dochody są wyższe niż wydatki.

Przykładowy budżet rodziny.

DOCHODY	WYDATKI
1. Dochody z pracy: a) Matki – 2000 zł b) Ojca – 2500 zł c) Dochody z wynajmu dodatkowego mieszkania – 1500 zł	1. Opłata mieszkania: czynsz, światło, prąd, gaz, telefony komórkowe – 2000 zł 2. Żywność – 2000 zł 3. Rozrywka, kultura, sport – 500 zł 4. Paliwo do samochodu – 500 zł
RAZEM – 6000 zł	RAZEM – 5000 zł

Scenariusz lekcji (20)

Temat lekcji – Rodzaje rynków i typów konkurencji w gospodarce.

Zagadnienia:

- Rynek ekonomiczny
- Rodzaje rynków
- Typy konkurencji w gospodarce.

Cele operacyjne:

Uczeń:

- a. Wymienia rodzaje rynków.
- b. Charakteryzuje typy konkurencji na rynku.

Metody i formy pracy na lekcji:

-Pogadanka,

-Wykład

Czas 45 minut

Przebieg lekcji

Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
1.	Część wstępna a. Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności. b. Zapisanie tematu lekcji. c. Zapoznanie z celami lekcji i praktyką stosowania poznanych treści. d. Zapoznanie z formami pracy na lekcji .		5 min.
2.	Część zasadnicza a. Przypomnienie definicji rynku ekonomicznego. b. Podział rynku ekonomicznego –charakterystyka. c. Typy konkurencji w gospodarce – charakterystyka.	Uczniowie słuchają , podają przykłady rynków ekonomicznych oraz firm w typach konkurencji.	30 min.
3.	Podsumowanie zajęć		5 min.

	a. Powtórzenie najważniejszych zagadnień b. Ocena działań klasy c. Ocena pracy uczniów		
4.	<u>Zadania dla uczniów:</u> 1.Scharakteryzuj lokalny rynek pracy(urzędy, znane ci dane statystyczne) 2. Podaj przykłady konkretnych firm w różnych typach konkurencji.		

Uwagi do realizacji:

Rodzaje rynków –

Rynki podzielić możemy na podstawie kilku kryteriów: a) ze względu na zasięg geograficzny:

- rynek lokalny
- rynek regionalny
- rynek krajowy
- rynek zagraniczny
- rynek międzynarodowy
- rynek światowy

b) wg kryterium przedmiotu wymiany:

- rynek dóbr i usług (a w nim rynek dóbr i usług konsumpcyjnych i inwestycyjnych)
- rynek czynników produkcji- ziemia, praca, kapitał, przedsiębiorczość
- rynek finansowy- pieniężny, kapitałowy, kredytowy, walutowy

Funkcje rynku:

- 1.wycena dóbr i usług
- 2.dostarcza informacji do działalności gospodarczej
- 3.powoduje racjonalne wykorzystanie zasobów
- 4.prowadzi do równowagi rynkowej
- 5.weryfikuje działania rynkowe i sprzedaż

Czasami potrzebna jest większa bądź mniejsza ingerencja państwa w procesy gospodarcze. Mówimy wtedy o interwencjonizmie państwowym.

Nieodzownym elementem rynku jest konkurencja. Wyróżniamy tu :

Konkurencję doskonałą- rynku doskonale konkurencyjnym cena jest "dana przez rynek" - kształtuje się w wyniku działania mechanizmu rynkowego, jako wypadkowa ofert kupujących i sprzedających. Oznacza to, że żaden z podmiotów (zarówno kupujący, jak i sprzedający) nie jest w stanie indywidualną decyzją zmienić ceny. Cechy: wielość oferentów, jednorodność oferowanego produktu, brak bezpośredniego wpływu przedsiębiorstw i nabywców na cenę. Przykładem mogą być bazy i miejskie targowiska.

Konkurencja monopolistyczna- charakteryzuje się tym, że na rynku współzawodniczy wiele przedsiębiorstw. Z drugiej strony produkty wytwarzane przez firmy są niejednorodne, np. producenci past do zębów.

Oligopol- Charakterystyczną cechą dla oligopolu jest brak konkurencji cenowej między uczestnikami takiego rynku. Rywalizacja przedsiębiorstw odbywa się na innych płaszczyznach (jakość, reklama, usługi dodatkowe itp.)Występuje tu kilka dużych firm, czasami jedna z nich ma rolę dominującą. Np. PZU w ubezpieczeniach samochodów.

Monopol (z grec. monos – jeden i poleo – sprzedaję) – charakteryzuje się:

- występowaniem na rynku tylko jednego dostawcy lub producenta danego towaru, który kontroluje podaż i ceny, oraz wielu odbiorców;
- występowaniem barier uniemożliwiających innym firmom wejście na rynek (np. ustawodawstwo, patenty, koszty itp.);
- unikatowością produktu monopolu (nie posiada on dobrego lub bliskiego [substytutu](#)).

Scenariusz lekcji (21)

Temat lekcji – Powtórzenie wiadomości.

Zagadnienia:

- Utrwalenie wiadomości

Cele operacyjne:

Uczeń:

1. Utrwala treści programowe **Metody**

i formy pracy na lekcji:

-Praca w grupach

-Praca z tabletami

Czas 45 minut

Przebieg lekcji

Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
1.	Część wstępna a. Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności. b. Zapisanie tematu lekcji. c. Zapoznanie z celami lekcji. d. Zapoznanie z formami pracy na lekcji .		5 min.
2.	Część zasadnicza a. Nauczyciel prosi uczniów aby dobrali się w kilkusobowe grupy. b. Praca z tabletem- każdy uczestnik w grupie przegląda schematy z przerobionego działu: definicje, schematy. c. Nauczyciel zadaje pytania z przerobionego działu- (sam ustala o co chce zapytać). Ta z grup , która zna odpowiedź na pytanie, daje znak poprzez podniesienie ręki. Odpowiedzi udziela grupa, która jako pierwsza podniosła rękę.		40 min.

	<p>Nauczyciel odnotowuje to w tabeli poprzez udzielenie punktu.</p> <p>Wygrywa grupa(można postawić ocenę bardzo dobrą), która zdobyła najwięcej punktów.</p>		
--	---	--	--

Uwagi do realizacji:

Przykładowa tabela odpowiedzi dla nauczyciela

	Grupa 1	Grupa 2	Grupa 3	Grupa 4
Pytanie 1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
13				
14				
15				
16				

Sprawdzań wiadomości (22)

Scenariusz lekcji (23)

Temat lekcji – System finansowy gospodarki.

Zagadnienia:

- Rynek finansowy
- Rodzaje rynków finansowych
- Instytucje finansowe • Prawne regulacje na rynku finansowym

Cele operacyjne:

Uczeń:

- Opisuje rynek finansowy.
- Wymienia instytucje finansowe.
- Charakteryzuje role instytucji finansowych.

Metody i formy pracy na lekcji:

-Prezentacja

-Wykład

Czas 45 minut

Przebieg lekcji

Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
1.	Część wstępna a. Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności. b. Zapisanie tematu lekcji. c. Zapoznanie z celami lekcji i praktyką stosowania poznanych treści. d. Zapoznanie z formami pracy na lekcji .		5 min.
2.	Część zasadnicza a. Definicja rynku finansowego. b. Rynki finansowe: - rynek pieniężny - rynek kapitałowy - rynek walutowy -rynek kredytowy c. Instytucje wchodzące w skład rynku finansowego: - Komisja Nadzoru Finansowego - Narodowy Bank Polski - banki komercyjne		30 min.

	- fundusze inwestycyjne - domy/biura maklerskie charakterystyka. d. Regulacje prawne rynku finansowego.		
3.	Podsumowanie zajęć a. Powtórzenie najważniejszych zagadnień b. Ocena działań klasy c. Ocena pracy uczniów		5 min.
4.	<u>Zadania dla uczniów:</u> 1. Na czym może polegać Twój udział jako uczestnika rynku finansowego. 2. Wykaż różnicę pomiędzy domem maklerskim a funduszem inwestycyjnym.		

Uwagi do realizacji:

Rynek finansowy- miejsce gdzie kupuje się i sprzedaje różne instrumenty finansowe.

Podział rynku finansowego:

- **rynek pieniężny**- transakcje na krótki czas (do roku czasu), na bieżące cele
- **rynek kapitałowy**- transakcje na długi czas (powyżej roku)
- **rynek walutowy**- transakcje w obcej walucie
- rynek kredytowy** – udzielanie kredytów podmiotom, które mają niedobór środków finansowych

Instytucje finansowe:

1. Komisja Nadzoru Finansowego- od 2006 roku- najważniejsza instytucja finansowa nadzorująca w Polsce

ZADANIA KOMISJI NADZORU FINANSOWEGO:

Komisja Nadzoru Finansowego sprawuje nadzór nad sektorem bankowym, rynkiem kapitałowym, ubezpieczeniowym, emerytalnym, nadzór nad instytucjami płatniczymi i biurami usług płatniczych, instytucjami pieniądza elektronicznego oraz nad sektorem kas spółdzielczych.

Do zadań Komisji należy ponadto:

- podejmowanie działań służących prawidłowemu funkcjonowaniu rynku finansowego;
- podejmowanie działań mających na celu rozwój rynku finansowego i jego konkurencyjności;
- podejmowanie działań informacyjnych w zakresie funkcjonowania rynku finansowego;
- udział w przygotowywaniu projektów aktów prawnych w zakresie nadzoru nad rynkiem finansowym

Celem nadzoru nad rynkiem finansowym jest zapewnienie prawidłowego funkcjonowania tego rynku, jego stabilności, bezpieczeństwa oraz przejrzystości, zaufania do rynku finansowego, a także zapewnienie ochrony interesów uczestników tego rynku.

Nadzór nad działalnością KNF sprawuje Prezes Rady Ministrów.

2. Narodowy Bank Polski – bank centralny, najważniejszy bank w Polsce. Spełnia funkcję kontrolnonadzorującą nad innymi bankami.

3. Banki komercyjne zalicza się do grupy instytucji nazywanych pośrednikami finansowymi, które specjalizują się w gromadzeniu depozytów od gospodarstw domowych i przedsiębiorstw, aby pożyczyć z kolei te środki innym przedsiębiorstwom i gospodarstwom domowym mającym niedobór finansowy. Bank komercyjny jest więc instytucją powołaną do przyjmowania depozytów i udzielania kredytów.

4. Fundusz inwestycyjny – forma inwestowania polegająca na lokowaniu [środków pieniężnych](#) wpłaconych przez uczestników [funduszu](#). Fundusze same decydują o sposobie inwestowania. Uczestnikami mogą być zarówno osoby indywidualne ([osoby fizyczne](#)), jak i [osoby prawne](#) (np. [przedsiębiorstwa](#), miasta, [gminy](#), związki wyznaniowe).

5. Dom maklerski (biuro maklerskie) – instytucja będąca członkiem [Giełdy](#) Papierów Wartościowych, posiadająca możliwość prowadzenia na niej transakcji kupna i sprzedaży [papierów wartościowych](#). Najczęściej powiązana finansowo z [bankiem](#). Klient dokonuje zleceń transakcji kupna oraz sprzedaży, które dom maklerski wykona w jego imieniu. W domach maklerskich zatrudnieni są [maklerzy](#).

Regulacje prawne to ustawy, rozporządzenia i normy zwyczajowe.

Scenariusz lekcji (23)

Temat lekcji – Formy inwestowania.

Zagadnienia:

- Oszczędzanie a inwestowanie
- Różne formy inwestowania
- Wady i zalety tych form

Cele operacyjne:

Uczeń:

- Opisuje różnicę pomiędzy inwestowaniem a oszczędzaniem.
- Wymienia różne formy inwestowania.
- Charakteryzuje inwestycje.
- Wymienia wady i zalety różnych inwestycji.

Metody i formy pracy na lekcji:

-Slajdy,

-Praca w grupach

Czas 45 minut

Przebieg lekcji

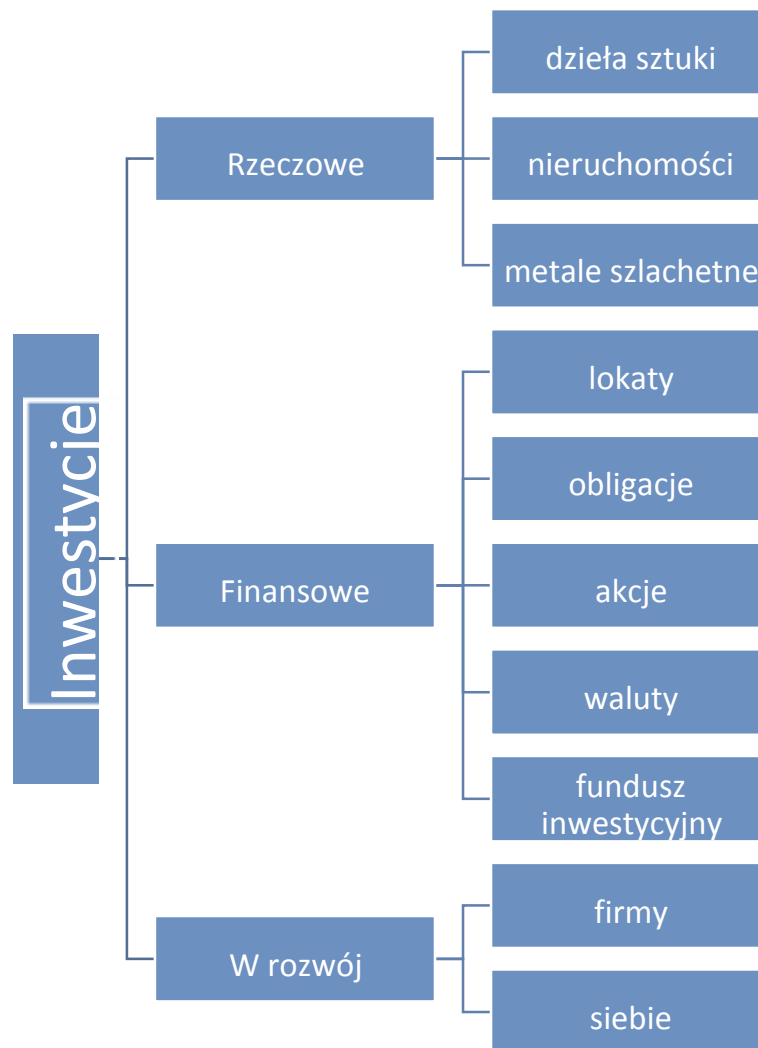
Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
	Część wstępna Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności. Zapisanie tematu lekcji. Zapoznanie z celami lekcji i praktyką stosowania poznanych treści. Zapoznanie z formami pracy na lekcji .		5 min.
	Część zasadnicza a. Różnica pomiędzy inwestowaniem a oszczędzaniem. b. Pogadanka na temat znanych form inwestowania i oszczędzania. c. Podział różnych form inwestowania. d. Sposób w jaki wybieramy lub oceniamy formy inwestowania. e. Praca w grupach- wymień wady i zalety różnych form	Uczeń mówi o różnicach pomiędzy inwestowaniem a oszczędzaniem. Uczeń wymienia znane mu formy inwestycji.	30 min.

	<p>inwestowania ze względu na :</p> <p>czas, zysk, płynność, zysk</p> <p>f. Uczniowie prezentują wyniki prac w grupie.</p> <p>g. Zebranie wszystkich wad i zalet inwestowania.</p>	Uczniowie pracują w grupach	
	<p>Podsumowanie zajęć</p> <p>Powtórzenie najważniejszych zagadnień</p> <p>Ocena działań klasy</p> <p>Ocena pracy uczniów</p>		5 min.
	<p><u>Zadania dla uczniów:</u></p> <p>1. Podaj przykłady inwestycji o małym ryzyku i 1 lub 2 rocznym okresie trwania.</p> <p>2. Jakie są opłacalne inwestycje w siebie w długim okresie czasu. Wypowiedź uzasadnij.</p>		

Uwagi do realizacji:

Oszczędzanie- pasywne działanie np. założenie lokaty mały zysk, małe ryzyko.

Inwestowanie – działanie aktywne, np. gra na Giełdzie Papierów Wartościowych, może być duży zysk ale i ryzyko niepowodzenia jest dużo większe.



Inwestycje finansowe:

Lokata - to umowa z bankiem na mocy której, bank zobowiązuje się wypłacić klientowi określoną kwotę, którą on sam zdeponował wraz z należnymi mu odsetkami.

Fundusz inwestycyjny- forma wspólnego inwestowania polegająca na zbiorowym lokowaniu [środków pieniężnych](#) wpłaconych przez uczestników [funduszu](#). Uczestnikami mogą być zarówno osoby indywidualne ([osoby fizyczne](#)), jak i [osoby prawne](#).

Obligacja – papier wartościowy emitowany w serii, w którym [emitent](#) stwierdza, że jest dłużnikiem [obligatariusza](#) i zobowiązuje się wobec niego do spełnienia określonego świadczenia.

Akcja – [papier wartościowy](#) łączący w sobie prawa o charakterze [majątkowym](#) i [niemajątkowym](#), wynikające z uczestnictwa akcjonariusza w [spółce akcyjnej](#).

Waluty – Forex- Handel walutami. Skup i sprzedaż walut. Zarabia się na różnicach kursowych (tzw. Spread). Rynek ten, co nietypowe, otwarty jest 24 godziny na dobę, od godz. 23 w niedzielę do godz. 22 w piątek (według czasu środkowoeuropejskiego). Największą zaletą jest jego ogromna [płynność](#) powodująca, że sprzedaż lub kupno dowolnej ilości [waluty](#) w każdym momencie nie stanowi problemu, poza przypadkami zleceń zbyt małych (np. poniżej równowartości 100 dol.).

Wybór lub ocena form inwestowania zależy od :

- a) Stopnia ryzyka
- b) Płynności- łatwość zamiany inwestycji na gotówkę
- c) Czasu trwania
- d) Oczekiwany zysk

Wady i zalety inwestowania

RODZAJ INWESTYCJI	ZALETY	WADY
DZIEŁA SZTUKI		
NIERUCHOMOŚCI		
METALE SZLACHETNE		
LOKATY		
FUNDUSZ INWESTYCYJNY		
OBLIGACJA		
AKCJA		
WALUTY(FOREX)		
ROZWÓJ W FIRMĘ		
W SIEBIE		

Scenariusz lekcji (25)

Temat lekcji – Usługi bankowe. Lokaty, kredyty, konta.

Cele operacyjne:

Uczeń:

- Definiuje pojęcie kredytu.
- Wymienia rodzaje kredytów.
- Opisuje popularne rodzaje kredytów.

Metody i formy pracy na lekcji:

-Slajdy

-Praca w grupach

-Praca z tabletem

Czas 45 minut

Przebieg lekcji

Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
	Część wstępna Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności. Zapisanie tematu lekcji. Zapoznanie z celami lekcji i praktyką stosowania poznanych treści. Zapoznanie z formami pracy na lekcji .		5 min.
	Część zasadnicza a. Przypomnienie różnych form inwestowania z poprzedniej lekcji. b. Pogadanka na temat innych usług bankowych: kont(przy koncie młodzieżowym nauczyciel pyta o bardziej szczegółowe informacje ze względu na możliwość posiadania takiego konta przez uczniów) , lokat, kredytów. Prezentacja. c. Porównanie lokat, oprocentowanie, częstotliwość kapitalizacji, czy raty równe czy malejące – praca z tabletem w Internecie.	Uczniowie słuchają prezentacji, odpowiadają na pytania dotyczące wiedzy z dnia codziennego na temat kont, lokat czy kredytów.	30 min.
	Podsumowanie zajęć Powtórzenie najważniejszych zagadnień Ocena działań klasy		5 min.

	Ocena pracy uczniów		
	Zadania dla uczniów: 1. Dokonaj porównania: a) kont młodzieżowych b) kredytów hipotecznych c) lokat bankowych- Wybory uzasadnij.		

Uwagi do realizacji:

Rodzaje kont bankowych:

Konto bankowe to ogólna kategoria określająca kategorię produktów bankowych pozwalających na trzymanie pieniędzy w bankach i dokonywanie różnych operacji bankowych. Najczęściej zakładamy konto internetowe a cała obsługa odbywa się online-bez fizycznego udziału w oddziale Banku.

Główny podział to konta **osobiste (tzw. ROR, Rachunek Oszczędnościowo- Rozliczeniowy) oraz konta firmowe:**

- a) pierwsza grupa kont bankowych jest dla **klientów indywidualnych**
- b) a druga dla **przedsiębiorstw oraz osób prowadzących działalność gospodarczą.**

Konta osobiste można z kolei podzielić na:

-**Standardowe** - konta dostępne dla klientów, którzy potrzebują uniwersalnych usług bankowych. Ich założenie nie wymaga spełnienia szczególnych warunków.

-**Studenckie** - są to konta bankowe przeznaczone dla młodzieży studiującej, która potrzebuje dostępu do pieniędzy w miejscu, gdzie się uczy. Są to przeważnie konta bezpłatne, dzięki którym banki „inwestują” w nowych, potencjalnych klientów.

-**Młodzieżowe** – ta grupa kont bankowych kierowana jest do najmłodszych klientów banku czyli osób pomiędzy 13 i 18 rokiem życia. Korzystanie z tego konta wymaga współpracy z dorosłym klientem banku. Posiadanie w ofercie tego rodzaju kont jest również inwestycją ze strony banków jeśli chodzi o najmłodszych klientów. Do konta młodzieżowego może być dodana karta płatnicza.

-**VIP-owskie** – jest to oferta kont skierowanych do najzamożniejszych klientów. Pakiety kont VIP nie są bezpłatne (nie na tym ma polegać wyróżnik tego produktu), ale w ramach comiesięcznych opłat zawierają z reguły wiele usług bankowych oraz dodatkowo indywidualną opiekę doradcy banku. Banki chcą w ten sposób przyciągnąć do siebie jak najbardziej wymagających klientów.

-**Oszczędnościowe** – konto oszczędnościowe to odpowiedź banków na zapotrzebowanie na wysokooprocentowane ROR. Konta oszczędnościowe są konkurentem tradycyjnych lokat bankowych-łączą w sobie wszystkie funkcje konta osobistego (przelewy etc.) z wyższym oprocentowaniem . Dlaczego konto oszczędnościowe jest coraz bardziej popularne? Bo daje więcej swobody niż tradycyjna lokata bankowa. Pieniądże możemy wpłacać i wypłacać kiedy chcemy (co prawda z dodatkowymi opłatami, ale i tak jest to wygodne i opłacalne), kapitalizacja jest comiesięczna a czasami nawet codzienna a oprocentowanie jest równie atrakcyjne. To dlatego w każdym banku konto oszczędnościowe zajmuje obecnie ważne miejsce w ofercie produktowej.

Oczywiście z punktu widzenia waluty, w której prowadzone jest konto konta bankowe dzielimy na **złotowe oraz walutowe.**

Lokaty

Lokata bankowa to umowa z bankiem na mocy której, bank zobowiązuje się wypłacić klientowi określoną kwotę, którą on sam zdeponował, a oddaje klientowi (po określonym w umowie czasie) kapitał wraz z należnymi mu odsetkami.

Każdy bank ma w swojej ofercie różnego rodzaju lokaty. Te najbardziej popularne to:

Lokata progresywna charakteryzuje się zmienną stopą procentową w ciągu całego czasu trwania depozytu naszych pieniędzy w banku. Najczęściej zmiana oprocentowania następuje po każdym miesiącu. To jest typ lokaty, który ma zachęcić klientów banków do jak najdłuższego trzymania pieniędzy w banku.

Lokata strukturyzowana składa się z dwóch finansowych elementów:

1. z bezpiecznej obligacji albo lokaty bankowej,
2. z dość ryzykownej opcji. Ryzykowna opcja to inaczej mówiąc inwestycja na której można dużo zarobić, ale też można stracić wszystko co zostało w nią zainwestowane.

Lokata automatyczna to bardzo ciekawy produkt bankowy. Ustawiana jest ona automatycznie od kwoty jaką ustalimy z bankiem. To znaczy jeżeli na naszym koncie bankowym przekroczymy określoną sumę pieniędzy, to wszystkie środki finansowe powyżej tego progu są automatycznie odkładane na lokacie.

Lokata denominowana – prowadzona w walucie obcej.

Kredyt bankowy – umowa zawarta w formie pisemnej pomiędzy [bankiem](#), a kredytobiorcą. [Bank](#) zobowiązuje się udostępnić określoną [kwotę](#) na określony cel oraz czas, a kredytobiorca zobowiązuje się wykorzystać kredyt zgodnie z jego przeznaczeniem oraz zwrócić pobraną kwotę wraz z należnymi odsetkami.

Rodzaje kredytów:

Linia kredytowa - to limit w [rachunku bankowym](#), do jakiego [kredytobiorca](#) może się zadłużyć w okresie określonym umową. Kredytobiorca korzysta z tego limitu w miarę potrzeb.

Kredyt konsumpcyjny – [kredyt bankowy](#) udzielany na określone potrzeby osób, a jego spłata jest indywidualnie ustalana z [bankiem](#). Zabezpieczenia kredytu stanowią najczęściej dochody [kredytobiorcy](#) lub poręczenia innych osób, a wysokość kredytu zależy od możliwości spłaty przez osobę zaciągającą kredyt.

Głównym motywem zaciągania tego typu zobowiązań nie jest tzw. życiowa konieczność, lecz chęć szybkiego dostępu do środków finansowych w celu pozyskanych środków na opłacenie bieżących wydatków, np. zakup drobnych domowych sprzętów czy remont mieszkania.

Kredyt hipoteczny – długoterminowy [kredyt bankowy](#), którego zabezpieczeniem jest [hipoteka](#). Udzielany najczęściej na budowę lub zakup [nieruchomości](#).

Najbardziej popularne kredyty dla przedsiębiorców to:

Kredyt inwestycyjny – [kredyt bankowy](#) przeznaczany na finansowanie realizowanych przez [kredytobiorcę](#) przedsięwzięć, których celem jest powiększenie wartości [majątku trwałego](#). Środki pozyskane na jego podstawie mogą finansować [inwestycje](#). Zazwyczaj na kilka, kilkanaście lat.

Kredyt obrotowy - [kredyt bankowy](#) przeznaczony jest na finansowanie bieżącej działalności przedsiębiorstwa, np. na zakup wyposażenia, towaru. Są to kredyty udzielane przez banki na finansowanie działalności dla których okres spłaty nie przekracza roku.

Scenariusz lekcji (26)

Temat lekcji – System bankowy w Polsce.

Zagadnienia:

- System bankowy
- Rodzaje banków
- Parabanki
- Funkcje NBP
- Narzędzia działania NBP

Cele operacyjne:

Uczeń:

- Definiuje system bankowy w Polsce.
- Wymienia podstawowe funkcje NBP.
- Rozróżnia formy banków.

Metody i formy pracy na lekcji:

-Praca z tabletem

-Slajdy

Czas 45 minut

Przebieg lekcji

Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
	Część wstępna Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności. Zapisanie tematu lekcji. Zapoznanie z celami lekcji i praktyką stosowania poznanych treści. Zapoznanie z formami pracy na lekcji .		5 min.
	Część zasadnicza a. Nauczyciel pyta o nazwy banków. b. Definicja systemu bankowego. c. Bankowy Fundusz Gwarancyjny jako zabezpieczenie naszych środków finansowych. d. Parabanki jako instytucje niezależne –wady. e. Komisja Nadzoru Finansowego i Narodowy Bank Polski-	Uczniowie wymieniają znane banki.	30 min.

	<p>schemat systemu finansowego załącznik nr 11.</p> <p>f. Funkcje NBP. Rada Polityki Pieniężnej.</p> <p>g. Narzędzia NBP: operacje otwartego rynku, rezerwa obowiązkowa.</p> <p>h. Różne formy banków.</p>		
	<p>Podsumowanie zajęć</p> <p>Powtórzenie najważniejszych zagadnień</p> <p>Ocena działań klasy</p> <p>Ocena pracy uczniów</p>		5 min.
	<p><u>Zadania dla uczniów:</u></p> <p>1. Ko jest obecnie prezesem NBP ?. Ile trwa jego kadencja?</p>		

Uwagi do realizacji:

System bankowy – wszystkie banki funkcjonujące w państwie oraz akty prawne regulujące ich działania.

Komisja Nadzoru Finansowego

|

Narodowy Bank Polski

|

Banki Komercyjne, Banki Spółdzielcze, Banki Specjalistyczne

Bankowy Fundusz Gwarancyjny (BFG) - instytucja gwarantująca [depozyty polskich banków](#). Realizuje także działalność pomocową w stosunku do instytucji bankowych zagrożonych upadłością. Maksymalna wysokość chronionych depozytów – do 100 000 euro. Wypłaca się w złotych polskich, maksymalnie do 30 dni.

Funkcje NBP:

1. **Bank emisyjny.** NBP ma wyłączne prawo emitowania znaków pieniężnych będących prawnym środkiem płatniczym w Polsce. Narodowy Bank Polski określa wielkość ich emisji oraz moment wprowadzenia do obiegu. Ponadto, organizuje obieg pieniężny i reguluje ilość pieniądza w obiegu.

Bank banków. NBP pełni w stosunku do banków funkcje regulacyjne, które mają na celu zapewnienie bezpieczeństwa depozytów. Jest odpowiedzialny za stabilność i bezpieczeństwo całego systemu bankowego. Pełniąc funkcję banku banków, sprawuje kontrolę nad działalnością banków, a w szczególności nad przestrzeganiem przepisów prawa bankowego.

Centralny bank państwa. NBP prowadzi obsługę bankową budżetu państwa, prowadzi rachunki bankowe rządu i centralnych instytucji państwowych.

Ustala Codzienne Kursy Walut(od poniedziałku do piątku).

Ustala stopy procentowe :

Stopa referencyjna	3,75	2013-02-07
Stopa lombardowa	5,25	2013-02-07
Stopa depozytowa	2,25	2013-02-07

Operacje otwartego rynku

Operacje otwartego rynku to transakcje dokonywane z inicjatywy banku centralnego z bankami komercyjnymi. Obejmują one sprzedaż lub kupno papierów wartościowych lub dewiz. Operacje otwartego rynku równoważą popyt i podaż środków utrzymywanych przez banki komercyjne w banku centralnym. **Rezerwa obowiązkowa**

Bank centralny nakłada na banki obowiązek utrzymywania rezerwy obowiązkowej.

Rezerwą obowiązkową jest wyrażona w złotych część środków pieniężnych zgromadzonych na rachunkach bankowych i uzyskanych ze sprzedaży papierów wartościowych. Rezerwa obowiązkowa utrzymywana jest na rachunkach w NBP. Wysokość stopy rezerwy obowiązkowej ustala Rada Polityki Pieniężnej.

Rada Polityki Pieniężnej -

Rada Polityki Pieniężnej (RPP) – [organ](#) decyzyjny [Narodowego Banku Polskiego](#). Zadaniem RPP jest coroczne ustalanie założeń i realizacja [polityki pieniężnej państwa](#). Rada ustala wysokość podstawowych [stóp procentowych](#), określa zasady operacji otwartego rynku oraz wysokość rezerwy obowiązkowej. W jej skład wchodzi prezes NBP.

Bank spółdzielczy – to jedna z prawnych form działalności [banku](#), którą (obok [spółki akcyjnej](#) i [przedsiębiorstwa państwowego](#)) przewiduje [polskie prawo bankowe](#).

W formie [spółdzielni](#) funkcjonują także [spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe \(SKOK\)](#), ale nie są one bankami.

Obecnie na świecie funkcjonuje wiele takich banków, zrzeszonych w Międzynarodowym Zrzeszeniu Banków Spółdzielczych (CIBP) z siedzibą w [Brukseli](#). Większość z nich powstała w celu obsługi finansowej [rolnictwa](#).

Bank specjalny posiada ofertę o specjalnym charakterze.

Bank specjalny jest instytucją posiadającą ograniczony zakres działania. Specjalizacja może polegać na koncentracji działań banku na określonym terytorium (np. banki regionalne) lub branży (banki przemysłowe, rolne, handlu zagranicznego oraz budowlane). Do banków specjalnych można zaliczyć [banki inwestycyjne](#), [banki hipoteczne](#).

Bank komercyjny – wyspecjalizowana [instytucja finansowa](#) trudniąca się obsługą i organizowaniem ruchu [pieniądza](#) między jednostkami gospodarującymi i ludnością. Świadczy usługi klientowi masowemu.

Scenariusz lekcji (27)

Temat lekcji – Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie.

Zagadnienia:

- Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie jako naczelną instytucją rynku kapitałowego w Polsce- krótka historia
- Papiery wartościowe na Giełdzie
- Indeksy giełdowe
- Typy zleceń giełdowych
- Ceduła Giełdy

Cele operacyjne:

Uczeń:

- Charakteryzuje ogólne zasady działania Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie.
- Charakteryzuje dywersyfikację portfela inwestycyjnego.
- Opisuje zasady inwestowania na giełdzie.

Metody i formy pracy na lekcji

-Praca z tabletem na www.gpw.com.pl

Czas 45 minut

Przebieg lekcji

Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
	Część wstępna Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności. Zapisanie tematu lekcji. Zapoznanie z celami lekcji i praktyką stosowania poznanych treści. Zapoznanie z formami pracy na lekcji .		5 min.
	Część zasadnicza a. Różne typy giełd. b. Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie. c. Krótka historia GPW w Polsce-pierwsza sesja 1991rok. d. Indeksy giełdowe. e. Rodzaje rynków na GPW.	Uczniowie wchodzi na stronę www.gpw.com.pl i wspólnie z nauczycielem przeglądają stronę wg scenariusza lekcji.	30 min.

	<p>f. Notowania giełdowe- ceduła giełdy.</p> <p>g. Typy zleceń.</p> <p>h. Harmonogram sesji.</p> <p>i. Jak spółka może wejść na GPW.</p> <p>j. Ja jako inwestor indywidualny: założenie rachunku inwestycyjnego, dywersyfikacja portfela, rekomendacje spółek.</p>		
	<p>Podsumowanie zajęć</p> <p>Powtórzenie najważniejszych zagadnień</p> <p>Ocena działań klasy</p> <p>Ocena pracy uczniów</p>		5 min.
	<p><u>Zadania dla uczniów:</u></p> <p>1. Znajdź wirtualną grę na GPW i zacznij inwestować.</p> <p>Sprawdzenie wyników za 3 miesiące.</p>		

Uwagi do realizacji:

Praca z tabletem na stronie Giełdy papierów Wartościowych

Scenariusz lekcji (28)

Temat lekcji – System emerytalny w Polsce.

Zagadnienia:

- System repartycyjny
- System Kapitałowy
- System mieszany
- III filary

Cele operacyjne:

Uczeń:

- Opisuje III filary systemu emerytalnego w Polsce.
- Wyjaśnia zasady funkcjonowania systemu repartycyjnego i kapitałowego.
- Wymienia nazwy Otwartych Funduszy Emerytalnych.
- Wskazuje dodatkowe formy oszczędzania na emeryturę.

Metody i formy pracy na lekcji:

-Krótki wykład

-Praca z tabletem

Czas 45 minut

Przebieg lekcji

Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
	Część wstępna Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności. Zapisanie tematu lekcji. Zapoznanie z celami lekcji i praktyką stosowania poznanych treści. Zapoznanie z formami pracy na lekcji .		5 min.
	Część zasadnicza a. Wprowadzenie pojęć: - system repartycyjny - system kapitałowy - system mieszany b. Reforma emerytalna w 1999 roku- założenia	Uczniowie słuchają o trzech systemach emerytalnych i założeniach reformy emerytalnej. Uczniowie pracują z tabletem na www.knf.gov.pl	30 min.

	<p>c. III filary systemu emerytalnego.</p> <p>d. Otwarty Fundusz Emerytalny OFE –kryteria wyboru- nauczyciel zwraca uwagę na stopę zwrotu, koszty za zarządzanie, wyniki inwestycyjne.</p> <p>e. Na www.knf.gov.pl uczniowie porównują OFE.</p> <p>f. Dodatkowe możliwości zabezpieczenia przyszłej emerytury.</p>		
	<p>Podsumowanie zajęć</p> <p>Powtórzenie najważniejszych zagadnień Ocena działań klasy Ocena pracy uczniów</p>		5 min.
	<p>Zadania dla uczniów:</p> <p>1. Wybierz najlepszy Twoim zdaniem OFE. Wybór uzasadnij.</p> <p>2.Co doradziłbyś swoim rodzicom aby zwiększyli wysokość swojej emerytury ?</p>		

Uwagi do realizacji:

System ubezpieczeń społecznych gwarantuje wypłatę świadczeń osobom niepracującym, które nie mogą już samodzielnie zapewnić sobie środków do życia. Wprowadzony w Polsce w styczniu 1999 roku nowy system emerytalny opiera się na trzech filarach. Pierwszy filar to zreformowany ZUS, drugi stanowią otwarte fundusze emerytalne, a trzeci dobrowolne ubezpieczenie dodatkowe.

System repartycyjny(obowiązkowy)- system emerytalny państwa, opierający się na założeniu, że pracująca część społeczeństwa bierze na siebie utrzymanie wszystkich emerytów i rencistów. Kapitał emerytalny części pracującej nie jest gromadzony.

Tego typu system emerytalny może pozostać stabilny w dłuższym terminie, pod warunkiem utrzymania tej samej proporcji osób pracujących do emerytów i rencistów. Repartycyjny system emerytalny funkcjonował w Polsce do 1998 r.

System kapitałowy(kapitałowy)- każdy pracujący sam na swoim indywidualnym koncie odkłada składki, które są inwestowane i „pracują” na przyszłą emeryturę. Wypłacane mogą być jednorazowo, miesięcznie, transzami.

System mieszany- połączenie obu systemów, mający na celu zminimalizowanie ryzyka związanego finansowaniem przyszłych emerytur.

Zreformowany w 1999 r. system emerytalny funkcjonuje obecnie jako struktura złożona z tzw. „trzech filarów” – dwa pierwsze mają charakter obowiązkowy, a trzeci fakultatywny:

- **I filar** – stanowi go indywidualne **konto w ZUS** (obowiązkowe, administrowane przez państwo). Emerytury z I filaru opierają się na systemie dystrybucyjnym, który ma charakter tzw. umowy międzypokoleniowej. Wpłaty emerytur są finansowane ze składek obecnie pracujących osób. Składki te są rejestrowane na rachunkach indywidualnych, ale nie są inwestowane, nie podlegają również dziedziczeniu – w przypadku śmierci.
- **II filar – Otwarty Fundusz Emerytalny (OFE)**, będący indywidualnym kontem o obowiązkowym charakterze, którym zarządza niezależna prywatna instytucja – Powszechne Towarzystwo Emerytalne (PTE). Wpłacane składki są lokowane w instrumenty rynku kapitałowego: obligacje skarbowe i korporacyjne, depozyty bankowe, bony skarbowe oraz akcje. Po osiągnięciu wieku emerytalnego, składki zgromadzone na indywidualnych kontach są wypłacane wraz z emeryturą z I filara.
- **III filar** – element systemu emerytalnego, w którym uczestnictwo ma **charakter dobrowolny**. Składają się na niego trzy produkty inwestycyjno-ubezpieczeniowe:

- **IKE – Indywidualne Konto Emerytalne**, pozwalające dodatkowo odkładać środki na emeryturę, którego główną zaletą jest zwolnienie od podatku od zysków kapitałowych. IKE są oferowane przez fundusze inwestycyjne, firmy ubezpieczeniowe, banki i domy maklerskie, a zdeponowane w nich środki instytucje te lokują w akcje, obligacje, depozyty bankowe, fundusze inwestycyjne oraz inne produkty finansowe. W styczniu 2012 r. w Polsce otwartych było około 800 tys. IKE.

IKZE- indywidualne Konto Zabezpieczenia Emerytalnego to nowy produkt na rynku ubezpieczeń emerytalnych w Polsce. IKZE stanowią kolejną formę fakultatywnego oszczędzania. Wpłacane składki są przedmiotem alokacji w instrumentach rynku kapitałowego, takich jak akcje, obligacje czy jednostki funduszy inwestycyjnych, natomiast ich unikalną cechą stanowi możliwość odliczenia od ich podstawy opodatkowania. Są one również dziedziczone w przypadku śmierci właściciela IKZE.

Pracowniczy Program Emerytalny to system zbiorowego oszczędzania środków, **powoływany przez pracodawcę**, którego członkami mogą być tylko pracownicy danej firmy. Składki płacone przez pracowników, określa pracodawca, jednak na poziomie nie większym niż 7 proc. wynagrodzenia brutto pracownika. Zarządzającym PPE są zwykle firmy ubezpieczeniowe. Składki na PPE podlegają dziedziczeniu.

Scenariusz lekcji (28)

Temat lekcji – Rodzaje ubezpieczeń.

Zagadnienia:

- Ubezpieczenia społeczne
- Ubezpieczenia gospodarcze i osobowe • Porównywanie ofert różnych typów ubezpieczeń

Cele operacyjne: Uczeń:

- Wymienia rodzaje ubezpieczeń.
- Opisuje różne formy ubezpieczeń.
- Wyjaśnia mechanizm ubezpieczeń społecznych.
- Porównuje oferty różnych ubezpieczeń **Metody i formy pracy na lekcji:**

-Pogadanka

-Praca z tabletem

Czas 45 minut

Przebieg lekcji

Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
	Część wstępna Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności. Zapisanie tematu lekcji. Zapoznanie z celami lekcji i praktyką stosowania poznanych treści. Zapoznanie z formami pracy na lekcji .		5 min.
	Część zasadnicza a. Definicja Ubezpieczenia. b. Rodzaje ubezpieczeń: osobowe, gospodarcze. c. Zasadność w/w ubezpieczeń. c. Ubezpieczenia społeczne ZUS. d. Porównanie ubezpieczeń na różnych przeglądarkach np. www.ipolisa.com.pl	Uczniowie słuchają. Porównują oferty różnych towarzystw ubezpieczeniowych.	30 min.
	Podsumowanie zajęć Powtórzenie najważniejszych zagadnień Ocena działań klasy Ocena pracy uczniów		5 min.

	<p>Zadania dla uczniów:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Wyjaśnij dlaczego OC komunikacyjne jest obowiązkowe dla posiadaczy pojazdów komunikacyjnych. 2. Wybierz ofertę ubezpieczenia dla swojej rodziny, rodziców. 		min.
--	---	--	------

Uwagi do realizacji:

Ubezpieczenie – umowny obowiązek świadczenia ubezpieczyciela na wypadek powstania zdarzeń w życiu, zdrowiu lub mieniu ubezpieczonego.

Załącznik nr 11 **Rodzaje ubezpieczeń**

Ubezpieczenia majątkowe to wyodrębniony w systemie prawnym dział ubezpieczeń gospodarczych, które dotyczą:

- **mienia** czyli majątku np. mieszkanie, firma
- **odpowiedzialności cywilnej** (OC)- OC niektórych zawodów- np. lekarze, dentyści, księgowi lub OC komunikacyjne jako obowiązkowe dla posiadaczy pojazdów mechanicznych.

Ubezpieczeń osobowe :

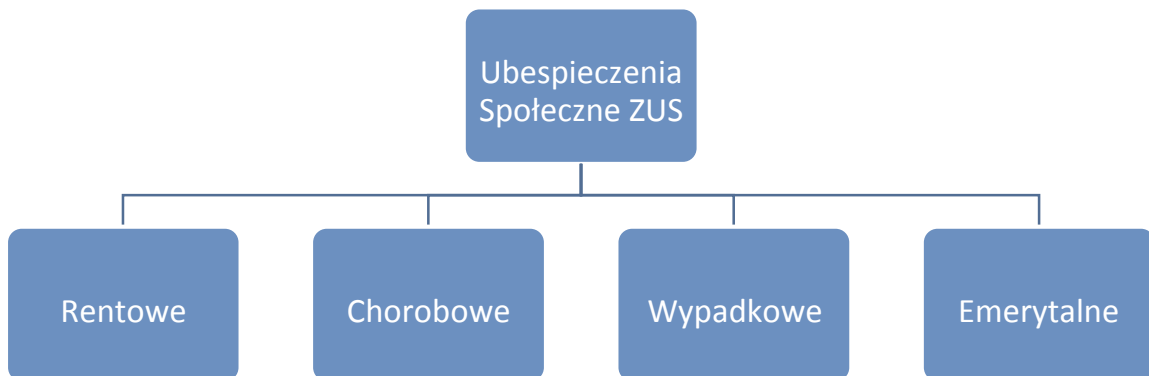
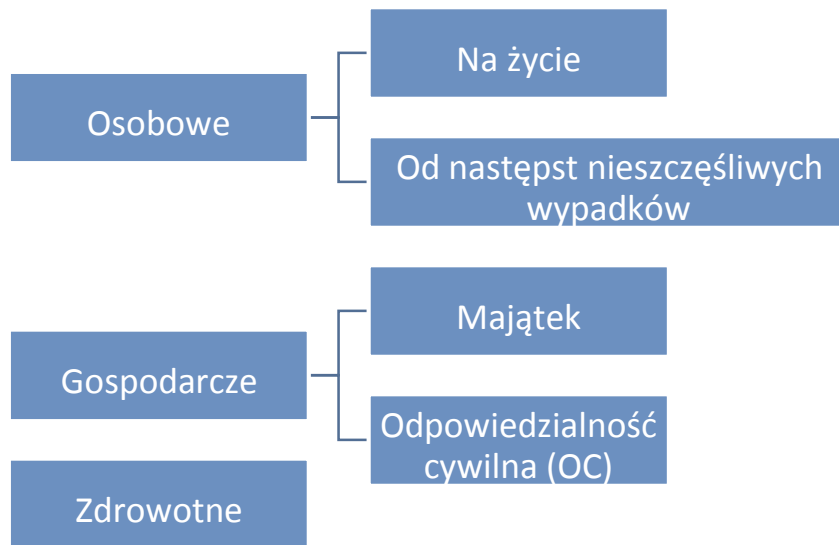
1. **Ubezpieczenia na życie** – **śmierć** lub **dożycie** do oznaczonego wieku w umowie ,
2. **Ubezpieczenie następstw nieszczęśliwych wypadków** – uszkodzenia ciała, rozstroju zdrowia lub śmierci wskutek nieszczęśliwego wypadku.

Wypadek jest tu rozumiany jako zdarzenie nagłe, nieprzewidywalne.

Ubezpieczenia zdrowotne - w firmach ubezpieczeniowych można dodatkowo (oprócz ZUS, gdzie płacimy obowiązkową składkę zdrowotną) ubezpieczyć rodzinę umożliwiającą pokrycie kosztów wizyt, badań czy leczenia w prywatnych gabinetach lub klinikach.

Ubezpieczenia społeczne- wraz z **pomocą społeczną** stanowią podstawowy instrument **polityki społecznej** państwa.

Porównanie ofert ubezpieczeń majątkowych kilku wybranych Towarzystw Ubezpieczeniowych.



Temat lekcji: Państwo a gospodarka

Zagadnienia:

- funkcje ekonomiczne państwa,
- interwencjonizm,
- przyczyny oddziaływania państwa na gospodarkę,
- narzędzia oddziaływania państwa na gospodarkę,
- zadania państwa w gospodarce.

Cele operacyjne:

Uczeń:

- wymienia i charakteryzuje ekonomiczne funkcje państwa,
- przedstawia przyczyny oddziaływania państwa na gospodarkę, • charakteryzuje narzędzia oddziaływania państwa na gospodarkę,
- wyjaśnia zadania państwa w gospodarce.

Metody i formy pracy na lekcji:

- Pogadanka,
- Praca w grupach,
- Dyskusja

Czas 45 minut

Przebieg lekcji

Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
	<p>Część wstępna</p> <p>Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności. Zapisanie tematu lekcji. Zapoznanie z formami pracy na lekcji</p>		5 min.
	<p>Część zasadnicza</p> <p>a. Pogadanka:</p> <ul style="list-style-type: none"> - jakie funkcje pełni państwo w gospodarce, - dlaczego państwo ingeruje w gospodarkę. <p>b. Praca w grupach:</p> <ul style="list-style-type: none"> - jak duży powinien być zakres ingerencji państwa w 	Uczniowie w grupach opracowują zagadnienia	30 min.

	<p>gospodarkę,</p> <ul style="list-style-type: none"> - jakie zadania ma do zrealizowania państwo w zakresie gospodarki, - jakimi narzędziami ingerencji w gospodarkę dysponuje państwo, - jakie zadania stoją przed państwem. <p>c. Prezentacje wyników prac na forum klasy.</p>		
	<p>Podsumowanie zajęć</p> <p>Powtórzenie najważniejszych zagadnień Ocena działań klasy Ocena pracy uczniów</p>		5 min.
	<p><u>Zadania dla ucznia:</u></p> <p>Porównaj programy ugrupowań politycznych na temat zakresu i form ingerencji państwa w gospodarkę</p>		

Uwagi do realizacji:

Wskazany komputer z dostępem do Internetu

Rozróżniamy cztery **funkcje ekonomiczne** spełniane przez państwo: **prawną, alokacyjną, stabilizacyjną i redystrybucyjną**.

W ramach **funkcji prawnej** powinien być tworzony system gospodarczych i instytucji. Powinien on zapewnić ochronę własności, określić przesłanki zakładania, funkcjonowania i likwidacji przedsiębiorstw, regulować stosunki między pracodawcami i pracownikami, sprzedawcami i nabywcami oraz określać odpowiedzialność za skutki prowadzonej działalności gospodarczej.

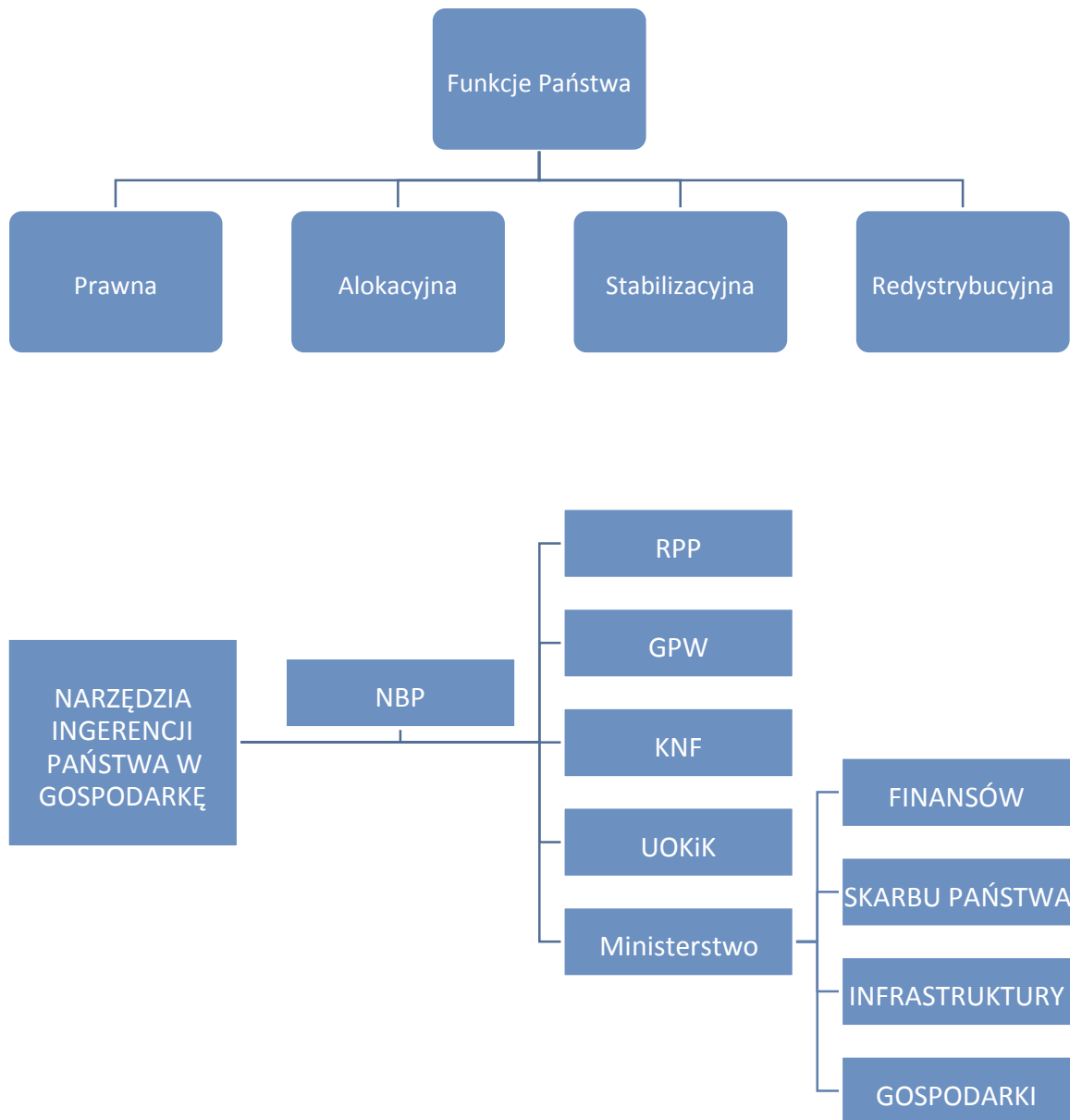
Funkcja alokacyjna zobowiązuje państwo do tworzenia warunków sprzyjających najbardziej efektywnemu wykorzystaniu czynników produkcji. Podstawowym mechanizmem alokacji jest mechanizm rynkowy, który powinien być chroniony przez państwo, np. przez podejmowanie działań antymonopolowych. Mechanizm rynkowy obok określonych zalet ma też wady, przejawiające się m. in. przez zewnętrzne skutki działalności przedsiębiorstw w postaci np. zanieczyszczeń środowiska naturalnego. Państwo powinno w tym wypadku nie tylko tworzyć warunki ograniczające ujemne skutki działalności przedsiębiorstw, ale także tworzyć przesłanki do likwidacji ich przyczyn. Do pozytywnych zewnętrznych efektów działalności przedsiębiorstw zaliczamy kreowanie postępu techniczno-organizacyjnego, który dynamizuje procesy społeczno-gospodarcze. Państwo powinno podejmować działania pobudzające innowacje przez częściowe finansowanie badań naukowych i wdrożeń.

Funkcja stabilizacyjna państwa związana jest z wahaniami koniunkturalnymi, charakterystycznymi dla gospodarki rynkowej. Zadaniem państwa jest dążenie do zmniejszenia amplitudy wahań koniunkturalnych.

Funkcja redystrybucyjna jest związana z korygowaniem przez państwo podziału dochodów.

Mechanizm rynkowy nie zapewnia bowiem względnie równej dystrybucji dochodów.

INTERWENCJONIZM-określona działalność państwa prowadzona za pomocą odpowiednich środków; oddziaływanie państwa na gospodarkę i społeczeństwo mające na celu wymuszenie na podmiotach gospodarczych pożądanych przez państwo decyzji i zachowań.



Scenariusz lekcji 2

Temat lekcji: Polityka fiskalna i budżet państwa.

Zagadnienia:

- Polityka fiskalna,
- Budżet państwa,
- Źródła dochodów i rodzaje wydatków państwa,
- Podatki pośrednie i bezpośrednie,
- Deficyt i nadwyżka budżetowa,
- Dług publiczny.

Cele operacyjne:

Uczeń:

- Wyjaśnia pojęcia: polityka fiskalna, budżet państwa, dług publiczny,
- Wymienia źródła dochodów i rodzaje wydatków państwa,
- Wymienia i charakteryzuje typy podatków,
- Wyjaśnia wpływ deficytu budżetowego i długu publicznego na gospodarkę,
- Charakteryzuje narzędzia polityki fiskalnej.

Metody i formy pracy na lekcji:

- Pogadanka,
- Praca tekstem,
- Burza mózgów,
- Kierowana obserwacja – film dydaktyczny.

Pomoce dydaktyczne

Komputer z dostępem do Internetu,

Animacja „Budżet” albo prezentacja „Budżet”:www.nbportal.pl

Czas 45 minut

Przebieg lekcji

Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
	Część wstępna Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności. Zapisanie tematu lekcji. Zapoznanie z formami pracy na lekcji		5 min.
	Część zasadnicza a. Pogadanka nawiązująca do wcześniejszego tematu-budżet domowy: - co oznacza pojęcie budżet?	Uczniowie w grupach po prezentacji filmu, opracowują otrzymane zagadnienia	30 min.

	<p>- deficyt budżetowy, nadwyżka budżetowa, równowaga – czym się charakteryzują?</p> <p>b. Prezentacja filmu „Budżet” poprzedza pracę w grupach</p> <p>c. Praca w grupach:</p> <ul style="list-style-type: none"> - źródła dochodów budżetu państwa, - wydatki z budżetu państwa, - jak skonstruowany jest budżet państwa polskiego, - ile wynosi deficyt budżetu i jak jest finansowany. <p>d. Prezentacje wyników prac na forum klasy.</p> <p>e. Jakie są możliwości zrównoważenia budżetu państwa? - burz mózgów.</p>		
	<p>Podsumowanie zajęć</p> <p>Powtórzenie najważniejszych zagadnień Ocena działań klasy Ocena pracy uczniów</p>		5 min.
	<p><u>Zadania dla ucznia:</u></p> <p>Otrzymałeś zadanie opracowania planu korekty budżetu państwa w celu zmniejszenia deficytu, jakie działania zaproponujesz?</p>		

Uwagi do realizacji: Komputer z dostępem do Internetu

BUDŻET PAŃSTWA

DOCHODY

W ustawie o finansach publicznych sformułowano katalog **dochodów budżetu państwa**, dzieląc je na dochody podatkowe i niepodatkowe, do których zalicza się następujące pozycje:

1. podatki i opłaty, w części, która zgodnie z odrębnymi ustawami nie stanowi dochodów jednostek samorządu terytorialnego, przychodów państwowych funduszy celowych oraz innych jednostek sektora finansów publicznych;
2. cła;
3. wpłaty z zysku przedsiębiorstw państwowych oraz jednoosobowych spółek Skarbu Państwa;
4. wpłaty z tytułu dywidendy;

5. wpłaty z zysku Narodowego Banku Polskiego;
6. wpłaty nadwyżki środków finansowych agencji wykonawczych;
7. dochody pobierane przez państwowe jednostki budżetowe, o ile odrębne ustawy nie stanowią inaczej
8. dochody z najmu i dzierżawy oraz z innych umów o podobnym charakterze, dotyczące składników majątkowych Skarbu Państwa, o ile odrębne ustawy nie stanowią inaczej;
9. odsetki od środków zgromadzonych na rachunkach bankowych państwowych jednostek budżetowych lub organów władzy publicznej, o ile odrębne ustawy nie stanowią inaczej;
10. odsetki od lokat terminowych ustanowionych ze środków zgromadzonych na centralnym rachunku bieżącym budżetu państwa;
11. odsetki od udzielonych z budżetu państwa pożyczek krajowych i zagranicznych;
12. grzywny, mandaty i inne kary pieniężne, o ile odrębne ustawy nie stanowią inaczej;
13. spadki, zapisy i darowizny w postaci pieniężnej na rzecz Skarbu Państwa;
14. dochody ze sprzedaży majątku, rzeczy i praw, niestanowiące przychodów w rozumieniu art. 5 ust. 1 pkt 4 lit. a i b, o ile odrębne ustawy nie stanowią inaczej;
15. inne dochody określone w odrębnych ustawach lub umowach międzynarodowych;
16. środki europejskie i środki, o których mowa w art. 5 ust. 3 pkt 5 lit. a i b, na realizację projektów pomocy technicznej oraz środki, o których mowa w art. 5 ust. 3 pkt 4 lit. b tiret drugie, pkt 5 lit. c i d oraz pkt 6, po ich przekazaniu na rachunek dochodów budżetu państwa;
17. odsetki wykupywane przez nabywców obligacji skarbowych lub nadwyżka wynikająca z różnicy pomiędzy ceną emisyjną a wartością nominalną zbywanych obligacji skarbowych.

WYDATKI

Ustawa o finansach publicznych nie formułuje definicji **wydatku budżetowego**, jednak wydatkiem jest każde przeznaczenie środków publicznych, którego nie można zaliczyć do rozchodów.

Wydatkami budżetowymi są środki pieniężne pochodzące z budżetu państwa przeznaczone w szczególności na:

1. funkcjonowanie organów władzy publicznej, w tym organów administracji rządowej, organów kontroli i ochrony prawa oraz sądów i trybunałów;
2. zadania wykonywane przez administrację rządową;
3. subwencje ogólne i dotacje dla jednostek samorządu terytorialnego;
4. wpłaty do budżetu Unii Europejskiej;
5. subwencje dla partii politycznych;
6. dotacje na zadania określone odrębnymi ustawami;
7. obsługę długu publicznego;
8. wkład krajowy na realizację programów finansowanych z udziałem środków europejskich.

SŁOWNIK

Polityka fiskalna oznacza decyzje rządu na temat wielkości i struktury wydatków publicznych, źródeł ich sfinansowania (w tym zwłaszcza wysokości i struktury dochodów podatkowych) oraz deficytu budżetowego. Polityka fiskalna stanowi, obok polityki pieniężnej, jeden z głównych filarów polityki gospodarczej państwa w krótkim i średnim okresie (polityki makroekonomicznej).

Celem polityki fiskalnej jest przede wszystkim dostarczanie [dóbr publicznych](#) i zagwarantowanie finansowania niezbędnych wydatków państwa. Tradycyjnie uważa się, że w drugiej kolejności celem polityki fiskalnej może być też eliminacja nadmiernych wahań rozwoju gospodarczego w krótkim i średnim okresie.

Narzędziami tej polityki są: stopy opodatkowania, różnorodne wydatki publiczne oraz deficyt budżetowy. Należy jednak pamiętać, że wiele spośród tych narzędzi ma swój efekt również w dłuższym okresie:

Budżet państwa stanowi najważniejszą część dochodów i wydatków sektora finansów publicznych. Jest to roczny plan dochodów i wydatków instytucji szczebla centralnego (tzn. instytucji rządowych), nazywany też często planem finansowym państwa.

Budżet państwa uchwalany jest corocznie przez parlament w formie Ustawy Budżetowej. Według Konstytucji RP jest to jedyna ustawa, w stosunku do której prezydent nie ma prawa weta. Specjalną rolę Ustawy Budżetowej w systemie prawnym RP umacnia również fakt, że w przypadku jej nieuchwalenia w odpowiednim czasie prezydent ma prawo rozwiązać parlament i ogłosić przedterminowe wybory. Ustawa budżetowa uznawana jest za najważniejszy po konstytucji akt prawny również w innych krajach OECD.

Budżet państwa składa się z:

- założeń makroekonomicznych, stanowiących (wraz z założeniami co do wysokości stawek podatkowych) podstawę do prognozowania dochodów i wydatków;
- dochodów budżetu państwa, a więc prognozowanych wpływów z tytułu podatków bezpośrednich, podatków pośrednich, opłat celnych oraz innych dochodów (w tym m.in. wpłat z zysku banku centralnego, dywidendy z przedsiębiorstw państwowych, wpłat z budżetu Unii Europejskiej);
- wydatków budżetu państwa, czyli planowanych wydatków na płace pracowników administracji państwowej, zakup towarów i usług, obsługę zadłużenia Skarbu Państwa ([długu publicznego](#) powstałego w wyniku emisji skarbowych papierów wartościowych i zaciągnięcia przez instytucje rządowe kredytów i zobowiązań), subwencje i dotacje do innych jednostek i szczebli sektora publicznego oraz do przedsiębiorstw, [transfery](#) do gospodarstw domowych, wydatki majątkowe (głównie inwestycje publiczne);
- przewidywanego wyniku budżetu państwa (w przypadku wyższych wydatków niż dochodów deficytu budżetowego, w odwrotnej sytuacji nadwyżki budżetowej);
- sposobów sfinansowania deficytu budżetu (upoważnienie rządu do emisji skarbowych papierów wartościowych, zaciągania kredytów, realizacji przewidywanych dochodów z tytułu prywatyzacji) państwa lub rozdysponowania nadwyżki budżetowej.

Podatek stanowi przymusowe, bezzwrotne świadczenie pieniężne dokonywane na rzecz państwa. Podstawą poboru podatku jest odpowiednie uregulowanie prawne, a celem jest uzyskanie środków umożliwiających realizację funkcji państwa.

Podatek spełnia w gospodarce różnorodne funkcje, z których najważniejsze to:

- funkcja fiskalna – polega na dostarczeniu środków dla [budżetu państwa](#) (a szerzej: sektora finansów publicznych) w celu sfinansowania wydatków państwa;
- funkcja redystrybucyjna – polega na zmianie rozkładu dochodów w gospodarce, głównie w celu walki z nierównościami dochodowymi;

- funkcja stymulacyjna i regulacyjna – polega na zachęcaniu do określonych działań zgodnych z kierunkami polityki gospodarczej państwa (np. zróżnicowane opodatkowanie różnych paliw może zachęcać do wyboru paliw mniej zanieczyszczających środowisko).

Wysokie podatki generalnie wpływają negatywnie na rozwój gospodarczy (por. [Fiskalizm a wzrost gospodarczy](#)). Uważa się ponadto, że w przypadku nadmiernej skali opodatkowania może wręcz następować spadek dochodów osiągniętych przez państwo, np. w skutek unikania opodatkowania poprzez ucieczkę do szarej strefy. Można również dostrzec zależność między poziomem wydatków państwa a obciążeniami podatkowymi. Im wyższe wydatki państwa, tym wyższe podatki dla jego obywateli.

Niezależnie od wysokości, podatki powinny spełniać również szereg wymogów, które czynią je jak najmniej dotkliwym dla podatników. Wymogi te zostały sformułowane w drugiej połowie XVIII w. przez [Adama Smitha](#) w postaci 4 zasad podatkowych:

- zasada równości - podatnicy powinni być opodatkowani proporcjonalnie do ich możliwości (według jednakowych zasad); zasada pewności – podatek powinien być określony w sposób dokładny i precyzyjny, z góry znany podatnikowi, bez uznaniowości i samowoli ze strony władz, w miarę możliwości bez częstych i niespodziewanych zmian;
- zasada dogodności - podatek powinien być ściągany w taki sposób, aby podatnikowi jak najdogodniej byłoby go zapłacić;
- zasada tanioci - koszty wymiaru oraz poboru podatków powinny być jak najniższe.

Podatki dzielą się na podatki bezpośrednie (podatek dochodowy od osób fizycznych PIT, podatek dochodowy od przedsiębiorstw CIT) oraz podatki pośrednie (podatek od towarów i usług VAT, [podatek akcyzowy](#)). Pod względem konstrukcji, dzielą się również na podatki progresywne i liniowe. Poza podatkami, podobną rolę odgrywają w gospodarce świadczenia o charakterze zbliżonym do podatków (np

Deficyt budżetowy to różnica pomiędzy dochodami [budżetu państwa](#), a wydatkami odnotowanymi w danym roku. Bardziej generalnie, należałoby mówić o wyniku budżetu: jeśli wydatki przekraczają dochody, mamy do czynienia z deficytem budżetowym, jeśli dochody przekraczają wydatki – z nadwyżką. Szerszą miarą tego zjawiska jest wynik sektora finansów publicznych obejmujący poza wynikiem budżetu państwa również wynik budżetów władz samorządowych.

Dług publiczny to zadłużenie instytucji państwowych w stosunku do inwestorów, którzy pożyczili w przeszłości pieniądze na sfinansowanie deficytu budżetowego (mówiąc szerzej, deficytu sektora finansów publicznych). Inwestorami mogą być niemal wszyscy: gospodarstwa domowe, banki komercyjne oraz [fundusze inwestycyjne](#) krajowe i zagraniczne, a czasem również bank centralny (w większości krajów rozwiniętych, w tym również w Polsce, bankowi centralnemu nie wolno bezpośrednio pożyczać pieniędzy rządowi, bo oznacza to dodruk pieniądza). W przypadku gdy dług jest zaciągnięty u podmiotów zagranicznych, stanowi część długu zagranicznego.

W skład długu publicznego wchodzi: posiadane przez inwestorów skarbowe papiery wartościowe (bony i obligacje skarbowe), zaciągnięte kredyty, nieuregulowane zobowiązania jednostek budżetowych oraz zobowiązania wynikające z orzeczeń sądów lub z tytułu udzielonych w przeszłości [gwarancji](#) i poręczeń. Oznacza to, że dług wzrasta m.in., gdy:

- minister finansów sprzedaje na rynku obligacje lub bony skarbowe dla pokrycia deficytu budżetowego;
- miasto Warszawa zaciąga kredyt na budowę metra;
- dyrektor szpitala nie płaci rachunku za energię elektryczną, tłumacząc się niedostatecznym finansowaniem z Narodowego Funduszu Zdrowia;
- deficytowe przedsiębiorstwo publiczne, które uzyskało w przeszłości rządową gwarancję na kredytowany zakup materiałów do produkcji lub na wzrost wynagrodzeń, obecnie nie spłaca kredytu.

W miarę wzrostu długu publicznego, rosną również koszty jego obsługi, czyli odsetki płacone inwestorom, którzy w przeszłości sfinansowali deficyt budżetowy zakupem bonów i obligacji skarbowych lub udzielonym kredytem. Wysokość kosztów obsługi długu zależy od wysokości samego długu oraz od wysokości stóp procentowych, które oferuje inwestorom rząd przy zakupie papierów wartościowych. Obsługa długu publicznego stwarza ogromne obciążenie dla finansów publicznych (w niektórych krajach na ten cel trzeba było przeznaczać 25% wszystkich wydatków sektora publicznego). Jeśli jednak rząd odmawia obsługi długu i spłaty rat kapitałowych, kraj staje się bankrutem. Do takich przypadków dochodzi rzadko, ale nie są one wykluczone: w roku 1998 częściowe bankructwo ogłosiła Rosja, odmawiając wykupu części obligacji, a w roku 2002 Argentyna. Również Polska ogłosiła w roku 1981 częściowe bankructwo, wstrzymując spłaty zadłużenia zagranicznego (działo się to jednak w innym systemie gospodarczym). Za każdym razem oznaczało to ogromne kłopoty dla kraju i ciężki kryzys finansowy.

Scenariusz lekcji 3

Temat lekcji: Inflacja.

Zagadnienia:

- Polityka pieniężna,
- Narzędzia polityki pieniężnej,
- Bank centralny,
- Funkcje i rola banku centralnego w gospodarce,
- Inflacja,
- Rodzaje inflacji,
- Przyczyny i skutki inflacji,
- Stopa inflacji

Cele operacyjne:

Uczeń:

- Wyjaśnia pojęcia: polityka pieniężna, inflacja, stopa inflacji,
- Charakteryzuje narzędzia polityki pieniężnej,
- Omawia funkcje i rolę banku centralnego w gospodarce, • Wymienia i charakteryzuje przyczyny i skutki inflacji,
- Wskazuje metody walki z inflacją.

Metody i formy pracy na lekcji:

-Pogadanka,

-Praca tekstem,

-Burza mózgów,

-Kierowana obserwacja – film dydaktyczny.

Pomoce dydaktyczne

Komputer z dostępem do Internetu,

Animacja „Polityka pieniężna” :www.nbportal.pl

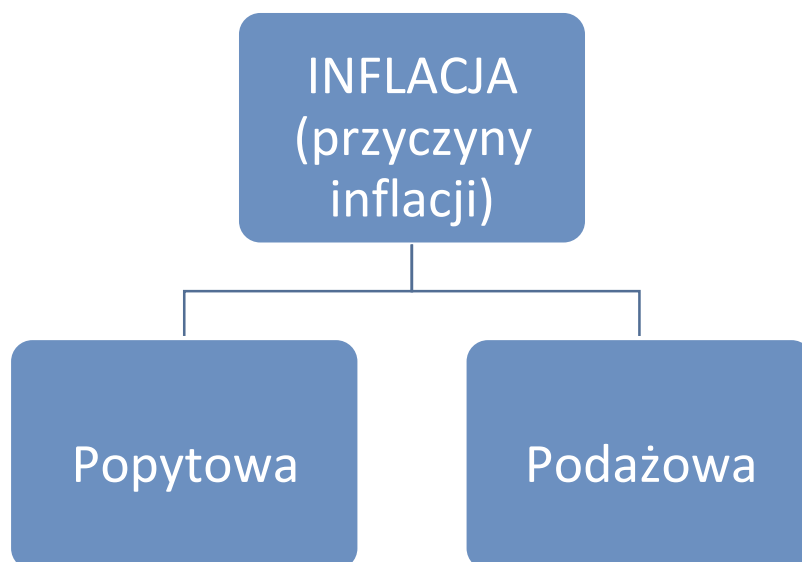
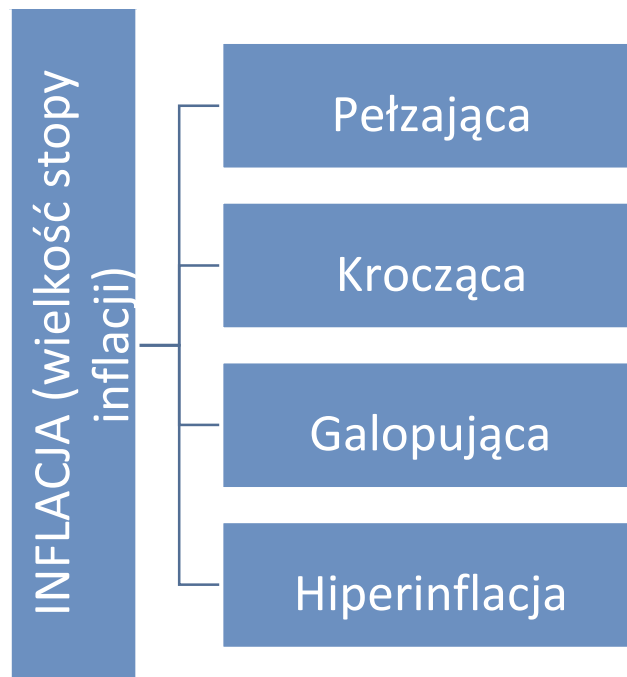
Czas 45 minut

Przebieg lekcji

Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
	Część wstępna Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności. Zapisanie tematu lekcji. Zapoznanie z formami pracy na lekcji		5 min.

	<p>Część zasadnicza</p> <p>a. Pogadanka wyjaśniające pojecie systemu finansowego i funkcji jaka pełni w gospodarce.</p> <p>b. Prezentacja filmu „Polityka pieniężna” poprzedza pracę w grupach</p> <p>c. Praca w grupach:</p> <ul style="list-style-type: none"> -wymień i scharakteryzuj narzędzia polityki pieniężnej, - bank centralny-jego rola i funkcja w gospodarce, - wyjaśnij pojęcie inflacji i omów jej rodzaje , - scharakteryzuj przyczyny i skutki inflacji. <p>d. Prezentacje wyników prac na forum klasy.</p> <p>e. Metody walki z inflacją- burz mózgów.</p>	<p>Uczniowie w grupach na podstawie załączonych materiałów oraz zasobów internetowych opracowują podane zagadnienia.</p> <p>Uczniowie wymieniają swoje propozycje metod walki z inflacją.</p>	30 min.
	<p>Podsumowanie zajęć</p> <p>Powtórzenie najważniejszych zagadnień Ocena działań klasy Ocena pracy uczniów</p>		5 min.
	<p><u>Zadania dla ucznia:</u></p> <p>Zagraj w grę „Sterowiec inflacyjny” na stronie www.nbportal.pl , zapisz liczbę zdobytych punktów.</p>		

Uwagi do realizacji: Komputer z dostępem do Internetu



SŁOWNIK

Polityka pieniężna jest częścią polityki gospodarczej – obok polityki fiskalnej i polityki strukturalnej. Jej podstawowym celem jest zapewnienie stabilności cen, czyli inaczej mówiąc niskiej inflacji.

Polityka pieniężna to decydowanie na temat tego, jak wiele pieniędzy powinno być w gospodarce. Pieniądze są niezbędne do tego, aby gospodarka sprawnie funkcjonowała, aby bez kłopotów można było dokonywać operacji zakupu i sprzedaży produktów. Jeśli pieniędzy jest w gospodarce zbyt wiele, popyt na towary i usługi przewyższa ich podaż i zaczynają rosnać ceny (pojawia się więc inflacja). Jeśli jednak pieniędzy jest zbyt mało, narastają kłopoty ze sprzedażą i pojawia się ryzyko recesji oraz deflacji. Zadaniem polityki pieniężnej jest więc zapewnienie odpowiedniej ilości pieniędzy na rynku, tak by gospodarka bez przeszkód się rozwijała, a ceny były stabilne. Tradycyjnie punktem rozważań na temat właściwej ilości pieniędzy w gospodarce jest równanie wymiany Fishera.

Należy zauważyć, że we współczesnych rozwiniętych gospodarkach polityka pieniężna koncentruje się głównie na przeciwdziałaniu nadmiernym wahanom wzrostu gospodarczego związanym z cyklem koniunkturalnym. Celem ostatecznym polityki pieniężnej pozostaje jednak zawsze zapewnienie stabilności cen.

We współczesnych gospodarkach rynkowych politykę pieniężną prowadzi bank centralny (w Polsce – Narodowy Bank Polski), stosując różne strategie polityki pieniężnej. Jest to instytucja, która jako jedyna w kraju ma prawo emisji pieniądza (co oznacza zarówno druk banknotów, jak i udzielanie kredytu [bankom komercyjnym](#) bez konieczności zebrania na ten cel depozytów). Do zadań banku centralnego należy kontrola ilości pieniędzy w gospodarce i – w zależności od potrzeb jej zwiększanie lub zmniejszanie, tak by gospodarka dobrze się rozwijała, bez ryzyka inflacji. Ze względu na występujące w gospodarce związki między kursem walutowym i inflacją, polityka pieniężna musi być też skoordynowana z polityką kursową.

Głównymi narzędziami, które stosuje bank centralny, realizując politykę pieniężną, są: stopy procentowe banku centralnego, [rezerwy obowiązkowe](#) i operacje otwartego rynku. Decyzje na temat polityki pieniężnej, a zwłaszcza na temat wysokości stóp procentowych banku centralnego, mają niezwykle istotny wpływ na gospodarkę. Decydują one o krótkookresowej cenie kredytu na rynku bankowym (jeśli bank centralny obniża swoje stopy, rynkowe stopy procentowe też spadają i odwrotnie).

Polityka pieniężna wpływa przede wszystkim na poziom inflacji i siłę nabywczą pieniądza. Jeśli pieniądz jest drogi (stopy procentowe są wysokie), zmniejsza się popyt na kredyty. Kredytobiorcy – przedsiębiorstwa i gospodarstwa domowe - ostrożniej sięgają po pożyczki bankowe, obawiając się wysokich kosztów obsługi długu. W rezultacie spada ilość pieniędzy na rynku. Mniejsza ilość pieniędzy oznacza, że producentom trudniej jest znaleźć nabywców na ich wyroby, co nie pozwala na podwyżki cen. Innymi słowy, wysokie stopy procentowe banku centralnego przeciwdziałają inflacji.

Oddziaływanie banku centralnego na inflację nie jest natychmiastowe. Na to, by w reakcji na zmianę stóp procentowych mogły zajść wszystkie dostosowania gospodarcze, prowadzące ostatecznie do zmiany inflacji, potrzebny jest czas. Badania wskazują, że zwykle maksymalna reakcja inflacji ujawnia się z opóźnieniem od 1 roku do 2 lat. Decyzje banku centralnego są tylko jednym z czynników wpływających na poziom inflacji. Przykładami innych takich zjawisk są np. wahania ceny ropy na rynkach światowych, wielkość zbiorów w rolnictwie, bądź podejmowane przez władze państwowe decyzje dotyczące poziomu cen regulowanych administracyjnie.

Działania polityki pieniężnej, mające na celu utrzymanie stabilności cen, wywierają krótko- i średniookresowy wpływ na sferę realną gospodarki, w tym m.in. na tempo wzrostu gospodarczego. W szczególności podwyżki stóp procentowych mogą prowadzić do obniżenia dynamiki PKB i wzrostu bezrobocia. Jeśli stopy procentowe są wysokie, przedsiębiorcy i gospodarstwa domowe mniej chętnie sięgają po kredyty. Oznacza to jednak również rezygnację z całego szeregu wydatków, przede wszystkim inwestycyjnych, które finansowane są zazwyczaj kredytem. Mniejsze inwestycje i zakupy dóbr trwałego użytkowania oraz ogólne zmniejszenie ilości pieniędzy na rynku, mogą oznaczać gorszą koniunkturę gospodarczą.

Odwrotnie, w przypadku jeśli bank centralny obniża swoje stopy procentowe, pieniądzy na rynku przybywa. Ułatwia to sprzedaż i wzrost produkcji. Jeśli jednak pieniądzy na rynku jest za dużo, pojawia się ryzyko inflacji.

Wpływ stóp procentowych banku centralnego na inflację i bezrobocie ma jednak tylko charakter krótkookresowy i średniookresowy. W długim okresie realna wielkość produkcji nie zależy od polityki pieniężnej. Dlatego należy przyjąć, że dla zapewnienia stabilnego i długofalowego wzrostu gospodarczego, najcenniejszą rzeczą, jaką bank centralny może „dać” gospodarce, jest niska inflacja.

Bank centralny jest instytucją państwową, której powierzono zadanie emisji pieniądza i prowadzenia polityki pieniężnej kraju. Najważniejszym zadaniem banku centralnego jest najczęściej dbałość o wartość pieniądza i stabilność cen, czyli przeciwdziałanie narastaniu inflacji.

Wszystkie kraje Unii Europejskiej zapewniły konstytucyjnie całkowitą niezależność banków centralnych (jest to m.in. warunek członkostwa w UE). Oznacza to, że bank centralny ma obowiązek realizować swój statutowy cel

dbałości o wartość pieniądza, a rząd i politycy nie mają prawa wpływać na jego decyzje, nawet jeśli się z nimi nie zgadzają. Takie określenie pozycji banku centralnego bierze się z przekonania, że warunkiem skuteczności jego działania jest jasne określenie celu. Ponieważ politycy pragną zyskać popularność wyborców i mogą unikać działań niepopularnych, a rząd dąży zazwyczaj do jak najszybszego wzrostu gospodarczego i spadku bezrobocia, zadaniem banku centralnego jest dbałość o to, by wzrostowi temu nie towarzyszyła nadmierna inflacja. Podejście takie bazuje na przekonaniu – wyrażanym przez współczesną ekonomię – że na długą metę to właśnie stabilny pieniądz i niska inflacja przyczyniają się do szybkiego wzrostu PKB.

Banki centralne różnią się często w swoim podejściu do polityki pieniężnej. Zasadniczą różnicę można pokazać na podstawie obecnej polityki dwóch najważniejszych banków centralnych świata:

- Europejski Bank Centralny (ECB, wspólny bank centralny krajów strefy euro) wyznaje zasadę, że zmiany ilości pieniądza w obiegu nie mogą na dłuższą metę znacząco wpłynąć na tempo wzrostu gospodarczego. W związku z tym, ECB uważa, że narzędzi polityki pieniężnej nie powinno się używać dla prowadzenia bieżącej polityki gospodarczej, a zwłaszcza dla regulowania koniunktury. ECB w swojej polityce patrzy przede wszystkim na kształtowanie się inflacji i nie jest skłonny do silnego obniżania stóp procentowych nawet wówczas, gdy koniunktura gospodarcza jest słaba;
- System Rezerwy Federalnej (pot. FED, bank centralny USA) tradycyjnie uznaje, że za pomocą polityki pieniężnej można i należy starać się wpływać na bieżącą sytuację gospodarczą, a w szczególności pobudzać wzrost w okresie recesji i zwalczać bezrobocie. Efektem takiego przekonania były gwałtowne obniżki stóp procentowych, dokonane przez FED w 2001 r., kiedy gospodarce amerykańskiej groziła recesja.

W wielu krajach świata dochodziło do nieporozumień i ostrych dyskusji banków centralnych z rządami i parlamentami. W latach 1995-1999 wystąpił niezwykle ostry spór między rządem i bankiem centralnym Japonii (bankowi zarzucano zbyt restrykcyjną politykę pieniężną i brak wrażliwości na sytuację gospodarczą kraju), a w latach 2001-2003 między rządem i Narodowym Bankiem Polski (zarzucano mu utrzymywanie zbyt wysokich stóp procentowych, a tym samym utrwalanie zjawisk recesyjnych w gospodarce). Przedmiotem krytyki ze strony ministrów finansów krajów strefy euro była też w swoim czasie polityka Europejskiego Banku Centralnego (bankowi zarzucano brak reakcji na nadmierną słabość kursu euro). Spory takie nie są rzadkością, nie mogą jednak podważyć podstawowej zasady niezależności banku centralnego.

Inflacja jest to trwały wzrost ogólnego poziomu cen w gospodarce. Mierzy się ją przy pomocy stopy inflacji, która wyraża procentowo jak szybko zwiększa się poziom cen w danym czasie. Dla przykładu wzrost cen w lipcu o 10% miesięcznie oznacza, że są one przeciętnie o 10% wyższe niż w czerwcu (stanowią 110% poziomu cen w czerwcu).

Ekonomiści stosują różne miary inflacji w zależności od tego wzrost cen, których dóbr i usług chcą zmierzyć. Najczęściej posługują się indeksem cen dóbr i usług konsumpcyjnych (określanym też skrótem CPI, od ang. consumer price index). Łączna inflacja liczona jest wówczas jako suma wzrostu cen poszczególnych grup towarów pomnożonych przez sumujące się do jedności wagi. Wagi te odzwierciedlają przeciętny udział poszczególnych grup w koszyku zakupów konsumenta. Jeśli np. w gospodarce wyodrębnimy tylko 3 grupy towarów i usług, o udziale w łącznych zakupach konsumentów na poziomie 40%, 35% i 25% (razem wagi te sumują się do 100%, czyli przedstawiają całość zakupów konsumentów), oraz jeśli stwierdzimy, że wzrost cen w tych trzech grupach towarów wyniósł odpowiednio 3%, 4% i 5%, to łączny wskaźnik inflacji wyniesie:

$$(40\% \times 3\%) + (35\% \times 4\%) + (25\% \times 5\%) = 3,85\%$$

Ekonomiści na ogół traktują wysoką inflację jako zjawisko złe – z kilku przyczyn:

- inflacja doprowadza do przesunięć dochodów między ludźmi. Tracą na tym grupy najsłabsze, zyskują najmocniejsze – te, które umieją wywalczyć dla siebie wyższe dochody;
- inflacja powoduje erozję siły nabywczej pieniądza. Tracą na tym głównie ci, którzy oszczędzają. Tracą również osoby o stałych dochodach;

- stopa inflacji jest na ogół zmienna, a wahania te wprowadzają niepewność, jak będą kształtowały się ceny i ich relacje (ceny względne) w przyszłości. Z tej przyczyny inflacja utrudnia decyzje inwestycyjne firmom i może prowadzić do zmniejszenia poziomu inwestycji w gospodarce;
- jeśli progi podatkowe nie są korygowane w górę o stopę inflacji, ludzie muszą płacić wyższe podatki – bo rosną ich dochody pieniężne, choć nie rośnie ich siła nabywcza;
- inflacja powoduje dodatkowe koszty dla przedsiębiorstw i zwykłych ludzi – tradycyjnie określane mianem „kosztu menu restauracyjnego” i „kosztu zdartych zelówek”.

Z tych powodów większość ekonomistów sądzi, że najlepiej, kiedy inflacja jest niska i stabilna, zawiera się pomiędzy 0 a 3% rocznie. Wyższa inflacja stanowi już dla gospodarki problem, a inflacja bardzo wysoka – zwana hiperinflacją – niemal w ogóle uniemożliwia jej normalne funkcjonowanie.

Odwrotnością inflacji jest presja na spadek cen, czyli deflacja. Ekonomiści również jej nie lubią, bowiem zazwyczaj wiąże się z recesją.

Stopa inflacji jest to procentowa zmiana ogólnego poziomu cen w kolejnych okresach, najczęściej liczona rok do roku. Poziom cen wyznaczany jest przez średnią ważoną cen towarów i usług w gospodarce. Uśrednienie jest uproszczeniem rzeczywistości, ponieważ ceny nie wszystkich dóbr czy usług rosną (maleją) w tym samym stopniu. W praktyce jest to jednak bardzo wygodne i dlatego w wielu statystykach posługujemy się wskaźnikami cen tj. CPI czy PPI. Ogólny trend wzrostu przeciętnej ceny dóbr i usług określaną jest mianem inflacji (inaczej dodatnia stopa inflacji), a w przypadku spadku przeciętnej ceny dóbr i usług mówimy o deflacji (inaczej ujemna stopa inflacji). Alternatywą przy obliczaniu poziomu cen może być np. deflator PKB będący stosunkiem nominalnego PKB do realnego PKB.

Scenariusz lekcji 4

Temat lekcji: Koniunktura i recesja.

Zagadnienia:

- Wzrost i rozwój gospodarczy,
- Mierniki wzrostu gospodarczego,
- PKB, PNB,
- Cykl koniunkturalny, • Fazy cyklu koniunkturalnego,
- Recesja i dobra koniunktura.

Cele operacyjne: Uczeń:

- Wyjaśnia pojęcia: wzrost gospodarczy, rozwój gospodarczy, cykl koniunkturalny, produkt krajowy brutto i narodowy brutto,
- Analizuje podstawowe wskaźniki makroekonomiczne,
- Omawia cykl koniunkturalny i jego fazy,
- Charakteryzuje zjawiska recesji i dobrej koniunktury w gospodarce.

Metody i formy pracy na lekcji:

- Pogadanka,
- Praca tekstem,
- Dyskusja,
- Kierowana obserwacja – film dydaktyczny.

Pomoce dydaktyczne

Komputer z dostępem do Internetu,

Animacja „Cykl koniunkturalny” lub prezentacja „Wskaźniki makroekonomiczne” :www.nbportal.pl **Czas 45**

minut

Przebieg lekcji

Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
	Część wstępna Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności. Zapisanie tematu lekcji. Zapoznanie z formami pracy na lekcji		5 min.
	Część zasadnicza a. Pogadanka wyjaśniająca pojęcia wzrost i rozwój gospodarczy.	Uczniowie w grupach pracują nad zagadnieniami	30 min.

	<p>b. Prezentacja „Wskaźniki gospodarcze” poprzedza pracę w grupach</p> <p>c. Praca w grupach:</p> <ul style="list-style-type: none"> - omów PKB i jego rodzaje, - scharakteryzuj PNB. <p>d. Prezentacje wyników prac na forum klasy.</p> <p>e. Pogadanka wyjaśniająca cykl koniunkturalny i jego fazy.</p> <p>f. W jakiej fazie cyklu koniunkturalnego znajduje się obecnie Polska-dyskusja.</p>		
	<p>Podsumowanie zajęć</p> <p>Powtórzenie najważniejszych zagadnień Ocena działań klasy Ocena pracy uczniów</p>		5 min.
	<p><u>Zadania dla ucznia:</u></p> <p>Wymień i scharakteryzuj inne wskaźniki wzrostu gospodarczego</p>		

SŁOWNIK

Rozwój gospodarczy, długofalowy proces przemian dokonujących się w [gospodarce](#). Obejmuje zarówno zmiany ilościowe, dotyczące wzrostu produkcji, zatrudnienia, [inwestycji](#), rozmiarów funkcjonującego [kapitału](#), dochodów, spożycia i in. wielkości ekonomicznych charakteryzujących gospodarkę od strony ilościowej (wzrost gospodarczy), jak również towarzyszące im zmiany o charakterze jakościowym.

Do tych drugich zaliczyć należy przede wszystkim [postęp techniczny](#) i technologiczny, doskonalenie systemu powiązań wewnątrzgospodarczych i powiązań z gospodarką światową, wzrost poziomu kwalifikacji siły roboczej, zmiany struktury gospodarki zmierzające do jej unowocześnienia, wzrost poziomu efektywności w skali mikro- i makroekonomicznej, pojawianie się nowych produktów i doskonalenie jakości już produkowanych. Możliwy jest wzrost gospodarczy bez rozwoju, rozwój bez wzrostu nie jest możliwy.

Wzrost gospodarczy, powiększanie się zdolności danego kraju do produkcji dóbr i usług zaspokajających potrzeby. Głównymi czynnikami wzrostu gospodarczego są: inwestycje (powiększanie kapitału rzeczowego), postęp techniczny i doskonalenie umiejętności ludzkich. Syntetycznym miernikiem wzrostu gospodarczego jest poziom i tempo wzrostu [produktu narodowego brutto](#) przypadającego na 1 mieszkańca

Produkt Krajowy Brutto (PKB) w przeliczeniu na głowę mieszkańca kraju stanowi bardzo ważną / najlepszą ze znanych miarę poziomu rozwoju gospodarczego, a długookresowy wzrost PKB w wielu przypadkach stanowi główny cel polityki gospodarczej, którą prowadzi państwo. Wszelkie inne typowe cele polityki gospodarczej - np. walka z inflacją, dbałość o równowagę budżetową, czy dążenie do ograniczenia deficytu handlowego - mają jedynie charakter krótkookresowy i służą jak najszybszemu długookresowemu wzrostowi PKB.

We współczesnym świecie obserwujemy duże różnice w poziomie PKB na głowę mieszkańca. Powodem nierównomiernego rozwoju krajów świata jest głównie różna dynamika wzrostu gospodarczego w okresie

ostatnich 200 lat. Szacuje się, że jeszcze 200 lat temu poziom rozwoju Indii nie odbiegał wiele od poziomu rozwoju Europy Zachodniej, podczas gdy dzisiaj występuje dziesięciokrotna różnica PKB na głowę mieszkańca między tymi dwoma obszarami. Wzrost PKB na głowę mieszkańca Europy wynosił w ciągu ostatnich 200 lat średnio ok. 1,5% rocznie, zaś wzrost PKB na głowę mieszkańca Indii niecałe 0,5%. Tak pozornie niewielka różnica, kumulująca się przez 200 lat, doprowadziła to potężnych różnic obserwowanych dzisiaj.

W roku 1960 PKB na głowę mieszkańca krajów OECD wynosił 8,9 tys. USD (mierzony według cen z roku 2000), Ameryki Łacińskiej 3,7 tys. USD, Afryki Subsaharyjskiej 1,7 tys. USD, a Azji Południowo-Wschodniej 0,6 tys. USD.

Wzrost gospodarczy tych wielkich regionów świata w latach 1960-2000 był bardzo różny. W krajach OECD PKB na głowę mieszkańca rósł w przeciętnym tempie 2,7% rocznie, w Ameryce Łacińskiej 1,6%, w Azji Południowo-Wschodniej aż 4,8%, a w Afryce Subsaharyjskiej zaledwie 0,4% rocznie. To wystarczyło, aby uczynić Czarny Ląd najuboższą częścią świata. Dziś PKB na głowę mieszkańca wynosi tam 2 tys. USD, wobec 28 tys. USD na głowę mieszkańca w krajach OECD. Z kolei PKB na głowę mieszkańca Azji Południowo-Wschodniej wzrósł aż siedmiokrotnie, do poziomu 4 tys. USD, powoli czyniąc z tego regionu jedno z centrów światowej gospodarki. Teoria ekonomii stara się od dziesięcioleci wyjaśnić przyczyny zróżnicowania długookresowego tempa rozwoju gospodarczego i sformułować zalecenia dla polityki gospodarczej sprzyjające rozwojowi. Przez 40 lat (1945-1985) w ekonomii dominowała teoria egzogenicznego wzrostu, zakładająca, że wzrost gospodarczy jest prostym wynikiem wzrostu nakładów pracy i kapitału produkcyjnego, a postęp naukowo-techniczny nie zależy od prowadzonej polityki gospodarczej. W latach 80-tych zaczęła kształtować się jednak nowa teoria endogenicznego wzrostu, oparta na przekonaniu, że czynniki produkcji (praca i kapitał) mogą być wykorzystywane z różną efektywnością, a tempo, w jakim następuje postęp naukowo-techniczny, zależy od odpowiedniej polityki danego kraju.

Produkt krajowy brutto (PKB) stanowi sumę wartości wszystkich finalnych towarów i usług wyprodukowanych na terenie kraju w ciągu określonego czasu (zazwyczaj w roku). Do PKB nie zalicza się towarów i usług „pośrednich”, zużywanych w procesie dalszej produkcji. Jeśli podzielimy tę wartość przez liczbę mieszkańców kraju, uzyskamy PKB na głowę. Powszechnie uważa się, że jest to najlepsza istniejąca miara poziomu rozwoju gospodarczego.

PKB stanowi kluczową wielkość wyliczaną w ramach Systemu Rachunków Narodowych. Można go analizować z dwóch punktów widzenia:

- Z jednej strony, PKB jest miarą produkcji, czyli sumą wartości dodanej wytworzonej przez wszystkie [podmioty gospodarcze](#) działające na terenie kraju (w skład PKB wchodzi także produkcja wytworzona poza sektorem przedsiębiorstw – np. przez gospodarstwa domowe), powiększonej o podatki pośrednie nałożone na produkty i pomniejszone o dotacje dopłacone do produktów.
- Z drugiej strony, rachunek PKB pokazuje również ostateczny podział wytworzonej produkcji pomiędzy różne rodzaje popytu, a więc jej ostateczne zużycie.

Ostateczny podział PKB zapisywany jest w formie tożsamości:

$$PKB = C + G + I + \Delta R + (E - M)$$

gdzie: C – spożycie indywidualne, G – spożycie zbiorowe, I – inwestycje (nakłady inwestycyjne brutto), ΔR – zmiana zapasów, E – eksport, M – import.

Tożsamość ta pokazuje, że cała wytworzona w kraju produkcja może być przeznaczona na zaspokojenie różnych rodzajów popytu krajowego (spożycie indywidualne, zbiorowe, inwestycje, zmiana zapasów) oraz [eksport netto](#). Jeśli eksport jest wyższy od importu, kraj wytwarza więcej niż zużywa. Jeśli z kolei saldo handlu zagranicznego jest ujemne (import jest wyższy od eksportu), to w kraju jest więcej towarów i usług do podziału niż się w nim wytwarza.

Zazwyczaj poziom PKB z okresu na okres zwiększa się dzięki temu, że społeczeństwo dysponuje lepszymi maszynami i urządzeniami, większą wiedzą i doświadczeniem, lepszą organizacją pracy, a dzięki rozwojowi demograficznemu często również większą liczbą pracowników. Zjawisko to określamy mianem wzrostu gospodarczego.

Problemem jest to, że sam wzrost wartości wytworzonego PKB nie musi wcale oznaczać, że wzrosła produkcja. Na wzrost wartości składa się bowiem zarówno wzrost produkcji, jak wzrost cen. Warunkiem prawidłowej oceny skali wzrostu gospodarczego jest więc wyeliminowanie efektów wzrostu cen – interesuje nas to, o ile więcej wytworzono w ciągu roku towarów i usług, a nie to jak duża była inflacja. Osiąga się to wyliczając PKB w cenach stałych, czyli wyceniając wartość PKB w kolejnym roku w taki sposób, jakby ceny nie uległy zmianie. Pomiar ten prowadzi do wyznaczenia realnego wzrostu PKB (w odróżnieniu od nominalnego wzrostu PKB, zawierającego również efekty inflacji).

Z kolei często stosowane porównania PKB w różnych krajach wymagają wyeliminowania z pomiaru różnic w wysokości cen tych samych towarów i usług (interesują nas, podobnie jak w przypadku realnego wzrostu PKB, różnice w poziomie produkcji, a nie różnice cen). Prowadzi to do wyliczenia PKB według parytetu siły nabywczej.

Produkt narodowy brutto - (PNB) – (ang. *Gross National Product - GNP*) – jest to wartość wszystkich dóbr oraz usług finalnych, które wytworzone zostały przez wszystkich obywateli danego kraju. Do PNB wliczane są także dobra i usługi wytworzone przez osoby prawne, których siedziby znajdują się na terenie tego państwa nawet, jeśli działalność danego podmiotu wykracza poza teren danego państwa. W ten sposób w skład PNB Polski wchodzi dochody polskich podmiotów za granicą oraz polskie PKB pomniejszone o dochody podmiotów obcych.

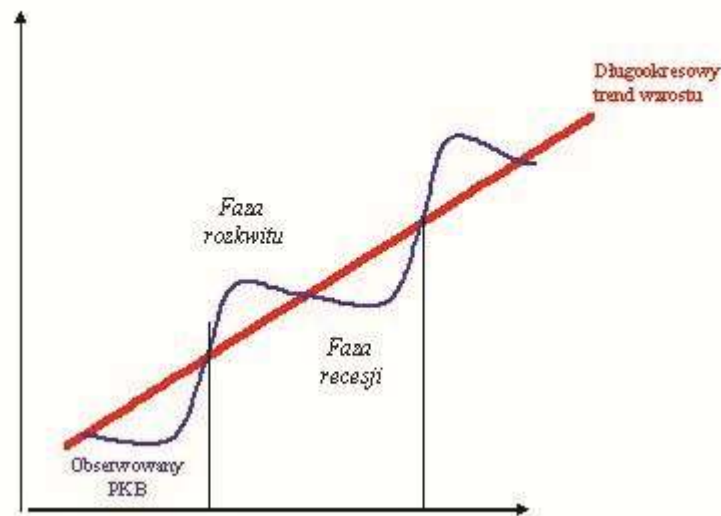
Produkt narodowy brutto traktowany jest jako wskaźnik stosowany do pomiaru ogólnego poziomu aktywności gospodarczej danego kraju.

Cykl koniunkturalny oznacza występujące naprzemian okresy przyspieszenia i spowolnienia tempa wzrostu gospodarczego. Wahania takie są typowe dla gospodarek rynkowych i w praktyce nie daje się im zapobiec. Celem polityki makroekonomicznej we współczesnych gospodarkach jest jednak ograniczenie skali tych wahań (czyli spowodowanie, aby w okresach przyspieszenia wzrost PKB nie był nadmiernie wysoki, a w okresie spowolnienia dynamika PKB nie ulegała zbyt niemu obniżeniu).

Łączny, najbardziej typowy cykl koniunkturalny w gospodarce trwa zazwyczaj kilka lat. Na cykl ten składają się cztery podokresy (w ekonomii używa się różnych klasyfikacji podokresów cyklu, wyróżniając zazwyczaj od 2 do 4 podokresów):

- Faza ożywienia, kiedy szybko wzrastają inwestycje, spożycie oraz PKB, a jednocześnie zaczyna spadać bezrobocie. Wzrostowi nie towarzyszy jeszcze narastanie zjawisk nierównowagi gospodarczej.
- Faza rozkwitu, kiedy nadal szybko wzrastają inwestycje, spożycie i PKB, a silnie spada bezrobocie. W okresie rozkwitu zwiększający się popyt prowadzi jednak również do narastania zjawisk nierównowagi gospodarczej (wzrostu inflacji i [deficytu handlowego](#)).
- Faza spowolnienia, kiedy tempo wzrostu inwestycji, spożycia i PKB obniża się, a jednocześnie wyhamowaniu ulega spadek bezrobocia. W okresie spowolnienia wyhamowaniu ulega również narastanie zjawisk nierównowagi gospodarczej.
- Faza recesji, kiedy spadają inwestycje, spożycie i PKB, a wzrasta bezrobocie. Jednocześnie spada skala nierównowagi.

Długookresowy wzrost i wahania cykliczne



Wahania cykliczne nakładają się na długookresowy wzrost gospodarczy. O ile jednak długookresowy wzrost wynika przede wszystkim z faktu, że społeczeństwo z okresu na okres dysponuje większym kapitałem ludzkim, kapitałem produkcyjnym, wiedzą i doświadczeniem, a więc jest związane przede wszystkim ze wzrostem zdolności podażowych gospodarki, o tyle krótkookresowe kształtowanie się PKB zależy głównie od czynników popytowych. Przyspieszenie gospodarcze spowodowane jest zazwyczaj głównie wysoką dynamiką inwestycji. W ślad za tym spada jednak bezrobocie, a więc (zgodnie z regułą opisaną przez krzywą Phillipsa) wzrastają płace.

Ekonomiści od lat spierają się o prawdziwy mechanizm wywołujący wahania koniunkturalne. Interpretacji jest wiele: od czynników losowych, poprzez psychologiczne (typowe błędy ocen popełniane przez ludzi i przedsiębiorstwa), związane z wahaniami zyskowności inwestycji, polityką pieniężną, niedoskonałością działania mechanizmów rynkowych, do najpopularniejszych obecnie teorii realnego cyklu koniunkturalnego, wiążącego go ze zmianami po stronie podażowej (np. nowymi wynalazkami). Wyjaśnień przyczyn może być wiele, ale samo występowanie zjawiska cyklu nie ulega wątpliwości.

Scenariusz lekcji 5

Temat lekcji: Wymiana międzynarodowa.

Zagadnienia:

- Współpraca międzynarodowa,
- Formy powiązań gospodarczych z zagranicą,
- Kursy walut i ich wpływ na gospodarkę i handel zagraniczny,
- Międzynarodowe organizacje gospodarcze.

Cele operacyjne:

Uczeń:

- Wyjaśnia pojęcia: import, eksport, kurs walutowy, rynki finansowe,
- Wymienia korzyści i zagrożenia wynikające ze współpracy międzynarodowej,
- Charakteryzuje formy powiązań gospodarczych z zagranicą,
- Charakteryzuje międzynarodowe organizacje gospodarcze.

Metody i formy pracy na lekcji:

- Pogadanka,
- Praca tekstem,
- Burza mózgów,
- Kierowana obserwacja – prezentacja

Pomoce dydaktyczne

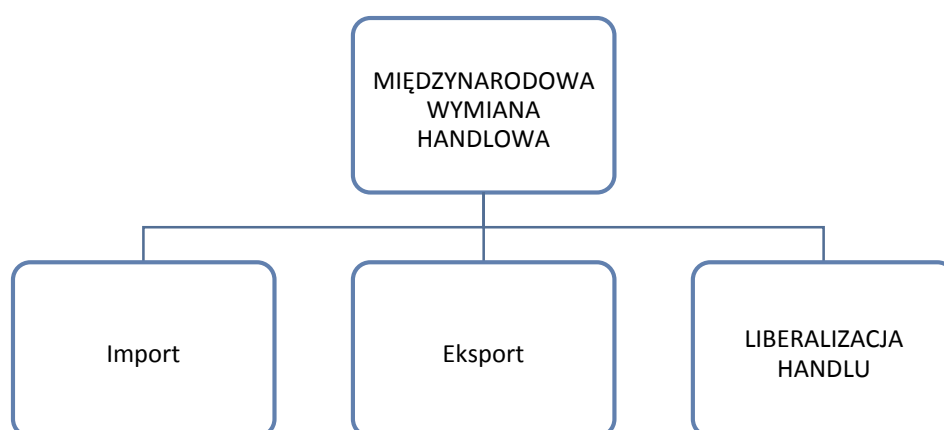
Komputer z dostępem do Internetu, prezentacja „Rynek walutowy bez tajemnic” albo „Kurs walutowy” ze strony: www.nbportal.pl

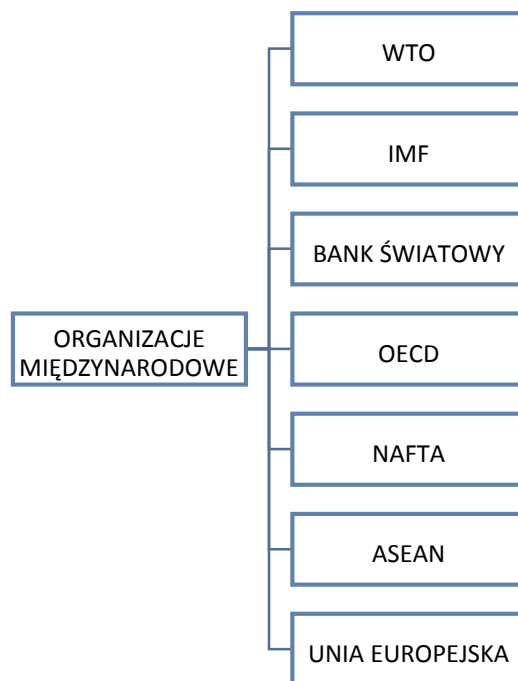
Czas 45 minut

Przebieg lekcji

Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
	Część wstępna Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności. Zapisanie tematu lekcji. Zapoznanie z formami pracy na lekcji		5 min.
	Część zasadnicza a. Dyskusja: <ul style="list-style-type: none">- w jakich państwach wyprodukowano rzeczy, które macie na sobie,- jakie dziedziny obejmuje jeszcze współpraca	Uczniowie opracowują zagadnienia korzystając ze słowniczka, jak również informacji pochodzących z zasobów	30 min.

	<p>międzynarodowa.</p> <p>c. Praca w grupach:</p> <ul style="list-style-type: none"> - przedstaw korzyści wynikające ze współpracy z międzynarodowej, - przedstaw zagrożenia wynikające ze współpracy międzynarodowej, - wymień i przedstaw zadania międzynarodowych organizacji gospodarczych. <p>d. Prezentacje wyników prac na forum klasy.</p> <p>e. Prezentacja „Rynek walutowy bez tajemnic”</p> <p>f. Wpływ kursu waluty na gospodarkę i wymianę międzynarodową - dyskusja.</p>	<p>internetowych.</p> <p>Dyskusja bazująca na posiadanych informacjach z otoczenia, jak również materiale z prezentacji.</p>	
	<p>Podsumowanie zajęć</p> <p>Powtórzenie najważniejszych zagadnień</p> <p>Ocena działań klasy</p> <p>Ocena pracy uczniów</p>		5 min.
	<p>Zadania dla ucznia:</p> <p>Scharakteryzuj działalność międzynarodowych organizacji gospodarczych</p>		





SŁOWNICZEK

Eksportem nazywamy wyprodukowane w kraju towary i usługi, które zostały sprzedane za granicę. Jest to kategoria ekonomiczna ważna zarówno z punktu widzenia Systemu Rachunków Narodowych (podziału PKB), jak z punktu widzenia bilansu płatniczego kraju.

- Z punktu widzenia Systemu Rachunków Narodowych, eksport stanowi część łącznego popytu na produkcję finalną. Eksport zmniejsza ilość dóbr, którą można podzielić w kraju. Eksport jest elementem tzw. równania podziału PKB, czyli formuły pokazującej ostateczny podział wytworzonej w kraju produkcji oraz importu pomiędzy różne rodzaje popytu.
- Z punktu widzenia bilansu płatniczego kraju eksport oznacza przede wszystkim dochody dewizowe, które napływają do kraju w związku ze sprzedażą towarów i usług za granicę. Dochody z eksportu towarów i usług stanowią zazwyczaj najważniejszą część dochodów dewizowych kraju.

W celach analitycznych eksport klasyfikuje się na różne sposoby:

- Według rodzaju dóbr: eksport towarów, eksport usług.
- Według rodzaju dóbr lub gałęzi produkcji: podział według różnorodnych klasyfikacji stosowanych w statystyce międzynarodowej (np. klasyfikacja SITC, CN).
- Według krajów i grup krajów, do których kierowany jest eksport.

Tak jak w przypadku wszystkich wielkości rachunków narodowych, w przypadku eksportu rozróżniamy zmiany wartości, wolumenu (czyli wielkości realnej, po wyeliminowaniu efektów zmian cen) oraz deflatora, czyli poziomu przeciętnych cen eksportowanych dóbr.

Import polega na zakupie towarów i usług wyprodukowanych zagranicą w celu zużycia ich w kraju lub [reeksportu](#). Jest to kategoria ekonomiczna ważna zarówno z punktu widzenia Systemu Rachunków Narodowych (podziału PKB), jak z punktu widzenia bilansu płatniczego kraju.

- Z punktu widzenia Systemu Rachunków Narodowych, import stanowi zwiększenie łącznej podaży dóbr, które mogą być dzielone w kraju pomiędzy różne rodzaje popytu. Import jest elementem tzw. równania podziału PKB, czyli formuły pokazującej ostateczny podział wytworzonej w kraju produkcji oraz importu pomiędzy różne

rodzaje popytu (import znajduje się po stronie popytu, ale ze znakiem minus – co oznacza, że wzrost importu zmniejsza popyt na produkcję krajową).

- Z punktu widzenia bilansu płatniczego kraju, import oznacza przede wszystkim wydatki dewizowe, które kraj dokonuje w związku z zakupem towarów i usług za granicą. Wydatki na import towarów i usług stanowią zazwyczaj najważniejszą część wydatków dewizowych kraju.

W celach analitycznych import klasyfikuje się na różne sposoby:

- Według kierunków ekonomicznego wykorzystania w kraju: import inwestycyjny, konsumpcyjny, zaopatrzeniowy (alternatywnie: import [dóbr pośrednich](#) i [dóbr finalnych](#)).
- Według rodzaju dóbr: import towarów, import usług.
- Według rodzaju dóbr lub gałęzi produkcji: podział według różnorodnych klasyfikacji stosowanych w statystyce międzynarodowej (np. klasyfikacja SITC, CN) • Według krajów pochodzenia i grup krajów.

Tak jak w przypadku wszystkich wielkości rachunków narodowych, w przypadku importu rozróżniamy zmiany wartości, wolumenu (czyli wielkości realnej, po wyeliminowaniu efektów zmian cen) oraz deflatora, czyli poziomu przeciętnych cen importowanych dóbr.

Kurs walutowy to cena waluty obcej wyrażona w walucie krajowej. Innymi słowy, jest to informacja, ile jednostek pieniędzy krajowych trzeba wydać, aby zakupić jednostkę waluty obcej. Zazwyczaj interesuje nas to, jak kształtuje się cena walut obcych (dewiz) powszechnie akceptowanych w transakcjach handlowych na całym świecie, tzw. [walut rezerwowych](#) (rolę taką pełnią zwłaszcza dolar amerykański i euro).

Na krótką metę, jeśli kurs waluty określany jest przez [rynek walutowy](#), o jego kształtowaniu się decyduje popyt na waluty obce i ich podaż. Jeśli popyt ten przewyższa podaż, waluta krajowa słabnie (deprecjacja), jeśli podaż przewyższa popyt – wzmacnia się ([aprecjacja](#)). W przypadku typowego kraju:

- główne źródła podaży dewiz to wpływy z eksportu, napływ walut obcych związany z lokowanymi w kraju inwestycjami zagranicznymi i kredyty udzielone podmiotom krajowym przez podmioty zagraniczne (w tym kredyty zaciągnięte przez rząd);
- główne źródła popytu na dewizy to wydatki na import, odpływ walut obcych związany z inwestycjami podmiotów krajowych za granicą i kredyty udzielone podmiotom zagranicznym przez podmioty krajowe (w tym kredyty udzielone rządowi innych krajów).

Na rynku walutowym ustala się cena równowagi, czyli taki kurs walutowy, przy którym podaż i popyt się równoważą.

Kurs walutowy nie musi być jednak wyznaczany przez rynek. Może go również kształtować bank centralny, deklarując gotowość sprzedawania i kupowania walut obcych po określonej cenie. W takiej sytuacji nie ma jednak pewności, czy popyt na dewizy równoważy się z podażą, a ewentualna nadwyżka popytu lub podaży wpływa na poziom rezerw walutowych banku centralnego (jeśli bank centralny skupuje więcej walut, niż sprzedaje, rezerwy walutowe rosną – i odwrotnie).

Generalnie rzecz biorąc, kształtowanie się kursu zależy więc w krótkim okresie od stosowanego [mechanizmu kursu walutowego](#).

O ile zmiany kursów walutowych na krótką metę są często trudne do przewidzenia, wiadomo, co decyduje o kursach walut w długim okresie. Mówiąc najkrócej, za silną walutą musi stać silna, a więc wysoko produktywna, gospodarka. Jeśli wydajność pracy w pewnym kraju rośnie szybciej niż u jego partnerów handlowych, a wzrost krajowych cen i płac jest porównywalny, kraj ten jest w stanie sprzedawać swoje towary taniej od konkurentów. Powoduje to wzrost nadwyżki handlowej i wzrost wpływów dewizowych przekraczający potrzeby gospodarki. Efektem staje się wzmocnienie ([aprecjacja](#)) waluty.

Z kolei, jeśli inflacja w jednym kraju jest znacznie wyższa niż w drugim, przy porównywalnym tempie wzrostu wydajności pracy, w kraju tym szybciej rosną również nominalne płace. Jeśli kurs walutowy pozostaje na

niezmienionym poziomie, wyroby z kraju, w którym szybciej rosną płace, stają się coraz droższe. Powoduje to wzrost deficytu handlowego i spadek wpływów dewizowych poniżej potrzeb gospodarki, co na dłuższą metę musi prowadzić do osłabienia (deprecjacja) waluty krajowej.

Rzecz staje się bardziej skomplikowana, kiedy między dwoma krajami występują jednocześnie i znaczące różnice inflacji, i spore różnice dynamiki wydajności pracy. Zmiany kursów są wtedy wynikiem jednoczesnego oddziaływania obu czynników. Przykładowo, w Polsce w latach 90-tych wydajność pracy rosła szybciej niż w Niemczech, ale jednocześnie znacznie wyższa była inflacja. W rezultacie złoty nominalnie osłabł w stosunku do marki, ale w znacznie mniejszym stopniu, niż wynikałoby to z różnic w stopach inflacji.

WTO – Światowa Organizacja Handlu

IMF- Międzynarodowy Fundusz Walutowy

OECD – Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju

NAFTA – Północnoamerykańskie Porozumienie o Wolnym Handlu

ASEAN – Stowarzyszenie Narodów Azji Południowo-Wschodniej

Scenariusz lekcji 6

Temat lekcji: Polska w Unii Europejskiej.

Zagadnienia:

- Unia Europejska,
- Swobody wspólnego rynku UE,
- Waluta EURO, • Fundusze strukturalne UE,
- EFS, EFRR.

Cele operacyjne:

Uczeń:

- Charakteryzuje cztery swobody wspólnego rynku UE,
- Wyjaśnia znaczenie wspólnej waluty dla przedsiębiorców, • Omawia korzyści i zagrożenie wynikające z integracji europejskiej, • Wymienia i charakteryzuje fundusze i dotacje z Unii Europejskiej.

Metody i formy pracy na lekcji:

-Pogadanka,

-Praca tekstem, -Burza

mózgów,

-Dyskusja.

Pomoce dydaktyczne

Komputer z dostępem do Internetu, film animowany „Dlaczego warto wprowadzić Euro?”

http://www.nbportal.pl/pl/np/animacje/filmy_animowane/euro/dlaczego_euro;

Czas 45 minut

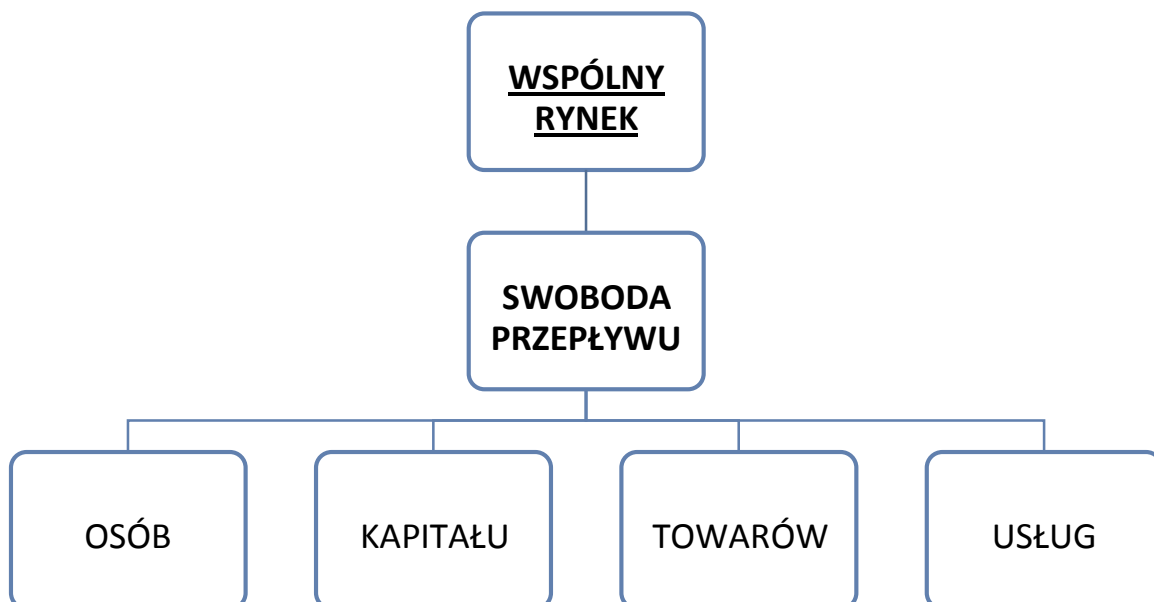
Przebieg lekcji

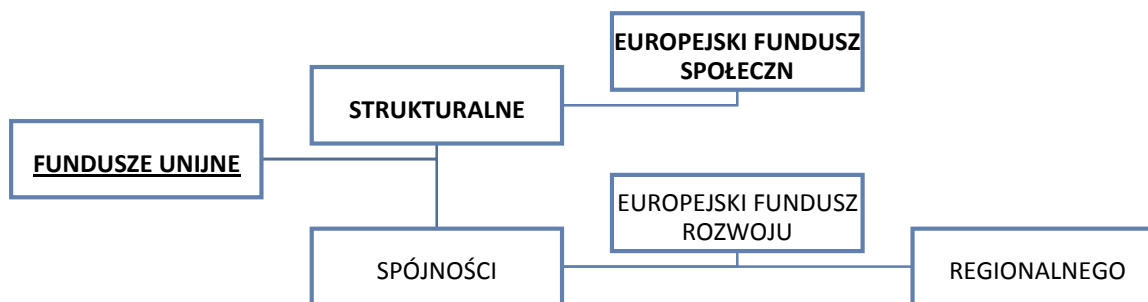
Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
	Część wstępna Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności. Zapisanie tematu lekcji. Zapoznanie z formami pracy na lekcji		5 min.
	Część zasadnicza a. Pogadanka na temat historii UE, jej głównego celu oraz wspólnego rynku.	Uczniowie pracuje w oparciu o słownik i aktualne informacje ze stron poświęconych	30 min.

	<p>b. Praca w grupach:</p> <ul style="list-style-type: none"> - wymień i omów swobody wolnego rynku, - wymień i scharakteryzuj fundusze unijne, - <p>przedstaw udział Polski w pracach UE.</p> <p>c. Prezentacje wyników prac na forum klasy.</p> <p>d. Animacja „Dlaczego warto wprowadzić euro?”.</p> <p>e. Dyskusja – czy warto wprowadzić euro, jakie są tego pozytywne i negatywne strony?</p>	UE.	
	<p>Podsumowanie zajęć</p> <p>Powtórzenie najważniejszych zagadnień Ocena działań klasy Ocena pracy uczniów</p>		5 min.
	<p>Zadania dla ucznia:</p> <p>Jakie dla Ciebie korzyści wynikają z obecności Polski w Unii Europejskiej?</p>		

Uwagi do realizacji: Lekcja powinna być oparta o aktualne informacje dostępne w Internecie, na stronach poświęconych UE, jak np.:

- <http://polskawue.gov.pl>
- <http://www.fuduszestrukturalne.gov.pl>





SŁOWNICZEK

Unia Europejska jest obszarem gospodarczym, na którym postanowiono zapewnić swobodny przepływ towarów, usług, ludzi i kapitału. Zamierzenia te nie są jeszcze w pełni zrealizowane – zwłaszcza w odniesieniu do swobody przepływu ludzi z kraju do kraju. Produkt wytworzony w którymkolwiek kraju może być bez żadnych przeszkód i bez dodatkowych opłat sprzedany w dowolnym innym kraju Unii, podobnie swobodnie może być zainwestowany kapitał. Unia Europejska stanowi zatem jednolity rynek, czyli wspólny obszar gospodarczy, na którym realizowanych jest wiele wspólnych przedsięwzięć (np. wspólna polityka rolna), obowiązują jednolite zasady regulacji rynku (np. polityka ochrony konkurencji), docelowo obowiązywać ma jedna waluta (euro), a polityka gospodarcza ma zostać w znacznym stopniu skoordynowana. Powstanie Unii Europejskiej jest kolejnym etapem integracji gospodarczej kontynentu europejskiego, realizowanej od lat 50-tych w ramach [Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej](#) (EWG).

EWG powstała w 1957 r., jako umowa 6 krajów (Francji, RFN, Włoch, Belgii, Holandii i Luksemburgu). W 1993 r., gdy wszedł w życie Traktat z Maastricht, EWG została przekształcona w Unię Europejską. Stopniowo, do roku 2007 do EWG i Unii przystąpiło kolejnych 21 krajów (w tym od maja 2004 r. Polska). Nowe kraje członkowskie w niektórych dziedzinach – np. swobody przepływu pracowników – zgodziły się na kilkuletnie okresy przejściowe, podczas których nie korzystają jeszcze z pełni praw członkowskich.

Od czasu wprowadzenia wspólnej waluty euro i znacznego skoordynowania polityki gospodarczej większości krajów Unii, z etapu wspólnego rynku Unia przesunęła się na wyższy poziom integracji gospodarczej - poziom unii gospodarczej i walutowej. Silniej zintegrowana mogłaby być już tylko jakaś forma konfederacji. Milowe kroki w rozwoju gospodarczym Unii były następujące:

- **1957** – podpisanie Traktatu Rzymskiego o powstaniu Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej (wspólnego rynku);
- **1973** – rozszerzenie EWG o kraje EFTA (Wielką Brytanię, Danię, Irlandię);
- **1981-1986** - rozszerzenie EWG o znacznie uboższe kraje śródziemnomorskie (Grecję, Hiszpanię, Portugalię), rozwój polityki regionalnej;
- **1992** – podpisanie Traktatu z Maastricht, tworzącego Unię Europejską;
- **1995** – rozszerzenie Unii o Austrię, Finlandię i Szwecję;
- **1999** – wprowadzenie wspólnej waluty euro;
- **2004-2007** – rozszerzenie Unii o kraje Europy Środkowo-Wschodniej.

Czy to już koniec integracji gospodarczej kontynentu europejskiego? Dziś nikt jeszcze nie umie odpowiedzieć na to pytanie.

Rozszerzona Unia Europejska jest obecnie największą gospodarką i największym rynkiem świata. Unię zamieszkuje więcej ludzi, niż USA i Japonię razem wzięte. Wytwarzana w UE produkcja (PKB) jest o 5% wyższa niż w USA i 2,5-krotnie wyższa niż w Japonii. Unia jest również największym na świecie eksporterem, a mocne euro staje się powoli jedną z dwóch głównych [walut rezerwowych](#) świata. Dynamika rozwoju gospodarczego Unii jest jednak niższa niż w USA, a poziom dochodów na mieszkańca o blisko jedną trzecią skromniejszy niż u Amerykanów i o 10% skromniejszy niż u Japończyków.

Co to są Fundusze strukturalne i Fundusz Spójności?

Fundusze strukturalne są instrumentami Polityki Strukturalnej Unii Europejskiej. Ich zadaniem jest wspieranie restrukturyzacji i modernizacji gospodarek krajów UE. W ten sposób wpływa się na zwiększenie spójności ekonomicznej i społecznej Unii. Fundusze kierowane są do tych sektorów gospodarki i regionów, które bez pomocy finansowej nie są w stanie dorównać do średniego poziomu ekonomicznego w UE. W skład Unii wchodzi regiony dobrze rozwinięte, takie jak południowa Anglia, okolice Paryża, czy Holandia oraz te, których poziom rozwoju znacznie odbiega od "średniej europejskiej". Są nimi Grecja, Irlandia, Portugalia, Północna Skandynawia i Południowe Włochy oraz nowe kraje członkowskie UE. Polityka Strukturalna i Fundusze mają pomóc władzom centralnym i regionalnym słabiej rozwiniętych regionów w rozwiązaniu ich najważniejszych problemów gospodarczych. W latach 2000-2006 istniały cztery Fundusze strukturalne, realizujące cele polityki spójności UE:

- [Europejski Fundusz Społeczny](#)
- [Europejski Fundusz Orientacji i Gwarancji Rolnej](#)
- [Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego](#)
- [Finansowy Instrument Orientacji Rybołówstwa](#)

Ponadto istnieje [Fundusz Spójności](#) będący instrumentem finansowym UE, nienależącym do Funduszy strukturalnych i wdrażany na poziomie wybranych państw a nie regionów. Jego celem jest ułatwienie integracji słabiej rozwiniętych krajów poprzez budowę sieci transportowych oraz obiektów ochrony środowiska o znaczeniu ponadregionalnym.

W latach 2007-2013, w wyniku reformy polityki spójności, liczba Funduszy strukturalnych została ograniczona do dwóch: Europejski Fundusz Społeczny oraz Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego. Do głównego nurtu programowania został włączony również Fundusz Spójności, który w latach 2007-2013 będzie podlegał podobnym zasadom, jak Fundusze strukturalne. Z kolei Fundusze wspierające inwestycje w zakresie rolnictwa i rybołówstwa zostały włączone odpowiednio do Wspólnej Polityki Rolnej oraz Wspólnej Polityki Rybackiej.

Scenariusz lekcji 7

Zagadnienia:

- Globalizacja,
- Globalna wioska,
- -Rynki finansowe,
- Centra gospodarcze na świecie,
- Oddziaływanie globalizacji na poziom życia i model konsumpcji.

Cele operacyjne:

Uczeń:

- Wyjaśnia pojęcia: globalizacja, międzynarodowa wymiana handlowa, liberalizacja handlu, integracja międzynarodowa,
- Ocenia wpływ globalizacji na gospodarkę świata i Polski,
- Wskazuje i charakteryzuje największe centra finansowe i gospodarcze na świecie, • Wyszukuje informacje o aktualnych tendencjach i zmianach w gospodarce świata i Polski,
- Analizuje oddziaływanie globalizacji na poziom życia i model konsumpcji.

Metody i formy pracy na lekcji:

- Pogadanka,
- Praca tekstem, • Burza mózgów,
- Dyskusja.

Pomoce dydaktyczne

Komputer z dostępem do Internetu, Animacja „Globalizacja”

Czas 45 minut

Przebieg lekcji

Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
	Część wstępna Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności. Zapisanie tematu lekcji. Zapoznanie z formami pracy na lekcji		5 min.
	Część zasadnicza a. Burza mózgów : globalizacja – z czym Ci się kojarzy? b. Pogadanka na temat genezy zjawiska globalizacji.	Uczniowie wypisują skojarzenia. Uczniowie pracują w grupach nad	30 min.

	<p>c. Praca w grupach:</p> <ul style="list-style-type: none"> -sfery, których dotyczy globalizacja, -przesłanki globalizacji, -bariery globalizacji, -przedsiębiorstwo globalne – cechy i przykłady. <p>d. Prezentacje wyników prac na forum klasy.</p> <p>e. Praca w grupach - podział klasy na globalistów i antyglobalistów, którzy przygotowują argumenty.</p> <p>f. Debata między ugrupowaniami : globalistów i antyglobalistów.</p>	<p>zagadnieniami.</p> <p>Dwie grupy uczniów przygotowują się do debaty na temat globalizacji, korzyści i zagrożeń z niej wynikających.</p>	
	<p>Podsumowanie zajęć</p> <p>Powtórzenie najważniejszych zagadnień Ocena działań klasy Ocena pracy uczniów</p>		5 min.
	<p><u>Zadania dla ucznia:</u></p> <p>1.Świat jest globalną wioską - udowodnij tę tezę.</p> <p>2.Gdzie leży gospodarcze centrum świata?</p>		

Uwagi do realizacji: Komputer z dostępem do Internetu.

<http://www.twojbiznes.byd.pl/userfiles/files/Magdalena%20Salik.pdf>

SŁOWNIK

Globalizacja jest to proces, który polega na tworzeniu gospodarki na całym obszarze Ziemi, dla którego granice państw czy bloków gospodarczych nie mają już podstawowego znaczenia. Jego warunkiem jest usuwanie barier dla wymiany i produkcji dóbr i usług, przepływów kapitału i ludzi. Bariery te znosi się m.in. pomiędzy krajami OECD i krajami Unii Europejskiej. Znosi je także większość pozostałych krajów świata, określanych często mianem „rynków wschodzących” (*emerging markets*). Głównymi korzyściami z globalizacji jest obniżka kosztów produkcji – a zatem i cen wytwarzanych towarów i usług, oraz lepsze wykorzystanie dostępnych na świecie zasobów pracy i kapitału.

Przyspieszenie procesu globalizacji na przełomie XX i XXI w. było możliwe dzięki skokowemu postępowi w rozwoju technik komputerowych i telekomunikacyjnych (szybki wzrost mocy obliczeniowych komputerów, Internet, telefonia komórkowa i telewizja satelitarna) oraz obniżeniu cen transportu lotniczego. Dzięki Internetowi wiele usług, które nie były przedmiotem wymiany międzynarodowej, jak księgowość czy tworzenie baz danych, może być świadczonych z dużej odległości, co wystawia je na konkurencję międzynarodową i sprzyja obniżce kosztów i cen.

Globalizacja polega również na włączeniu się Chin i Indii oraz innych krajów dotąd słabo rozwiniętych do gospodarki światowej. To oznacza, że na globalnym rynku pojawiło się ponad 2 miliardy nowych konsumentów; jest to największa rewolucja popytowa w historii. Skala światowej produkcji stanie się dużo większa, kiedy

dochody gospodarstw domowych w tych krajach przekroczą pułap, powyżej którego zaczną one kupować nie tylko produkty niezbędne do życia.

Kiedy znikają bariery dla sprzedaży i produkcji, firmy lokują produkcję tam, gdzie opłaca się to najbardziej, gdzie są najniższe koszty wytwarzania. W wyniku globalizacji produkcja dóbr pracochłonnych przeniosła się do Azji Wschodniej, a ich ceny wyraźnie się obniżyły. Na globalizacji zyskały również kraje Europy ŚrodkowoWschodniej, w tym Polska. Do wszystkich tych krajów napływa obecnie zagraniczny kapitał w formie inwestycji bezpośrednich. Ubocznym skutkiem globalizacji jest za to presja na obniżkę płac pracowników w krajach wysoko rozwiniętych w tych dziedzinach, które wystawione są na konkurencję krajów o niskich płacach. Ogólny bilans jest pozytywny, ale rządy stoją przed wyzwaniem sprawiedliwego podziału owoców globalizacji - bez utraty korzyści z niej płynących.

Globalna wioska, określenie wprowadzone przez [H.M. McLuhana](#) w 1964 w związku z rozwojem nowoczesnych środków masowego przekazu, szybkim przepływem informacji i komunikacji. Wskutek tych zjawisk życie poszczególnych społeczeństw, dotąd odizolowanych od siebie, zmieniło się, czas i przestrzeń nabrały innego charakteru, a świat upodobnił się do wioski, w której wszyscy wiedzą wszystko o wszystkich, pozostają w bliskim kontakcie i zależnościach. To z kolei wywołuje zmiany w kulturze.

Hasło opracowano na podstawie "Słownika Encyklopedycznego Edukacja Obywatelska" Wydawnictwa Europa. Autorzy: Roman Smolski, Marek Smolski, Elżbieta Helena Stadtmüller. ISBN 83-85336-31-1. Rok wydania 1999.

Scenariusz lekcji 8

Cele operacyjne: Uczeń:

- zna treści nauczania i potrafi się nimi posługiwać **Metody i**

formy pracy na lekcji:

-Test wiedzy

Czas 45 minut

Przebieg lekcji

Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
	Część wstępna Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności. Zapisanie tematu lekcji. Zapoznanie z formami pracy na lekcji		5 min.
	Część zasadnicza Nauczyciel omawia instrukcje wykonania testu oraz sposób zachowania w trakcie jego przebiegu.	Uczniowie rozwiązują test	35
	Podsumowanie zajęć Powtórzenie najważniejszych zagadnień Ocena działań klasy Ocena pracy uczniów		5 min.

Przeczytaj uważnie zadania i zaznacz wszystkie prawidłowe odpowiedzi. Za każdą prawidłową odpowiedź otrzymasz jeden punkt.

Powodzenia.

1. Państwo na rynku:

- a) nie prowadzi żadnej aktywności w gospodarce wolnorynkowej
- b) jest reprezentowane przez rząd
- c) jest wyłącznie kupującym
- d) może pełnić funkcję regulatora

2. Produkt Krajowy Brutto:

- a) Jest równy Produktowi Narodowemu Netto

- b) to suma dóbr i usług finalnych wytworzonych w danym roku na terenie danego kraju przez wszystkie czynniki wytwórcze
- c) jest miernikiem koniunktury w gospodarce
- d) to suma dóbr i usług pośrednich wytworzonych w danym roku na terenie danego kraju przez wszystkie czynniki wytwórcze

3. PKB per capita:

- a) oznacza wielkość PKB w przeliczeniu na jednego mieszkańca
- b) to wielkość PKB w przeliczeniu na jednego zatrudnionego
- c) w Polsce jest wyższe niż w USA
- d) wyraża poziom rozwoju danego państwa

4. Realny PKB zawsze mierzy się w cenach:

- a) bieżących
- b) stałych
- c) rynkowych
- d) czynników wytwórczych

5. Do głównych zadań banku centralnego należy:

- a) emitowanie pieniądza
- b) udzielanie kredytów dla przedsiębiorstw
- c) kontrolowanie poziomu inflacji w gospodarce kredytowanie państwa

6. Do podstawowych zadań polityki monetarnej państwa można zaliczyć:

- a) zapewnienie stabilności pieniądza
- b) zapewnienie trwałego wzrostu gospodarczego
- c) zapewnienie stabilności poziomu cen
- d) stabilizację kursu walutowego

7. Inflacja:

- a) to stały wzrost cen
- b) zależy od ilości pieniądza w obiegu
- c) jest wielkością mikroekonomiczną
- d) nie występuje w państwach rozwiniętych

8. Deflacja:

- a) przyjmuje wartości dodatnie
- b) jest zjawiskiem rzadko występującym w gospodarkach narodowych
- c) występowała w Polsce w latach 1990-1995
- d) przyjmuje wartości ujemne

9. W sytuacji, gdy z roku na rok stopa inflacji maleje możemy mówić o: a) deflacji

- b) dezinflacji
- c) deprecjacji
- d) dewaluacji

10. Restrykcyjna polityka monetarna:

- a) jest podejmowana przez państwo w celu ograniczenia inflacji
- b) jest podejmowana przez państwo w przypadku dużych napięć inflacyjnych
- c) polega na podwyższaniu stóp procentowych
- d) polega na zwiększeniu ilości pieniądza w obiegu

11. Stopa inflacji:

- a) to miernik zmian inflacji
- b) to wyrażona w procentach zmiana cen, liczona w stosunku do roku poprzedniego
- c) to wyrażona w liczbach bezwzględnych zmiana cen, liczona w stosunku do zmiany popytu
- d) to inaczej stopa oprocentowania kredytów w bankach

12. Hiperinflacja:

- a) występowała w Polsce na początku transformacji ustrojowej
- b) jest zjawiskiem pozytywnym dla gospodarki
- c) jest charakterystyczna dla krajów rozwiniętych
- d) występuje w Polsce obecnie

13. Bank centralny może zwiększyć podaż pieniądza w obiegu poprzez:

- a) podwyższenie stóp procentowych
- b) zmniejszenie wysokości rezerw obowiązkowych
- c) zmniejszenie stóp procentowych
- d) zwiększenie wysokości rezerw obowiązkowych

14. Instytucjami rynku finansowego w Polsce są:

- a) GPW
- b) giełda rolna
- c) banki komercyjne
- d) fundusze emerytalne

15. Ze względu na przyczyny powstania inflacji wyróżnimy:

- a) inflację kosztową
- b) inflację popytową
- c) inflację podażową
- d) inflację strukturalną

16. Jeżeli płace nominalnie w danym okresie wzrosły o 10 procent, a inflacja w tym czasie wyniosła 12 procent, to:

- a) realne wynagrodzenie spadło
- b) realne wynagrodzenie zwiększyło się
- c) realne wynagrodzenie wynosi tyle samo co nominalne
- d) inflacja nie ma wpływu na wartość realnego wzrostu wynagrodzeń

17. Krzywa Laffera:

- a) opisuje zależności pomiędzy wpływami budżetowymi a wysokością podatków
- b) opisuje zależności pomiędzy inflacją a bezrobociem
- c) opisuje zależności pomiędzy kosztem stałym a zmiennym w przedsiębiorstwie
- d) opisuje zależności pomiędzy inflacją a tempem wzrostu gospodarczego

18. Merkantyizm:

- a) jest doktryną ekonomiczną propagującą wymianę barterową
- b) jest doktryną ekonomiczną charakterystyczną dla monarchii absolutnych
- c) uzależnia poziom dochodu państwa od ilości posiadanego złota
- d) przyczynia się do ograniczenia wymiany międzynarodowej

19. Bilans płatniczy państwa:

- a) jest uchwalany przez Sejm
- b) to zestawienie, które zawiera w sobie wyłącznie wszystkie przyptywy i odpływy dóbr
- c) uwzględnia wszystkie typy transakcji przeprowadzanych z podmiotami zagranicznymi
- d) przygotowany jest przez Narodowy Bank Polski

20. Stosowanie ceł:

- a) sprzyja wymianie międzynarodowej
- b) nie sprzyja wymianie międzynarodowej
- c) wiąże się z ochroną rodzimych producentów
- d) przyczynia się do rozwoju konkurencji na krajowym rynku

21. Sprzedaż na rynku zagranicznym dóbr i usług poniżej ceny osiągniętej na rynku krajowym, to:

- a) subsydia
- b) benchmarking
- c) franchising
- d) dumping

22. Usprawnieniem wymiany międzynarodowej i ograniczeniem barier handlowych zajmuje się obecnie:

- a) WHO
- b) WTO
- c) ONZ
- d) GPW

23. Zmniejszenie kursu wymiany waluty w systemie płynnego kursu walut nazywamy:

- a) aprecjacją
- b) deprecjacją
- c) dewaluacją
- d) rewaluacją

24. Deficyt budżetu państwa w Polsce:

- a) może być finansowany poprzez emisję obligacji
- b) może być finansowany poprzez dodrukowanie pieniędzy
- c) może być finansowany poprzez pożyczki w bankach krajowych i zagranicznych
- d) nie może przekroczyć 3% PKB

25. Dług publiczny:

- a) to suma deficytów budżetowych z lat poprzednich
- b) w Polsce nie może przekroczyć 60 % PKB
- c) jest jednym z kryteriów wstąpienia do Międzynarodowego Funduszu Walutowego
- d) może doprowadzić do osłabienia waluty krajowej

26. Funduszami strukturalnymi działającymi w ramach UE są:

- a) Europejski Fundusz Socjalny
- b) Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego
- c) Europejski Fundusz Orientacji i Gwarancji Rolnej
- d) Europejski Fundusz Inwestycyjny

27. Polska stała się pełnoprawnym członkiem UE:

- a) w momencie podpisania traktatu przedakcesyjnego
- b) 1 maja 2004 roku
- c) 1 stycznia 2004 roku
- d) 1 czerwca 2004 roku

28. Fundusz Spójności przeznaczony jest:

- a) na rozwój rolnictwa i rybołówstwa
- b) na rozwój obszarów wiejskich
- c) na ochronę środowiska
- d) na rozwój infrastruktury

29. Globalizacja

- a) doprowadza do skrócenia cyklu życia produktu
- b) jest zjawiskiem wywołującym protesty społeczne
- c) umożliwia firmom ekspansję na rynki zagraniczne
- d) przyczynia się do zwiększenia wymiany międzynarodowej

30. UE opiera się na:

- a) swobodzie przepływu towarów
- b) swobodzie zakładania przedsiębiorstw i świadczenia usług
- c) swobodzie przepływu kapitału
- d) swobodzie przepływu osób

Odpowiedzi do zadań:

1. Państwo na rynku:

- a) nie prowadzi żadnej aktywności w gospodarce wolnorynkowej
- b) **jest reprezentowane przez rząd**
- c) jest wyłącznie kupującym
- d) **może pełnić funkcję regulatora**

2. Produkt Krajowy Brutto:

- a) Jest równy Produktowi Narodowemu Netto
- b) **to suma dóbr i usług finalnych wytworzonych w danym roku na terenie danego kraju przez wszystkie czynniki wytwórcze**
- c) **jest miernikiem koniunktury w gospodarce**
- d) to suma dóbr i usług pośrednich wytworzonych w danym roku na terenie danego kraju przez wszystkie czynniki wytwórcze

3. PKB per capita:
- a) **oznacza wielkość PKB w przeliczeniu na jednego mieszkańca**
 - b) to wielkość PKB w przeliczeniu na jednego zatrudnionego
 - c) w Polsce jest wyższe niż w USA
 - d) **wyraża poziom rozwoju danego państwa**
4. Realny PKB zawsze mierzy się w cenach:
- a) bieżących
 - b) **stałych**
 - c) rynkowych
 - d) czynników wytwórczych
5. Do głównych zadań banku centralnego należy:
- a) **emitowanie pieniądza**
 - b) udzielanie kredytów dla przedsiębiorstw
 - c) **kontrolowanie poziomu inflacji w gospodarce**
 - d) kredytowanie państwa
6. Do podstawowych zadań polityki monetarnej państwa można zaliczyć:
- a) **zapewnienie stabilności pieniądza**
 - b) zapewnienie trwałego wzrostu gospodarczego
 - c) **zapewnienie stabilności poziomu cen**
 - d) **stabilizację kursu walutowego**
7. Inflacja:
- a) to stały wzrost cen
 - b) **zależy od ilości pieniądza w obiegu**
 - c) jest wielkością mikroekonomiczną
 - d) nie występuje w państwach rozwiniętych
8. Deflacja:
- a) przyjmuje wartości dodatnie
 - b) **jest zjawiskiem rzadko występującym w gospodarkach narodowych**
 - c) występowała w Polsce w latach 1990-1995
 - d) **przyjmuje wartości ujemne**
9. W sytuacji, gdy z roku na rok stopa inflacji maleje możemy mówić o:
- a) deflacji
 - b) **dezinflacji**
 - c) deprecjacji
 - d) dewaluacji
10. Restrykcyjna polityka monetarna:
- a) **jest podejmowana przez państwo w celu ograniczenia inflacji**
 - b) **jest podejmowana przez państwo w przypadku dużych napięć inflacyjnych**
 - c) **polega na podwyższaniu stóp procentowych**
 - d) polega na zwiększeniu ilości pieniądza w obiegu

11. Stopa inflacji:
- a) **to miernik zmian inflacji**
 - b) **to wyrażona w procentach zmiana cen, liczona w stosunku do roku poprzedniego**
 - c) to wyrażona w liczbach bezwzględnych zmiana cen, liczona w stosunku do zmiany popytu
 - d) to inaczej stopa oprocentowania kredytów w bankach
12. Hiperinflacja:
- a) **występowała w Polsce na początku transformacji ustrojowej**
 - b) jest zjawiskiem pozytywnym dla gospodarki
 - c) jest charakterystyczna dla krajów rozwiniętych
 - d) występuje w Polsce obecnie
13. Bank centralny może zwiększyć podaż pieniądza w obiegu poprzez:
- a) podwyższenie stóp procentowych
 - b) **zmniejszenie wysokości rezerw obowiązkowych**
 - c) **zmniejszenie stóp procentowych**
 - d) zwiększenie wysokości rezerw obowiązkowych
14. Instytucjami rynku finansowego w Polsce są:
- a) **GPW**
 - b) giełda rolna
 - c) **banki komercyjne**
 - d) **fundusze emerytalne**
15. Ze względu na przyczyny powstania inflacji wyróżnimy:
- a) **inflację kosztową**
 - b) **inflację popytową**
 - c) inflację podażową
 - d) **inflację strukturalną**
16. Jeżeli płace nominalnie w danym okresie wzrosły o 10 procent, a inflacja w tym czasie wyniosła 12 procent, to:
- a) **realne wynagrodzenie spadło**
 - b) realne wynagrodzenie zwiększyło się
 - c) realne wynagrodzenie wynosi tyle samo co nominalne
 - d) inflacja nie ma wpływu na wartość realnego wzrostu wynagrodzeń
17. Krzywa Laffera:
- a) **opisuje zależności pomiędzy wpływami budżetowymi a wysokością podatków**
 - b) opisuje zależności pomiędzy inflacją a bezrobociem
 - c) opisuje zależności pomiędzy kosztem stałym a zmiennym w przedsiębiorstwie
 - d) opisuje zależności pomiędzy inflacją a tempem wzrostu gospodarczego
18. Merkantylizm:
- a) jest doktryną ekonomiczną propagującą wymianę barterową
 - b) **jest doktryną ekonomiczną charakterystyczną dla monarchii absolutnych**

- c) **uzależnia poziom dochodu państwa od ilości posiadanego złota**
- d) **przyczynia się do ograniczenia wymiany międzynarodowej**

19. Bilans płatniczy państwa:

- a) jest uchwalany przez Sejm
- b) to zestawienie, które zawiera w sobie wyłącznie wszystkie przyprywy i odpływy dóbr
- c) **uwzględnia wszystkie typy transakcji przeprowadzanych z podmiotami zagranicznymi**
- d) **przygotowywany jest przez Narodowy Bank Polski**

20. Stosowanie ceł:

- a) sprzyja wymianie międzynarodowej
- b) **nie sprzyja wymianie międzynarodowej**
- c) **wiąże się z ochroną rodzimych producentów**
- d) przyczynia się do rozwoju konkurencji na krajowym rynku

21. Sprzedaż na rynku zagranicznym dóbr i usług poniżej ceny osiągniętej na rynku krajowym, to:

- a) subsydia
- b) benchmarking
- c) franchising
- d) **dumping**

22. Usprawnieniem wymiany międzynarodowej i ograniczeniem barier handlowych zajmuje się obecnie:

- a) WHO
- b) **WTO**
- c) ONZ
- d) GPW

23. Zmniejszenie kursu wymiany waluty w systemie płynnego kursu walut nazywamy:

- a) aprecjacją
- b) **deprecjacją**
- c) dewaluacją
- d) rewaluacją

24. Deficyt budżetu państwa w Polsce:

- a) **może być finansowany poprzez emisję obligacji**
- b) może być finansowany poprzez dodrukowanie pieniędzy
- c) **może być finansowany poprzez pożyczki w bankach krajowych i zagranicznych**
- d) nie może przekroczyć 3% PKB

25. Dług publiczny:

- a) **to suma deficytów budżetowych z lat poprzednich**
- b) **w Polsce nie może przekroczyć 60 % PKB**
- c) **jest jednym z kryteriów wstąpienia do Międzynarodowego Funduszu Walutowego**
- d) **może doprowadzić do osłabienia waluty krajowej**

26. Funduszami strukturalnymi działającymi w ramach UE są:

- a) **Europejski Fundusz Socjalny**
- b) **Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego**

- c) **Europejski Fundusz Orientacji i Gwarancji Rolnej**
- d) Europejski Fundusz Inwestycyjny

27. Polska stała się pełnoprawnym członkiem UE:

- a) w momencie podpisania traktatu przedakcesyjnego
- b) **1 maja 2004 roku**
- c) 1 stycznia 2004 roku
- d) 1 czerwca 2004 roku

28. Fundusz Spójności przeznaczony jest:

- a. na rozwój rolnictwa i rybołówstwa
- b. na rozwój obszarów wiejskich
- c. **na ochronę środowiska**
- d. **na rozwój infrastruktury**

29. Globalizacja

- a) **doprowadza do skrócenia cyklu życia produktu**
- b) **jest zjawiskiem wywołującym protesty społeczne**
- c) **umożliwia firmom ekspansję na rynki zagraniczne**
- d) **przyczynia się do zwiększenia wymiany międzynarodowej**

30. UE opiera się na:

- a) **swobodzie przepływu towarów**
- b) **swobodzie zakładania przedsiębiorstw i świadczenia usług**
- c) **swobodzie przepływu kapitału**
- d) **swobodzie przepływu osób**

Scenariusz lekcji 1

Temat lekcji: Otoczenie konkurencyjne firmy.

Zagadnienia:

- pojęcie przedsiębiorcy, przedsiębiorstwa i działalności gospodarczej,
- pojęcie otoczenia przedsiębiorstwa,
- czynniki makrootoczenia,
- elementy otoczenia konkurencyjnego firmy.

Cele operacyjne:

Uczeń:

- wyjaśnia pojęcia: przedsiębiorca, przedsiębiorstwo, działalność gospodarcza, otoczenie przedsiębiorstwa,
- stosuje przepisy Ustawy o swobodzie działalności gospodarczej, • charakteryzuje otoczenie, w którym działa przedsiębiorstwo,
- analizuje elementy otoczenia przedsiębiorstwa.

Metody i formy pracy na lekcji:

- pogadanka,
- dyskusja,
- praca z tekstem.

Pomoce dydaktyczne:

Komputer z dostępem do Internetu

Czas 45 minut

Przebieg lekcji

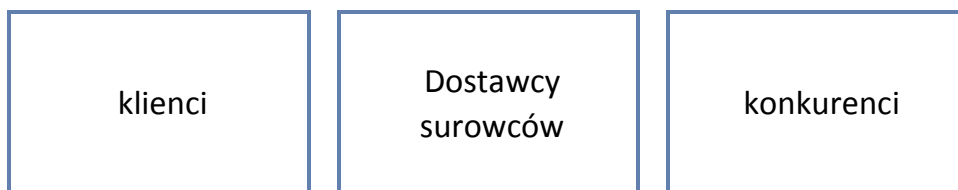
Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
1.	Część wstępna a. Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności. b. Zapisanie tematu lekcji. c. Zapoznanie z formami pracy na lekcji		5 min.

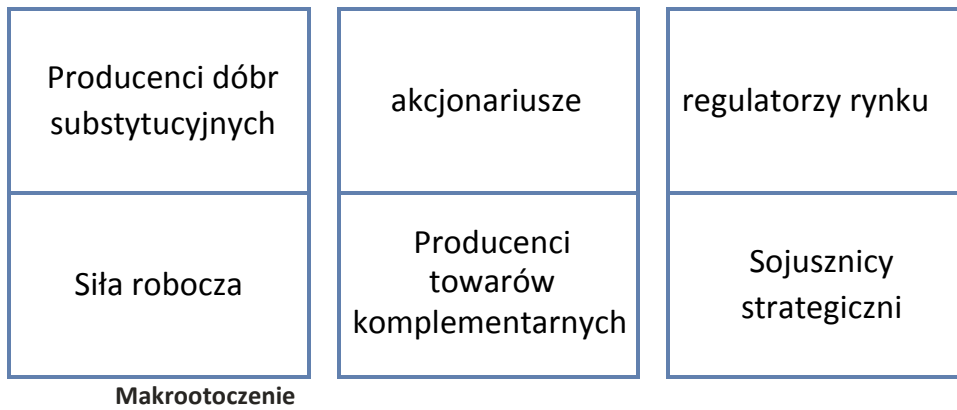
2.	<p>Część zasadnicza</p> <p>a. Praca z tekstem Ustawy o swobodzie wykonywania działalności gospodarczej:</p> <ul style="list-style-type: none"> - wyszukaj definicję działalności gospodarczej, - zdefiniuj pojęcie przedsiębiorcy, 	Uczniowie w grupach opracowują otrzymane zagadnienia	30 min.
	<p>-klasyfikacja przedsiębiorstw.</p> <p>b. Pogadanka na temat otoczenia przedsiębiorstwa, mikro- i makrootoczenia oraz ich elementów.</p> <p>c. Praca w grupach:</p> <p>-wpływ czynników makrootoczenia na przedsiębiorstwo, -wpływ elementów mikrootoczenia na przedsiębiorstwo.</p> <p>d. Prezentacje wyników prac na forum klasy.</p>		
3.	<p>Podsumowanie zajęć</p> <p>a. Powtórzenie najważniejszych zagadnień</p> <p>b. Ocena działań klasy</p> <p>c. Ocena pracy uczniów</p>		5 min.
4.	<p><u>Zadania dla ucznia:</u></p> <p>Który z elementów otoczenia ma największy wpływ na działalność przedsiębiorstwa.</p>		

Slajd1

Mikrootoczenie

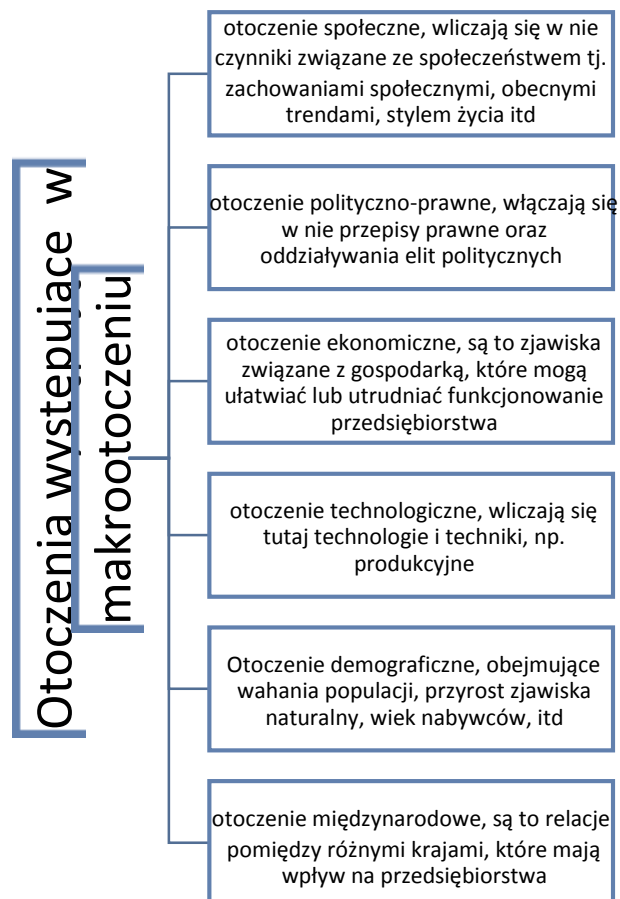
Na mikrootoczenie przedsiębiorstwa przypada otoczenie konkurencyjne zwane też otoczeniem bliższym. W ujęciu ekonomicznym są to wszystkie podmioty gospodarcze, które wpływają na firmę, ale na które wpływ może wywierać również przedsiębiorstwo. To mikrootoczenie określa warunki rozwoju i funkcjonowania firmy w jej branży i określonym geograficznie rynku. **Elementy mikrootoczenia**



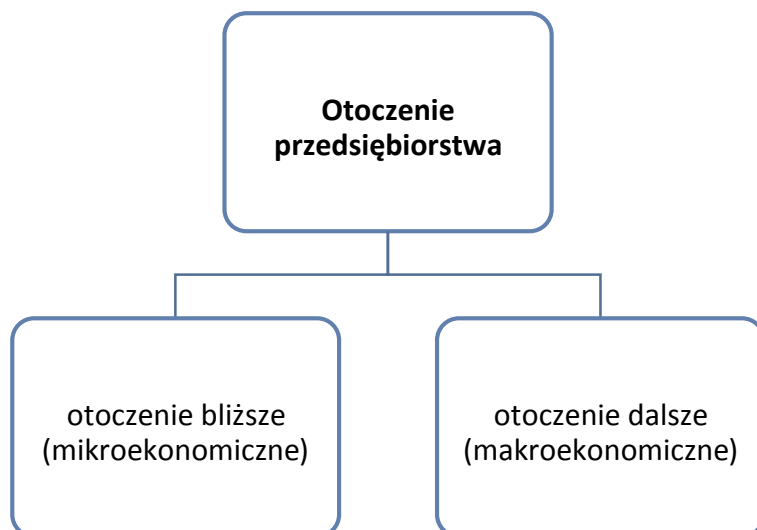


Makrootoczeniem przedsiębiorstwa są wszystkie czynniki i zjawiska, które mają bezpośredni wpływ na przedsiębiorstwo, jednak same nie mogą być przez nie regulowane.

Makrootoczenie tworzy więc warunki sprzyjające funkcjonowaniu firmy, a czynniki, które tworzą te warunki, nazywa się otoczeniami przedsiębiorstwa.



Otoczenie przedsiębiorstwa to całokształt zjawisk, procesów i instytucji kształtujących jego stosunki wymienne, możliwość sprzedaży, zakresy działania i perspektywy rozwojowe.



Scenariusz lekcji 2

Temat lekcji: Pomysł na firmę.

Zagadnienia:

- cele działalności przedsiębiorstwa,
- analiza SWOT,
- ryzyko prowadzenia działalności gospodarczej,
- strategia przedsiębiorstwa,
- biznesplan

Cele operacyjne:

Uczeń:

- wyjaśnia pojęcia: analiza SWOT, strategia przedsiębiorstwa, konkurencja,
- omawia cele działalności przedsiębiorstwa,
- opisuje sposoby realizacji celów przedsiębiorstwa,
- określa informacje niezbędne do oceny pomysłu na działalność gospodarczą,
- wymienia rodzaje strategii.

Metody i formy pracy na lekcji:

- pogadanka, • praca w grupach,
- burza mózgów.

Pomoce dydaktyczne

Komputer z dostępem do Internetu .

Czas 45 minut

Przebieg lekcji

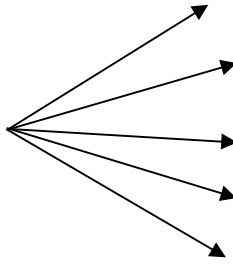
Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
1.	<p>Część wstępna</p> <p>a. Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności.</p> <p>b. Zapisanie tematu lekcji.</p> <p>c. Zapoznanie z formami pracy na lekcji</p>		5 min.
2.	<p>Część zasadnicza</p> <p>a. Pogadanka na temat celów działalności przedsiębiorstwa oraz sposobów ich realizacji.</p> <p>b. Praca w grupach: -wymień i scharakteryzuj cele działalności przedsiębiorstw opierając się na przykładach z rynku, -wymień i opisz sposoby realizacji celów przedsiębiorstw opierając się na przykładach z rynku.</p> <p>c. Prezentacje wyników prac na forum klasy.</p> <p>d. Jaki rodzaj działalności gospodarczej moglibyście podjąć? Co Was będzie ograniczać? -burza mózgów</p>	<p>Uczniowie pracują w oparciu o informacje z portali internetowych wykorzystując posiadane informacje z rynku;</p> <p>Uzupełniają schemat nr1</p>	30 min.
3.	<p>Podsumowanie zajęć</p> <p>a. Powtórzenie najważniejszych zagadnień</p> <p>b. Ocena działań klasy</p> <p>c. Ocena pracy uczniów</p>		5 min.
4.	<p>Zadania dla ucznia:</p> <p>Wady i zalety prowadzenia działalności gospodarczej.</p>		

Wszeczhronna analiza sytuacji przedsiębiorstwa lub szans projektu inwestycyjnego, systematyzująca jego mocne strony (strengths), słabe strony (weaknesses), szanse (opportunities) oraz zagrożenia (threats).

MOCNE STRONY	SŁABE STRONY
ZEWNĘTRZNE SZANSE	ZEWNĘTRZNE ZAGROŻENIA

SCHEMAT NR1

CELE DZIAŁALNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTWA



SŁOWNICZEK

Strategia przedsiębiorstwa jest to kierunek i zakres działania, który przedsiębiorstwo zamierza przyjąć w długim terminie, aby osiągnąć swoje cele i zyskać przewagę konkurencyjną. Strategia ma na celu zaadoptowanie przedsiębiorstwa i jego działań do zmian zachodzących w jego środowisku w taki sposób, aby zapewnić mu długotrwałe przetrwanie i rozwój.

Strategia przedsiębiorstwa obejmuje ogół jego działań oraz bierze pod uwagę środowisko wewnętrzne i zewnętrzne.

Typowe decyzje strategiczne

- Dokąd przedsiębiorstwo zmierza w długim terminie;
- W jakich rynkach przedsiębiorstwo zamierza uczestniczyć, jakie produkty i komu sprzedawać;
- Jak przedsiębiorstwo zamierza osiągać przewagę konkurencyjną;
- Jak przedsiębiorstwo zamierza pozyskiwać i wykorzystywać zasoby niezbędne do osiągnięcia celów strategicznych;
- Jak przedsiębiorstwo będzie się dopasowywać do swojego otoczenia;
- Jak przedsiębiorstwo będzie wypełniać oczekiwania wszystkich stron mających na nie wpływ od wewnątrz i na zewnątrz.

Poziomy strategii

Według popularnego modelu zarządzania strategicznego stworzonego przez Johnsona i Scholesa, strategia przedsiębiorstwa występuje na różnych jego poziomach:

- **Strategia całego przedsiębiorstwa** - dotyczy kierunku, w którym zmierza przedsiębiorstwo jako całość. Jest to niezwykle ważny poziom, gdyż to głównie tu brane są pod uwagę oczekiwania grup zewnętrznych, takich jak akcjonariusze.
- **Strategia jednostek biznesowych** - dotyczy sposobu, w jaki poszczególne jednostki biznesowe wewnątrz firmy działają w celu umożliwienia realizacji strategii przedsiębiorstwa. Decyzje strategiczne na tym poziomie dotyczą między innymi: sposobów rywalizacji na konkretnych rynkach, produkcji i sprzedaży określonych produktów, zaspokajania potrzeb poszczególnych grup klientów.
- **Strategia operacyjna** - dotyczy sposobu, w jaki każda funkcjonalna część przedsiębiorstwa działa w celu realizacji celów strategicznych jednostek biznesowych oraz strategii przedsiębiorstwa. Decyzje strategiczne na tym poziomie dotyczą między innymi: procesów biznesowych, metod zarządzania zasobami itp.

Niezwykle istotnym jest, aby strategia na wszystkich tych poziomach była ujednoczona. Rozbieżności pomiędzy celami strategicznymi na poszczególnych poziomach są często przyczyną nie osiągnięcia przez przedsiębiorstwo przewagi konkurencyjnej.

Horyzont czasowy strategii

Z założenia strategia przyjmuje długoterminowy horyzont czasowy - najczęściej podawaną wielkością jest tu horyzont minimum pięcioletni. Należy jednak pamiętać, że jest to tylko średnia. W rzeczywistości horyzont czasowy zależy od specyfiki branży. Strategie w branżach dóbr szybko zbywalnych oraz w wielu branżach wysokich technologii, ze względu na szybkość zmian w nich zachodzących, charakteryzują się krótkim horyzontem czasowym. Strategie w branżach z długimi czasami dostawy natomiast, np. branże budowlane lub przemysłu ciężkiego, jak również w większości branż kapitałochłonnych, charakteryzują się długimi horyzontami czasowym, często wykraczającymi poza wspomniane powyżej 5 lat.

Zalety tworzenia strategii

Strategia pomaga przedsiębiorstwom osiągać długoterminowy sukces. Wiele badań wskazuje na to, że przedsiębiorstwa tworzące i realizujące strategie biznesowe w długim terminie radzą sobie lepiej. Wynika to z tego, iż skuteczniej dostosowują się one do zmieniających się warunków. Przedsiębiorstwa nie tworzące strategii znacznie częściej są 'zaskakiwane' zmianami w ich otoczeniu, przez co reagują na nie zbyt późno.

Korzyści płynące ze strategii to między innymi:

- Nadanie przedsiębiorstwu jasnego kierunku działania;
- Świadome dopasowywanie przedsiębiorstwa do zmieniających się warunków rynkowych;
- Strategia jest punktem odniesienia pozwalającym na monitorowanie realizacji celów przedsiębiorstwa - funkcja kontrolna strategii;
- Jasna komunikacja kierunku przedsiębiorstwa pracownikom oraz środowiskom zewnętrznym.

<http://www.findict.pl/sloownik/strategia>

Scenariusz lekcji3

Temat lekcji: Biznesplan.

Zagadnienia:

- pojęcie biznesplan, misja i wizja firmy, strategie i przewaga konkurencyjna,
- zasady budowy biznesplanu,
- projekt własnego przedsiębiorstwa.

Cele operacyjne:

Uczeń:

- wyjaśnia pojęcia biznesplanu,
- omawia zasady budowy biznesplanu,
- określa informacje niezbędne do budowy biznesplanu,
- wskazuje przydatność biznesplanu w określonych sytuacjach,
- sporządza projekt własnego przedsiębiorstwa oparty na biznesplanie.

Metody i formy pracy na lekcji:

- analiza SWOT,
- metoda projektów,
- praca w grupach,
- kierowana obserwacja – film dydaktyczny

Pomoce dydaktyczne

Komputer z dostępem do Internetu

Czas 45 minut

Przebieg lekcji

Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
1.	Część wstępna a. Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności. b. Zapisanie tematu lekcji. c. Zapoznanie z formami pracy na lekcji		5 min.
2.	Część zasadnicza a. Prezentacja filmu „Biznesplan”. b. Praca w grupach; - cel pisania biznes planu,		30 min.

	<p>- informacje niezbędne do budowy biznesplanu,</p> <p>- struktura biznesplanu.</p> <p>c. Prezentacje wyników prac na forum klasy.</p>		
3.	<p>Podsumowanie zajęć</p> <p>a. Powtórzenie najważniejszych zagadnień</p> <p>b. Ocena działań klasy</p> <p>c. Ocena pracy uczniów</p>		5 min.
4.	<p><u>Zadania dla ucznia:</u></p> <p>Sporządź projekt własnego przedsięwzięcia oparty na biznesplanie.</p>		

Uwagi do realizacji: można wykorzystać animację „Biznesplan” ze strony http://www.nbportal.pl/pl/np/animacje/filmy_animowane/rynki

SŁOWNIK

Biznes plan (ang *business plan, corporate plan*) jest dokumentem planistycznym związanym z [działalnością globalną przedsiębiorstwa](#), którego zadaniem jest wskazanie [celów](#) oraz sposobów i środków do ich osiągnięcia. Biznes plan, jako zestaw dokumentów i analiz, ma szerokie zastosowanie w [organizacji](#), jak i poza nią. Umożliwia on przygotowanie i przeprowadzenie [przedsięwzięć](#), pozwala na pozyskanie środków finansowych od [inwestorów](#) i [banków](#).

Biznesplan powinien być przygotowany przez [kierownictwo firmy](#) lub przez wyspecjalizowaną komórkę analityczną w organizacji. Można także skorzystać z pomocy [konsultantów](#).

Biznes plan jest przygotowywany na okres do 2 lat (bliski horyzont planistyczny), 2 -10 lat (horyzont perspektywiczny). We współczesnej gospodarce, ze względu na postęp technologii, zmiany prawne, zmiany społeczne, plany przygotowywane na więcej niż 3 lata mają małą szansę na sprawdzenie się w praktyce. W dłuższych okresach skuteczniejsze może być wykorzystanie koncepcji [foresightu strategicznego](#).

Biznesplan - długofalowy i całościowy plan działalności organizacji gospodarczej lub realizacji przedsięwzięcia gospodarczego, który sporządzony jest w oparciu o kompleksową ocenę sytuacji strategicznej firmy. Plan stanowi dokument, w którym zawarte są cele organizacji lub przedsięwzięcia, sposób osiągnięcia opisanych celów oraz niezbędne zasoby przeznaczone do ich realizacji. Jest to narzędzie, które w jasny i czytelny sposób przedstawia i wyjaśnia cele i [strategie](#) firmy.

Tworzenie biznes planu wymaga przestrzegania kilku podstawowych zasad planowania:

- przyjmując założenia należy odnosić je do samodzielnych podmiotów funkcjonujących w gospodarce rynkowej,
- [otoczenie organizacji](#) determinuje i ogranicza jej zachowania,
- nie da się w pełni przewidzieć przyszłości,
- planowanie jest sposobem przetwarzania [informacji](#) w sposób umożliwiający sformułowanie celów organizacji oraz zwiększenie szansy na ich osiągnięcie,
- rezultatem planowania jest: ograniczenie niepewności, oszacowanie prawdopodobieństwa zagrożeń i szans, zmniejszenie [ryzyka podjęcia błędnych decyzji](#),

- dostosowanie funkcjonowania firmy do realizacji nadrzędnego celu powoduje wzrost efektywności w całej organizacji i stabilizuje jej działalność,
- kontrola w projektowaniu służy sprawdzeniu stopnia osiągnięcia celów (E. Filar, J. Skrzypek 2001, s.18).
- identyfikacja problemów (Analiza SWOT), wybór problemów wymagających rozwiązania w pierwszej kolejności,
- diagnoza bieżącej sytuacji organizacji (analiza strategiczna),
- planowanie niezbędnych działań,
- przygotowanie planu działania,
- wdrożenie,

Struktura biznes planu jest uzależniona od celów jego wykorzystania.

Przykładowy biznes plan może wyglądać następująco:

1. Streszczenie
2. Charakterystyka firmy
3. Aktualny stan działalności podstawowej (produkcyjnej, usługowej)
4. Analiza strategiczna
5. Ramowy rozdział zadań
6. Plan działalności gospodarczej (dla poszczególnych działów organizacji)
7. Zasady i warunki modyfikacji planu
8. Załączniki dotyczące sytuacji ekonomicznej

Kryteriami oceny biznes planu mogą być:

- celowość,
- wykonalność,
- operatywność (przejrzystość, prostota, zrozumiałość założeń),
- wielowariantowość,
- ograniczona szczegółowość,
- zupełność (kompletny opis całego przedsięwzięcia) • racjonalność.

http://mfiles.pl/pl/index.php/Biznes_plan

Misja jest zasadą działalności gospodarczej, której charakter określa kierownictwo organizacji na podstawie przyjętych kryteriów, np.: preferencji klientów, oferowanych produktów, przewagi konkurencyjnej. Jest ona charakterystyczną rolą przedsiębiorstwa wyrażającą jego odrębność. Jest ona często formułowana w sposób emfaticzny, z poletem i brakiem autentyzmu. Może stanowić pewne hasło identyfikujące pracowników z firmą i jej celami. Buduje image firmy.

Wizja jest opisem wizerunku przedsiębiorstwa w odległej przyszłości, przy założeniu wystąpienia korzystnych uwarunkowań. Jest to koncepcja pewnego modelu organizacji w przyszłości.

Scenariusz lekcji4

Temat lekcji: Formy organizacyjno-prawne przedsiębiorstw.

Zagadnienia:

- pojęcie formy organizacyjno-prawnej przedsiębiorstwa,
- klasyfikacja form prawnych przedsiębiorstw,
- osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą,
- spółki prawa handlowego,
- spółka cywilna,
- inne formy prowadzenia działalności gospodarczej.

Cele operacyjne:

Uczeń:

- wyjaśnia pojęcie formy organizacyjno-prawnej przedsiębiorstw,
- charakteryzuje formy prawne przedsiębiorstw,
- charakteryzuje spółki prawa handlowego i spółkę cywilną,
- posługuje się Kodeksem spółek handlowych, Kodeksem cywilnym i Ustawą o swobodzie wykonywania działalności gospodarczej.

Metody i formy pracy na lekcji:

- praca z tekstem,
- pogadanka,
- dyskusja.

Pomoce dydaktyczne

Komputer z dostępem do Internetu.

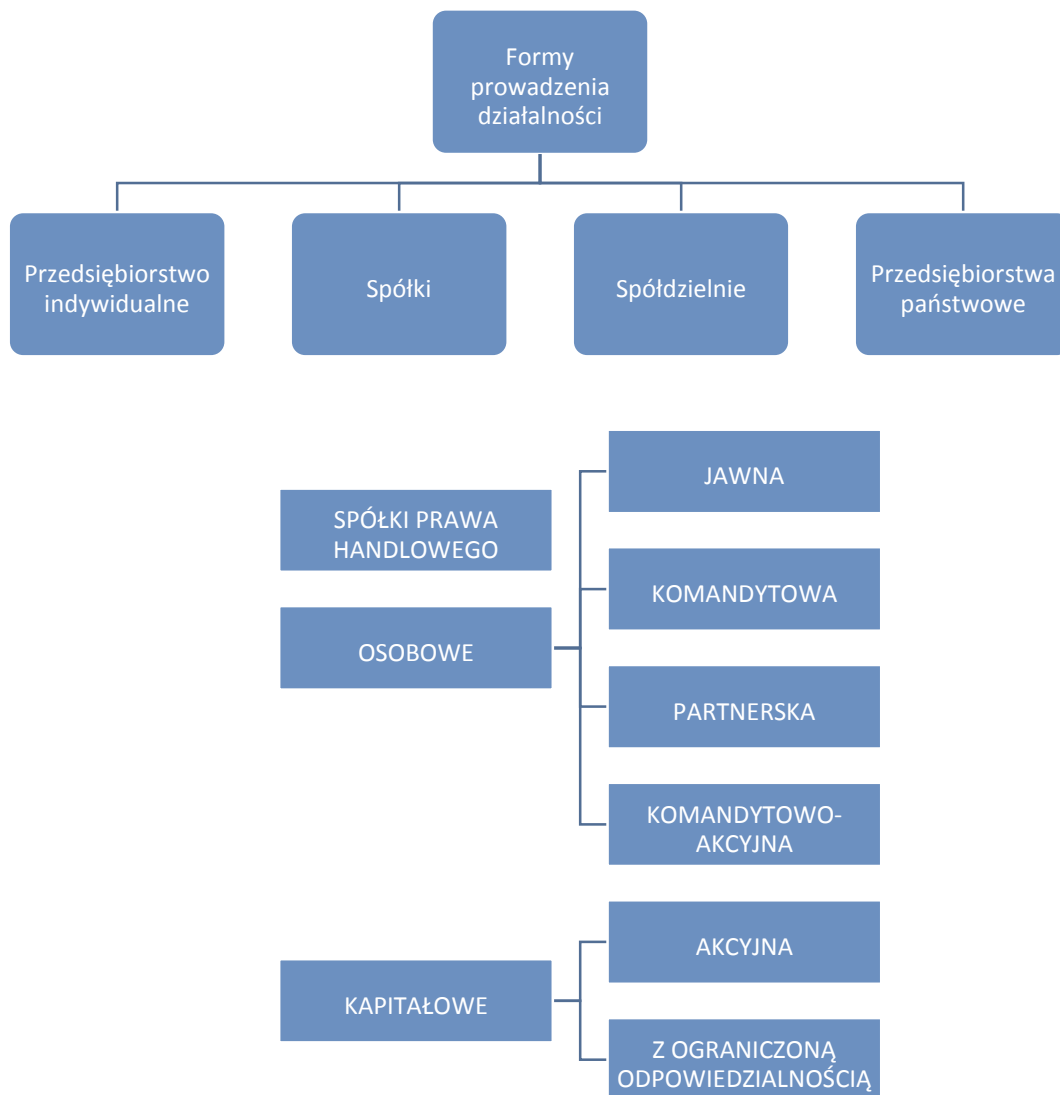
Czas 45 minut

Przebieg lekcji

Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
1.	Część wstępna a. Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności. b. Zapisanie tematu lekcji. c. Zapoznanie z formami pracy na lekcji		5 min.
2.	Część zasadnicza a. Pogadanka wyjaśniająca pojęcie forma organizacyjno-prawna przedsiębiorstw oraz przedstawienie klasyfikacji form prawnych przedsiębiorstw.	Uczniowie korzystają z tekstu Kodeksu spółek handlowych, Kodeksu cywilnego i Ustawy o swobodzie	30 min.

	<p>b. Praca grupowa - omów cechy spółek:</p> <ul style="list-style-type: none"> - jawnej, - partnerskiej, - komandytowej, - komandytowo-akcyjnej, - akcyjnej, - z ograniczoną odpowiedzialnością, - cywilnej. <p>d. Prezentacje wyników prac na forum klasy oraz uzupełnienie tabeli.</p>	wykonywania działalności gospodarczej, wyniki pracy będą zapisane w formie tabeli	
3.	<p>Podsumowanie zajęć</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Powtórzenie najważniejszych zagadnień b. Ocena działań klasy c. Ocena pracy uczniów 		5 min.
4.	<p><u>Zadania dla ucznia:</u></p> <p>Którą z form organizacyjno-prawnych wybrałbyś dla projektowanej przez Siebie działalności gospodarczej? Wybór uzasadnij.</p>		

SLAJD 1



TABELA

RODZAJ SPÓŁKI	RÓŻNICE MIĘDZY SPÓŁKAMI		
	FORMA ZAWARCIA	ZALETY	WADY
JAWNA			
PARTNERSKA			
KOMANDYTOWA			
KOMANDYTOWO- AKCYJNA			
AKCYJNA			
Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ			
CYWILNA			

SŁOWNIK

Przedsiębiorstwo indywidualne - jest najprostszą formą przedsiębiorstw. Przedsiębiorstwo indywidualne powoływane jest do działalności gospodarczej na podstawie ustawy o swobodzie działalności gospodarczej oraz odpowiednich przepisów Kodeksu cywilnego. Taka forma sprawdza się w przypadku małych biznesów rodzinnych. Stanowi część majątku właściciela. Nie ma osobowości prawnej. W nazwie musi zawierać imię i nazwisko właściciela. Zaletą są niskie koszty i prosta procedura założenia, proste metody zarządzania, możliwość wyboru prostych form rozliczenia z urzędem skarbowym. Natomiast wadą jest fakt, że za zobowiązania firmy właściciel odpowiada całym swoim majątkiem obecnym i majątkiem przyszłym.

Spółki - są to umowne związki, co najmniej dwóch współników (mogą to być osoby prawne), działających dla osiągnięcia wspólnego celu gospodarczego, dzięki wniesionemu do spółki kapitałowi w formie pieniężnej lub niepieniężnej

Wyróżnia się spółki cywilne, których działalność normuje Kodeks cywilny oraz spółki prawa handlowego, których forma prawno – organizacyjna jest oparta na Kodeksie spółek handlowych.

Spółki prawa handlowego dzielą się na:

1. spółki osobowe, które mogą być utworzone przez przynajmniej 2 wspólników, a jeśli po ich utworzeniu pozostanie w spółce tylko 1 wspólnik to spółka ulega rozwiązaniu; skład personalny spółki pozostaje stały; nie mają osobowości prawnej; wspólnicy sami prowadzą sprawy spółki i reprezentują ją na zewnątrz
2. spółki kapitałowe, które mogą być utworzone przez 1 osobę (z pewnymi wyjątkami-art. 301 par. 1 KSH) albo przez większą ilość osób; najważniejszy jest kapitał; skład personalny spółki ma charakter zmienny ze względu na przysługujące wspólnikom lub akcjonariuszom prawo do rozporządzania udziałem lub akcjami; są osobami prawnymi; działają poprzez powołane do tego organy zarządzające; wspólnicy akcjonariusze nie odpowiadają osobiście za zobowiązania spółki, która sama ponosi odpowiedzialność całym swoim majątkiem za swoją działalność

Ad. 1 spółki osobowe:

- a) jawna, która należy do co najmniej dwóch osób, nie posiada osobowości prawnej, celem jej jest działalność zarobkowa. Wspólnicy odpowiadają za zobowiązania spółki całym swym majątkiem, a zyski są dzielone proporcjonalnie do wkładu pracy i kapitału. Wspólnicy zwykle sami zarządzają firmą. Spółka ta zarezerwowana jest dla przedsiębiorców większych rozmiarów, o przychodach rocznych powyżej 400 tys. Euro. Umowa spółki powinna być zawarta na piśmie pod rygorem nieważności. Firma spółki jawnej powinna zawierać nazwiska lub firmy (nazwy) wszystkich wspólników albo nazwisko albo firmę (nazwę) jednego albo kilku wspólników oraz dodatkowe oznaczenie „spółka jawna”.
- b) partnerska, jest spółką osobową utworzoną przez wspólników- partnerów, którzy chcą pracować na własny rachunek pod znakiem firmy. Partnerami mogą być: adwokaci, aptekarze, architekci, księgowi, biegli rewidenci, brokerzy ubezpieczeniowi, notariusze, położne, radcy prawni, rzecznicy patentowi, tłumacze przysięgli, doradcy podatkowi, lekarze, stomatolodzy, weterynarze, pielęgniarki. Za swoją pracę pobierają honoraria indywidualne, z których część przekazują na utrzymanie spółki. Umowa spółki powinna być zawarta w formie aktu notarialnego. Nie posiada osobowości prawnej.
- c) komandytowa, jest spółka osobową, w której za zobowiązania spółki odpowiada w sposób nieograniczony co najmniej jeden wspólnik – komplementariusz, a jeden wspólnik – komandytariusz, odpowiada w sposób ograniczony, co do wysokości sumy komandytowej, jaką się ustala. Wpływ na bieżące funkcjonowanie firmy i prawo do jej reprezentowania ma jedynie komplementariusz. Spółka powstaje przez zawarcie umowy w formie aktu notarialnego i wpisanie do rejestru przedsiębiorców.
- d) komandytowo-akcyjna to spółka w której jeden ze wspólników jest akcjonariuszem spółki, posiada jej akcje. Kapitał zakładowy powinien wynosić co najmniej 50 tys. zł. W uchwale

Naczelny Sąd Administracyjny z 16 stycznia 2012 r. stwierdził, że dochód d wspólnika będącego akcjonariuszem w spółce komandytowo-akcyjnej podlega opodatkowaniu dopiero w przypadku otrzymania przez tego akcjonariusza dywidendy wypłaconej na podstawie uchwały walnego zgromadzenia o podziale zysku. Uchwała ta stwarza możliwość przesunięcia w czasie zapłaty podatku dochodowego, a tym samym możliwość optymalizacji podatkowej prowadzonej działalności gospodarczej. Jest to szczególny rodzajem spółki, który łączy w sobie zalety podatkowe spółek osobowych (unikanie podwójnego opodatkowania dochodów) i spółek kapitałowych (możliwość odroczenia płacenia podatku dochodowego aż do czasu, kiedy wspólnicy zdecydują się wypłacić dywidendę).

Ad. 2 spółki kapitałowe:

- e) akcyjna: posiada osobowości prawną, akcjonariusze wnoszą kapitał otrzymując akcje, które mogą być notowane na giełdzie, posiadacze akcji mają prawo do udziału w zyskach (dywidendy) i decydowania o losach spółki na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy, za bieżącą działalność spółki odpowiada jej zarząd, a decyzje strategiczne podejmuje rada nadzorcza oraz walne zgromadzenie. Jest zawierana w formie aktu notarialnego, organami spółki są: zarząd, rada nadzorcza, walne zgromadzenie akcjonariuszy, jako jedyna jest zobowiązana do publicznego udostępnienia informacji na temat wyników swej działalności. Jest to forma zarezerwowana dla dużych firm.
- f) z ograniczoną odpowiedzialnością: posiada osobowość prawną, właściciele odpowiadają za zobowiązania spółki tylko do wysokości wniesionych wkładów (pieniężnych lub rzeczowych), forma bardziej bezpieczniejsza niż spółka jawna. Sp. z o.o. musi być wpisana do rejestru sądowego, umowa spółki jest zawierana w formie aktu notarialnego, organami władzy spółki są: zarząd, rada nadzorcza oraz zgromadzenie wspólników, wspólnicy muszą wnieść udziały w wysokości 100% wartości w momencie podpisania umowy, spółka z o.o. jest wybierana najczęściej jako forma prawnoprawno - organizacyjna działalności gospodarczej o szerszym zakresie

Spółka cywilna powstaje w drodze umowy zawieranej pomiędzy wspólnikami, zobowiązuje wspólników do osiągnięcia wspólnego celu gospodarczego, majątek spółki cywilnej składa się z wkładów wnoszonych przez poszczególnych wspólników w postaci kapitału, środków trwałych (tzw. aportu rzeczowego) lub zapewnienia świadczenia jakiejś usługi, nie posiada osobowości prawnej, podmiotami prawa są wspólnicy, odpowiadający za zobowiązania spółki w sposób solidarny zarówno majątkiem spółki, jak i majątkiem indywidualnym. W przypadku, gdy przez dwa lata przychody przekraczają równowartość 400 tys. euro, spółka musi być wpisana do rejestru przedsiębiorców, tym samym przestaje być spółką cywilną, a zaczyna być spółką jawną.

Scenariusz lekcji 5

Temat lekcji: Zakładam firmę.

Zagadnienia:

- pojęcie Krajowego Rejestru Sądowego, Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej
- procedura uruchomienia działalności gospodarczej,
- wymagania związane z zakładaniem przedsiębiorstwa.

Cele operacyjne:

Uczeń:

- wyjaśnia pojęcie Krajowego Rejestru Sądowego, Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej,
- rozróżnia formy prawno-organizacyjne prowadzenia działalności podlegające rejestracji w KRS lub CEIDG,
- opisuje wymagania związane z zakładaniem przedsiębiorstwa,
- opisuje procedury związane z zakładaniem przedsiębiorstwa,
- wypełnia dokumenty wymagane przy rejestracji działalności gospodarczej.

Metody i formy pracy na lekcji:

- wykład,
- praca z tekstem,
- kierowanie nabywaniem umiejętności praktycznych.

Pomoce dydaktyczne

Komputer z dostępem do Internetu

Czas 45 minut

Przebieg lekcji

Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
1.	Część wstępna a. Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności. b. Zapisanie tematu lekcji. c. Zapoznanie z formami pracy na lekcji		5 min.
2.	Część zasadnicza a. Nauczyciel wyjaśnia podstawy prawne i cel działania Krajowego Rejestru Sądowego, Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej	Uczniowie pracują w grupach z tekstem aktów prawnych, a następnie prezentowane wyniki zapisują w formie	30 min.

	<p>b. Praca z tekstem aktów prawnych – praca w grupach:</p> <ul style="list-style-type: none"> - wymień i omów kolejne kroki zakładania firmy, - wymień i omów wymagania związane z zakładaniem firmy <p>c. Prezentacje wyników prac na forum klasy – schemat zakładania firmy.</p>	schematu.	
3.	<p>Podsumowanie zajęć</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Powtórzenie najważniejszych zagadnień b. Ocena działań klasy c. Ocena pracy uczniów 		5 min.
4.	<p><u>Zadania dla ucznia:</u></p> <p>Jakie formularze musiałbyś wypełnić zakładając projektowaną przez Ciebie działalność gospodarczą?</p>		

Uwagi do realizacji: Uczniowie bazują na zaprojektowanej na wcześniejszych lekcjach działalności gospodarczej.

SCHEMAT REJESTRACJI DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

KOLEJNOŚĆ DZIAŁAŃ	NAZWA URZĘDU/INSTYTUCJI	OPIS FORMALNOŚCI	NAZWA FORMULARZA

Procedurę podejmowania działalności rozpoczynamy od rejestracji. Przedsiębiorcy działający jednoosobowo oraz wspólnicy spółek cywilnych rejestrowani są w Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej, którą prowadzi Minister Gospodarki (uprzednio Ewidencji Działalności Gospodarczej, którą prowadził Wójt, Burmistrz, Prezydent Miasta).

W przypadku wyboru działalności w formie spółki osobowej albo kapitałowej rejestracji dokonujemy w [Krajowym Rejestrze Sądowym](#), prowadzonym przez sądy rejonowe właściwe ze względu na siedzibę tworzonej spółki. Wymagane formularze dostępne są w sądach.

Wniosek o wpis do CEIDG (formularz CEIDG-1) stanowi także:

- wniosek o nadanie numeru REGON,
- zgłoszenie do urzędu skarbowego (rejestracja, nadanie NIP, wybór formy opodatkowania),
- zgłoszenie płatnika składek do ZUS lub oświadczenie o kontynuowaniu ubezpieczenia w KRUS.

Wszelkie czynności związane z wpisem do CEIDG są [BEZPŁATNE](#).

Do wniosku o wpis do CEIDG można dołączyć **zgłoszenie rejestracyjne do podatku VAT** (formularz VAT-R) oraz potwierdzenie wniesienia opłaty skarbowej (170 zł), ale tylko w przypadku dysponowania podpisem elektronicznym weryfikowanym za pomocą kwalifikowanego certyfikatu. Zgłoszenia do VAT można dokonać także w urzędzie skarbowym. Czynności te wykonać powinniśmy przed dniem dokonania pierwszej sprzedaży towarów lub usług. Zgłoszenia tego nie muszą składać podatnicy zwolnieni od podatku ze względu na limit obrotów (zwolnienie podmiotowe – 150 000 zł) lub wykonujący czynności zwolnione od VAT (zwolnienie przedmiotowe).

Wniosek o wpis do CEIDG można złożyć za pośrednictwem strony CEIDG ([firma.gov.pl](#)). Możliwe jest także przygotowanie wniosku on-line i późniejsze udanie się do najbliższego urzędu gminy/miasta celem potwierdzenia tożsamości wnioskodawcy.

Zgłoszenie osoby ubezpieczonej czyli osoby prowadzącej działalność gospodarczą oraz innych ubezpieczonych (osoby współpracującej, pracowników, zleceniobiorców) do ubezpieczeń społecznych lub ubezpieczenia zdrowotnego następuje niezależnie od złożenia wniosku CEIDG-1, w formie zgłoszenia ZUS ZUA albo ZUS ZZA, przekazywanego w [formie elektronicznej](#) lub pisemnej bezpośrednio do ZUS. Przedsiębiorca jest zobowiązany do złożenia dokumentu ZUS ZUA lub ZUS ZZA w terminie 7 dni od dnia powstania obowiązku ubezpieczeń. Szczegóły na stronie <http://www.zus.pl/>.

Osoby, które po 24 sierpnia 2005 r. rozpoczęły prowadzenie pozarolniczej działalności gospodarczej, przez okres 24 miesięcy kalendarzowych (zawieszenie działalności nie wstrzymuje biegu tego okresu) od dnia rozpoczęcia wykonywania tej działalności mogą opłacać składki na ubezpieczenia społeczne od zadeklarowanej przez siebie kwoty, nie niższej jednak niż 30% kwoty minimalnego wynagrodzenia za pracę, którego wysokość w 2013 r. wynosi 1600 zł.

Z preferencyjnych zasad opłacania składek nie mogą skorzystać osoby, które:

- w okresie ostatnich 60 miesięcy kalendarzowych przed dniem rozpoczęcia wykonywania działalności gospodarczej prowadziły pozarolniczą działalność,
- wykonują działalność gospodarczą na rzecz byłego pracodawcy, na rzecz którego przed dniem rozpoczęcia działalności gospodarczej w bieżącym lub w poprzednim roku kalendarzowym wykonywały w ramach stosunku pracy lub spółdzielczego stosunku pracy czynności wchodzące w zakres wykonywanej działalności gospodarczej.

Składki na ubezpieczenia od tak ustalonej podstawy wymiaru mogą opłacać jedynie osoby prowadzące pozarolniczą działalność gospodarczą na podstawie przepisów o działalności gospodarczej lub innych przepisów szczególnych, w tym wspólnicy spółki cywilnej.

Zakładając działalność gospodarczą należy określić czym będzie się zajmować nasza firma. W tym celu należy wybrać odpowiednie kody z [Polskiej Klasyfikacji Działalności PKD 2007](#) na stronie GUS lub skorzystać z [Wyszukiwarki kodów PKD](#) na stronie EUGO.

Należy także wskazać **nazwę firmy**. Dla przedsiębiorcy będącego osobą fizyczną jest nią, z mocy prawa - imię i nazwisko, które może być uzupełnione przez inne, dowolnie obrane określenia (np. pseudonim, określenia wskazujące na przedmiot działalności gospodarczej lub miejsca jej prowadzenia). Nazwa firmy powinna dostatecznie odróżniać się od firm innych przedsiębiorców prowadzących działalność na danym rynku oraz nie powinna wprowadzać w błąd (w szczególności co do osoby przedsiębiorcy, przedmiotu działalności przedsiębiorcy, miejsca działalności oraz źródeł zaopatrzenia) lub w inny sposób naruszać zasady prawdziwości firmy, zwłaszcza co do formy działalności przedsiębiorcy.

Wraz ze złożeniem wniosku o pierwszy wpis do CEIDG należy dokonać **wyboru formy opodatkowania podatkiem dochodowym** oraz wskazać formę wpłaty zaliczki. W przypadku wyboru karty podatkowej, do wniosku można dołączyć zgłoszenie PIT-16. Zmiana wyboru formy opodatkowania w trakcie wykonywania działalności gospodarczej jest możliwa tylko na zasadach określonych w przepisach podatkowych. Ogólnie rzecz biorąc, wybrana forma opodatkowania wiąże przedsiębiorcę do końca danego roku rozliczeniowego. Szczegółowe informacje dotyczące poszczególnych form opodatkowania zawarte są w broszurze informacyjnej Ministerstwa Finansów - [Pobierz poradnik \[415KB\]](#).

Rozpoczęcie wykonywania działalności w formie spółki cywilnej wymaga podjęcia następujących kroków:

- uzyskanie wpisu w CEIDG przez wspólników będących osobami fizycznymi,
- zawarcie umowy spółki cywilnej (na piśmie),
- zgłoszenie do GUS i uzyskanie nr REGON spółki - wniosek na druku [RG-1](#) składa się we właściwym dla siedziby spółki urzędzie statystycznym (wolny od opłat),
- zgłoszenie identyfikacyjne do urzędu skarbowego i uzyskanie NIP spółki – wniosek na druku [NIP-2](#), [NIP-D](#) (wolny od opłat), złożenie deklaracji oraz zapłata podatku od czynności cywilnoprawnych w urzędzie skarbowym właściwym ze względu na siedzibę spółki (stawka podatku wynosi 0,5%, podstawę opodatkowania stanowi wartość wkładów wniesionych do majątku spółki) - deklaracja na druku [PCC-3](#), [PCC-3A](#) (termin – 14 dni), zgłoszenie rejestracyjne do podatku VAT - formularz [VAT-R](#) (opłata skarbową – 170 zł, termin – przed dniem dokonania pierwszej sprzedaży towarów lub usług),
- zmiana wpisu w CEIDG przez wspólników będących osobami fizycznymi – uzupełnienie informacji o NIP i REGON spółki - wniosek [CEIDG-1](#) (wolny od opłat, termin – 7 dni).

Przedsiębiorcą jest wspólnik spółki cywilnej. Spółka cywilna jest jednostką organizacyjną nieposiadającą osobowości prawnej. Opodatkowaniu dochodu uzyskiwanego przez spółkę cywilną podlegają wspólnicy. Jeżeli spółka będzie zatrudniać pracowników czy zleceniobiorców należy dokonać zgłoszenia jej jako płatnika składek w ZUS – formularz [ZUS ZPA](#) (termin – 7 dni od dnia powstania obowiązku ubezpieczeń). Wspólnicy spółki dokonują zgłoszenia do ubezpieczeń samodzielnie (płatnikiem jest wspólnik). Składka na ubezpieczenie zdrowotne musi być opłacana od każdego rodzaju pozarolniczej działalności.

Uzyskanie wpisu w ewidencji albo KRS nie zawsze jest jednak wystarczające, byśmy mogli podjąć działalność gospodarczą. Po pierwsze, wiele rodzajów działalności wymaga posiadania odpowiednich kwalifikacji zawodowych (jako przedsiębiorcy jesteśmy zobowiązani zapewnić posiadanie tych kwalifikacji). Najczęściej nie musimy posiadać tych kwalifikacji sami, a wystarczy, gdy zatrudnimy osoby z niezbędnymi kwalifikacjami do wykonywania określonych czynności. Wyjątkiem są pewne tylko zawody (zwłaszcza medyczne i prawnicze), w których wymaga się, by kwalifikacje zawodowe posiadał sam przedsiębiorca – jeżeli zatem sami ich nie posiadamy, to nie wystarczy, że zatrudnimy odpowiednią osobę.

Drugą grupę barier prawnych, jakie niejednokrotnie musimy pokonać dla legalizacji naszej działalności jest tzw. reglamentacja działalności gospodarczej, tj. obowiązek uzyskania koncesji, zezwolenia albo wpisu w [rejestrze działalności regulowanej](#). Obowiązki te dotyczą ponad 80 różnych rodzajów działalności gospodarczej. Reglamentacja oznacza, że nie możemy podjąć działalności, jeżeli nie spełnimy przewidzianych prawem szczególnych jej warunków. W przypadku koncesji i zezwoleń musimy nadto wystąpić do właściwego organu z wnioskiem o ich udzielenie. W przypadku działalności regulowanej wystarczy złożenie oświadczenia (prawdziwego!) o spełnianiu tych warunków. Dopiero po uzyskaniu koncesji, zezwolenia albo zaświadczenia o wpisie do rejestru działalności regulowanej, możemy rozpocząć działalność. Wyjątkiem jest tu działalność

regulowana, którą możemy także podjąć po upływie 14 dni od złożenia wspomnianego oświadczenia, jeżeli organ prowadzący rejestr nic w tym czasie w naszej sprawie nie zrobił.

<http://www.mg.gov.pl>

Scenariusz lekcji 6 Temat lekcji:

Konflikty w firmie.

Zagadnienia:

- pojęcia: konflikt, zespół, negocjacje,
- przyczyny konfliktów w zespole,
- metody rozwiązywania konfliktów,
- zasady negocjacji,
- fazy negocjacji.

Cele operacyjne:

Uczeń:

- wyjaśnia pojęcia: zespół, konflikt, negocjacje,
- wymienia i analizuje przyczyny konfliktów
- identyfikuje konflikty w zespole
- proponuje metody rozwiązania konfliktów w zespole
- charakteryzuje zasady negocjacji
- wymienia i charakteryzuje fazy negocjacji

Metody i formy pracy na lekcji:

- burza mózgów,
- pogadanka,
- wykład,
- metoda symulacyjna.

Pomoce dydaktyczne

Komputer z dostępem do Internetu

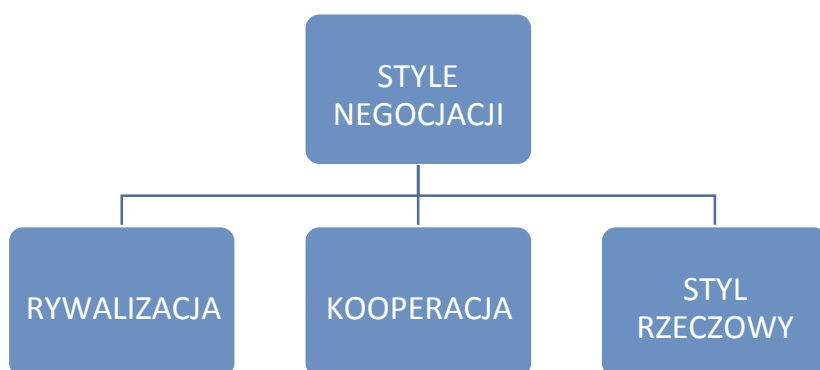
Czas 45 minut

Przebieg lekcji

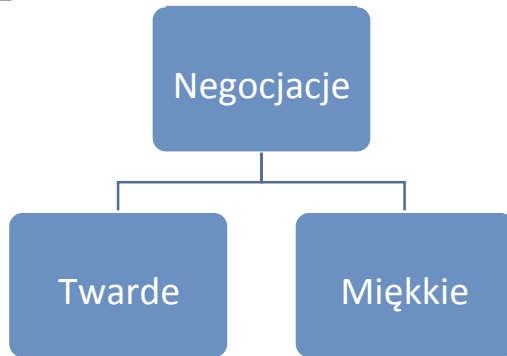
Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
1.	Część wstępna a. Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności. b. Zapisanie tematu lekcji. c. Zapoznanie z formami pracy na lekcji		5 min.
2.	Część zasadnicza a. Burza mózgów:	Uczniowie wymieniają skojarzenia i wspólnie definiują pojęcie zespołu, następnie	30 min.

	<ul style="list-style-type: none"> - skojarzenia z pojęciem zespół, - przyczyny konfliktów w zespole <p>b. Praca w grupach: przeanalizuje wybrany przez Was konflikt w waszej klasie i określcie, co było jego przyczyną i jak go rozwiązaście.</p> <p>c. Prezentacje wyników prac na forum klasy.</p> <p>d. Pogadanka wyjaśniająca pojęcie negocjacji i zasad jej prowadzenia.</p> <p>e. Praca w grupach: przygotujecie się do negocjacji z nauczycielem na temat zmiany terminu sprawdzianu-jedna część klasy wcieli się w rolę nauczyciela, druga w rolę ucznia.</p> <p>f. Wybrani przedstawiciele grup prowadzą negocjacje.</p>	wymieniają przyczyny konfliktów w zespole	
3.	<p>Podsumowanie zajęć</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Powtórzenie najważniejszych zagadnień b. Ocena działań klasy c. Ocena pracy uczniów 		5 min.
4.	<p><u>Zadania dla ucznia:</u></p> <p>Dokonaj analizy prowadzonych w czasie lekcji negocjacji, oceń ich przebieg, styl</p>		

SLAJD1

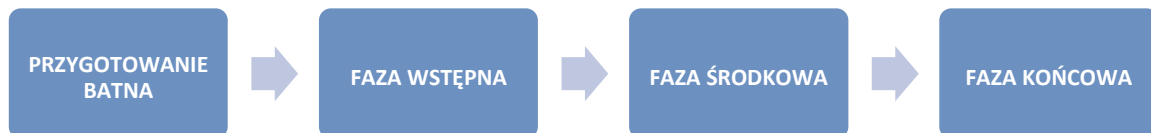


SLAJD2



SLAJD3

FAZY PROCESU NEGOCJACJI



SŁOWNICZEK

Konflikt - proces, w którym jedna ze stron podejmuje świadome wysiłki zmierzające do udaremnienia dążeń drugiej strony, blokując osiągnięcie przez nią celu lub blokując działania w jej interesie.

Pozytywne konsekwencje konfliktu:

- **wzrost motywacji** - zwiększenie zaangażowania w realizację stawianych przez jednostkę lub grupę zadań, może stymulować zainteresowanie problemem,
- **innowacyjność** - skłania do poszukiwania nowych lepszych rozwiązań, powoduje konfrontowanie różnych opinii,
- **sygnał dysfunkcjonalności** - daje sygnał ostrzegawczy o złym funkcjonowaniu określonych obszarów, np. komunikacji wewnątrz grupy,
- **przyrost wiedzy** - pogłębienie wiedzy na swój temat, jak i na temat partnera, konfliktu; poznanie, zhierarchizowanie swoich potrzeb, lepsze poznanie partnera, jego pragnień, celów, systemu wartości i uczuć,
- **wzrost zaufania** - pozytywne rozwiązanie konfliktu może przyczynić się do zwiększenia zaufania między uczestnikami sporu, zbliżenia partnerów,
- **poczucie sprawiedliwości** - świadomość ta zwiększa motywację do działania na rzecz rozwoju organizacji.

Negatywne konsekwencje konfliktu:

- atmosfera napięcia
- stres
- negatywne emocje, np. pojawiająca się jawna lub ukryta agresja • spadek efektywności pracy
- chaos organizacyjny

- podział wewnątrz grupy, zespołu
- narastające objawy wrogości lub niechęci
- utrudniona komunikacja i współpraca w grupie
- spadek energii i jej rozproszenie, zamiast nastawienia na rozwiązanie problemu

Rodzaje konfliktów:

Konflikt wewnętrzny powstaje wówczas, gdy osoba nie wie, jakiej pracy się od niej oczekuje, gdy występują sprzeczności między stawianymi wymaganiami, gdy oczekuje się od niej więcej, niż jest w stanie zrobić.

Konflikt między osobami wybucha najczęściej na skutek nacisków związanych z odgrywaniem ról, nieradzeniem sobie z różnicami osobowościowymi (typ gwiazdy kontra typ sumienny czy dramatyczny osobowości).

Konflikt między jednostką a grupą jest spowodowany sposobem reagowania różnych osób w grupie na naciski wywierane przez grupę roboczą, zmierzające do wymuszenia konformizmu - osoba może być karana przez grupę za przekraczanie czy nierespektowanie przyjętych przez nią norm i wartości.

Konflikt między grupami najczęściej pojawia się między pracownikami i ich szefami oraz między linią a sztabem. Członkowie różnych działów mają różne cele, horyzonty czasowe, orientacje interpersonalne i sposoby rozwiązywania problemów.

Konflikt między organizacjami tzw. konkurencja – uważany za pożądany i nieodłączny, by grupa pracowała efektywnie i konstruktywnie **Przyczyny konfliktów:**

- sprzeczne, trudne do pogodzenia pragnienia, potrzeby, cele, wartości uczestników sporu;
- rywalizacja o ograniczone zasoby (kapitał, liczbę pracowników, ilość materiałów, czas, przestrzeń itp.);
- pragnienie autonomii i potrzeba kontroli;
- różnice w celach i zadaniach;
- różnice wartości lub poglądów;
- wprowadzanie zmian (Spencer Johnson „Kto zabrał mój ser”).

Sposoby radzenia sobie z konfliktem:

- rywalizacja
- współpraca
- unikanie
- kompromis
- bierność – zdanie się na los

Metody kierowania konfliktem:

stymulowanie konfliktu	<p>w grupie, gdy jej efektywność maleje:</p> <p>zatrudnienie nowych kierowników, których cele, doświadczenia, wartości, style odbiegają od przyjętej w danym miejscu normy</p> <p>zmiana struktury organizacji – rozbitcie dawnych zespołów, działów oraz ich reorganizacja zachęcanie do współzawodnictwa (obietnice nagród, premii, wyróżnień)</p>
------------------------	--

ograniczanie/ tłumienie konfliktu	gdy poziom konfliktu w grupie jest zbyt wysoki, ujemnie wpływa na efektywność: wprowadzenie nadrzędnego celu dla obu stron konfliktu zjednoczenie wokół wspólnego wroga
rozwiązanie konfliktu	

na podstawie: J.A.F. Stoner, *Kierowanie*, PWE, Warszawa 1996, s. 337

NEGOCJACJE (*negotiations*) - stanowią jeden z podstawowych wyznaczników działalności firmy na rynku. W ogólnym rozumieniu negocjacje traktowane są jako jeden ze sposobów na rozwiązywanie zaistniałych sytuacji konfliktowych. Bardziej specjalistyczna definicja określa negocjacje jako dwustronny proces komunikowania się, którego głównym założeniem jest dążenie do osiągnięcia porozumienia.

TECHNIKI NEGOCJACJI:

Zgodnie z definicją M.Stalmaszczyka, techniki negocjacji to "sposoby werbalizowania żądań, czynienia ustępstw, kamuflowania nadmiernej chęci szybkiego osiągnięcia porozumienia, stosowania oporu przed zabiegami oponenta do przechylenia korzyści negocjacyjnej na swoją stronę, stosowania presji psychologicznej mającej osłabić sprawność negocjacyjną drugiej strony i inne temu podobne zabiegi i chwyt".

Z punktu widzenia technik wykorzystywanych w negocjowaniu, istotną rolę odgrywa umiejętność odpowiedniego **ustępowania**.

Umiejętne i skuteczne ustępowanie w negocjacjach wiąże się z przestrzeganiem pewnych określonych zasad, wśród których najważniejsze to:

- **Ustępstwa nie mogą być zbyt duże** - zazwyczaj największe znaczenie ma sam fakt pójścia na ustępstwo niż jego rozmiar. Należy pamiętać, że niewielkie ustępstwo zazwyczaj powoduje chęć rewanżu, natomiast duże - może prowadzić do zachłanności.
- **Ustępować należy z oporem i niezbyt szybko** - konieczność dłuższego i bardziej przekonującego starania się daje w efekcie więcej satysfakcji i zadowolenia, ponieważ zdecydowanie bardziej ceni się coś, o co należy ciężiej i dłużej zabiegać.
- **Nie każde ustępstwo należy odwzajemniać** - nie w każdej sytuacji zachodzi potrzeba rewanżowania się za ustępstwo. Czasami zdarza się, że odwzajemnione ustępstwo nie jest sprawiedliwe.
- **Należy stopniowo zmniejszać ustępstwa** - takie postępowanie wymusza na drugiej stronie konieczność wcześniejszego zadeklarowania się, np. podpisania umowy, co wynika z przeświadczenia, że wkrótce nadejdzie granica możliwości naszego partnera.
- **Należy zdecydowanie unikać zasady "dzielenia różnicy na pół"** -
- z matematycznego punktu widzenia takie postępowanie jest zazwyczaj niekorzystne dla obydwu stron.
- **Konieczne należy być ostrożnym i strzec się potęgowania ustępstw przy końcu negocjacji** - jest to technika mająca na celu rozszerzanie wymagań i żądań mimo pozornego zakończenia negocjacji.
- **Do każdej tzw. "absurdalnej propozycji" drugiej strony należy zawsze podchodzić z dystansem** - tego typu działania stosowane są często w celu wybadania stanowiska oraz stopnia determinacji. W przypadku zaistnienia takiej sytuacji nie należy w żadnym razie kierować się emocjami, lecz omówić z drugą stroną absurdalność przedstawionej propozycji.
- **Nie należy jako pierwszy ustępować w istotnych sprawach** - taki sposób postępowania jest postrzegany jako przyznanie się do nieumiejętności prowadzenia skutecznych negocjacji. Korzystne jest natomiast górowanie nad partnerem odnośnie spraw mniej ważnych.

Ponadto, w negocjacjach należy także stosować inne, równie ważne, zasady dotyczące ustępstw:

- Nie wolno zdradzać swojego zadowolenia spowodowanego ustępstwem poczynionym przez stronę przeciwną.
- Należy zwrócić baczną uwagę, czy druga strona zdaje sobie sprawę z wagi
- i znaczenia pozyskanego ustępstwa.

- Trzeba cały czas mieć na uwadze poczynione wcześniej ustępstwa i co jakiś czas przypominać o nich partnerowi w negocjacjach.
- Nie należy przyjmować za pewnik, że oponent właściwie oceni i będzie potrafił docenić uzyskane ustępstwa.
- Przed poczynieniem jakichkolwiek ustępstw, należy najpierw szczegółowo zapoznać się z oczekiwaniami i warunkami strony przeciwnej.
- **Należy mierzyć wysoko** - należy osiąść umiejętność odpowiedniego dostosowania poziomu wymagań i żądań do aktualnej sytuacji. Z jednej strony bowiem, żądania negocjatora będące na dość wysokim poziomie mogą mieć niezwykle korzystny wpływ na rezultaty, jakie osiągnie on w wyniku negocjacji. Natomiast z drugiej strony, może zaistnieć sytuacja, w której zbyt wysokie i nie mające konkretnego uzasadnienia żądania mogą wywołać w drugim negocjatorze irytację, co niewątpliwie przyczyni się do skomplikowania się negocjacji. Najlepszym rozwiązaniem jest zatem przedstawianie takich żądań, które z punktu widzenia drugiej strony zostaną uznane za spore, ale nie przesadzone. Taka strategia postępowania obudzi w przeciwniku respekt i nie spowoduje jego zniechęcenia i zniecierpliwienia, a w efekcie okaże się dla nas bardzo korzystna.
- **Nie należy wyrażać zgody na pierwszą przedstawioną propozycję** - należy wykazać się rozsądkiem i cierpliwością, ponieważ zwykle pierwsza propozycja nie jest korzystna, a druga strona ma świadomość konieczności pójścia na ustępstwa. Wyrażenie zgody na pierwszą przedstawioną propozycję traktowane jest jako słabość, która świadczy o nieumiejętności prowadzenia negocjacji.

TECHNIKA "DOBRY-ZŁY FACET" - jedna ze stron prowadzących wspólne negocjacje składa się z dwóch osób-negocjatorów. Jeden z nich daje początek negocjacjom poprzez stawianie zbyt wygórowanych żądań, często z równoczesnym ośmieszaniem bądź obrażaniem strony przeciwnej. Stwarza to nieprzyjemną i stresującą atmosferę, która niekorzystnie wpływa na negocjacje. Z kolei drugi negocjator wkraczając w tym momencie do akcji, przejmuje inicjatywę i zaczyna stosować technikę małych ustępstw. Jest przy tym bardzo grzeczny, uśmiechnięty i pozornie przychylnie nastawiony. Jego celem jest oczywiście osiągnięcie jak najlepszych korzyści dla swojej strony. Udaje mu się to dzięki zastosowaniu techniki małych ustępstw, która tylko pozornie jest korzystna dla obydwu stron. W rezultacie korzyści z jej zastosowania osiąga tylko strona "dobry-zły facet".

TECHNIKA SYTUACJI HIPOTETYCZNEJ typu "CO BY BYŁO, GDYBY..." - jest to technika, która, jak sama nazwa wskazuje, polega na zadawaniu pytań typu "co by było, gdyby...". Celem zadawania tego rodzaju pytań jest określenie realnych możliwości partnera w negocjacjach i wybadanie aktualnej sytuacji.

TECHNIKA OGRANICZONYCH KOMPETENCJI - technika ta polega na uzyskaniu przewagi nad przeciwnikiem poprzez odmówienie zaakceptowania propozycji. Swoją odmowę uzasadnia się brakiem odpowiednich kompetencji lub ograniczeniem w ich posiadaniu.

TECHNIKI POLEGAJĄCE NA WYKORZYSTANIU CZASU

Praktyczne przykłady technik związanych z wykorzystaniem czasu:

- W pełni świadome przedłużanie negocjacji w przypadku, gdy drugiej stronie zależy na możliwie szybkim ich zakończeniu.
- Świadome unikanie podjęcia ostatecznej decyzji w przekonaniu, że wkrótce dojdzie do korzystnej dla nas zamiany rozkładu sił.
- Wyjątkowo szczegółowe i powolne analizowanie drobiazgów.
- Rozpoczynanie rozmów później i kończenie ich wcześniej.
- Nagłe odwoływanie spotkań negocjacyjnych.
- Prowokowanie drugiej strony do utarczek słownych.
- Występowanie z żądaniem zmiany miejsca, w którym prowadzone będą negocjacje.
- Występowanie z żądaniem pełnego i dokładnego tłumaczenia tekstów.
- Nagła zmiana składu zespołu negocjacyjnego.
- Przywoływanie problemów z przeszłości, jak np. problematyczne reklamacje itp.
- Technika terminów ostatecznych lub nieprzekraczalnych - technika polegają na wyznaczeniu przez jedną ze stron ostatecznego terminu zakończenia negocjacji. Strona uzasadnia swoje postępowanie

pojawieniem się "ważnego powodu". Celem takiego działania jest wymuszenie na drugiej stronie wcześniejszego ustąpienia.

- Technika celowego opóźniania rozpoczęcia negocjacji - strona przeciwna nie wie, ile ma jeszcze czasu do rozpoczęcia negocjacji. Takie postępowanie ma na celu maksymalne wykorzystanie korzyści wynikających z możliwości prowadzenia negocjacji w okresie największej aktywności człowieka.
- Przedłużanie negocjacji - stosowane w przypadku, gdy partnerem w negocjacjach jest osoba starsza, która ma słabszą wytrzymałość i szybciej się męczy.
- Technika wskazania ewentualnych konsekwencji - technika, która charakteryzuje się uświadamianiem stronie przeciwnej konsekwencji, jakie mogą wyniknąć z braku porozumienia lub też przedstawianiem negatywnych dla obydwu stron konsekwencji, które mogą być spowodowane przyjęciem określonego porozumienia.
- Technika wskazania przeciwnego przykładu - technika, która polega na pokazaniu stronie przeciwnej określonego przykładu, który jest niezgodny z jej przekonaniem. Działanie to ma na celu ograniczenie partnerów w negocjacjach poprzez osłabienie ich sposobu myślenia opierającego się na przeświadczeniu, że należy bezwzględnie potwierdzać własne przekonania ignorując przy tym zupełnie innych.

Scenariusz lekcji 7-8

Temat lekcji: Finanse przedsiębiorstw.

Zagadnienia:

- pojęcia źródła finansowania działalności gospodarczej,
- środki własne, kredyty,
- koszty i przychody przedsiębiorstwa,
- bilans przedsiębiorstwa, • majątek przedsiębiorstwa,
- amortyzacja.

Cele operacyjne:

Uczeń:

- charakteryzuje podstawowe źródła finansowania działalności gospodarczej,
- analizuje wady i zalety różnych form działalności gospodarczej,
- wyjaśnia pojęcia: aktywa, pasywa, kapitał własny i obcy, zysk i strata,
- wyjaśnia pojęcia wydatków i kosztów,
- charakteryzuje bilans zysków i strat,
- rozróżnia majątek trwały i obrotowy.

Metody i formy pracy na lekcji:

- wykład,
- praca w grupach,
- praca z tekstem,
- dyskusja,
- metoda projektów.

Pomoce dydaktyczne

Komputer z dostępem do Internetu.

Czas 45 minut

Przebieg lekcji

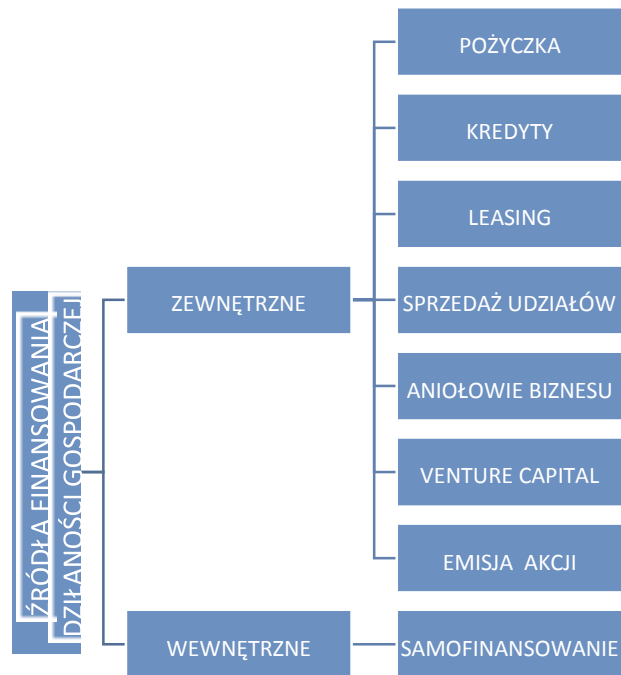
Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
1.	Część wstępna a. Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności. b. Zapisanie tematu lekcji. c. Zapoznanie z formami pracy na lekcji d.		5 min.
2.	Część zasadnicza a. Wykład nauczyciela wyjaśniający pojęcia źródeł finansowania	Uczniowie w grupach charakteryzują poszczególne formy	30 min.

	<p>działalności gospodarczej oraz ich rodzajów.</p> <p>b. Praca w grupach-charakteryzują poszczególne formy finansowani:</p> <ul style="list-style-type: none"> • kredyty, • pożyczki, • leasing, • sprzedaż udziałów, • emisja akcji, • aniołowie biznesu, • venture capital. <p>c. Prezentacje wyników prac na forum klasy.</p> <p>d. Wady i zalety poszczególnych form finansowania działalności gospodarczej-dyskusja.</p> <p>e. Nauczyciel wyjaśnia pojęcia bilansu przedsiębiorstwa, aktywa i pasywa.</p> <p>f. Uczniowie w grupach podają przykłady:</p> <ul style="list-style-type: none"> -majątku obrotowego, - majątku trwałego, - należności, - kapitału własnego, -kapitału obcego. <p>g. Prezentacje wyników prac na forum klasy.</p> <p>h. Dokonaj analizy opracowanego wcześniej przez Ciebie projektu działalności gospodarczej i określ poszczególne elementy bilansu firmy.</p> <p>i. Nauczyciel omawia rachunek zysków i strat oraz jego składniki.</p>	finansowania	
3.	<p>Podsumowanie zajęć</p> <p>a. Powtórzenie najważniejszych zagadnień</p> <p>b. Ocena działań klasy</p> <p>c. Ocena pracy uczniów</p>		5 min.
4.	<p>Zadania dla ucznia:</p> <p>Wykonaj rachunek zysków i strat planowanego przez Ciebie przedsięwzięcia.</p>		

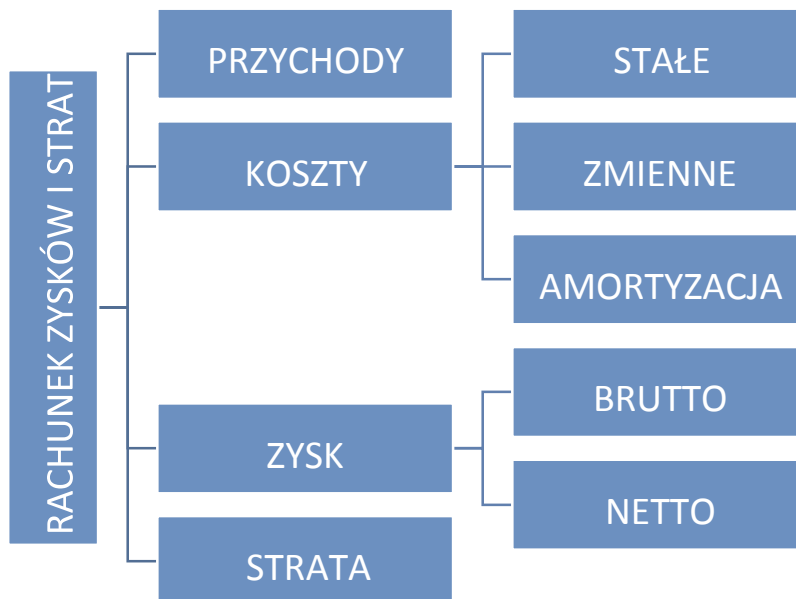
Uczniowie na tej jednostce korzystają z opracowanych wcześniej projektów własnej działalności gospodarczej.

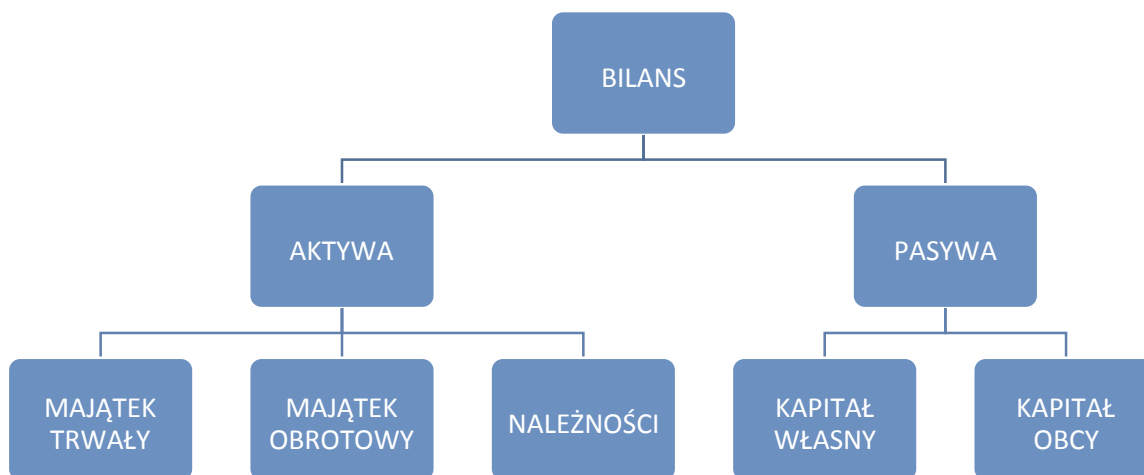
SLAJD 1

ŹRÓDŁA FINANSOWANIA DZIAŁNOŚCI GOSPODARCZEJ



SLAJD 2





SLAJD 3

SŁOWNICZEK

Pożyczka - Umowa na mocy prawa cywilnego, w której bank jako pożyczkodawca zobowiązuje się oddać do dyspozycji pożyczkobiorcy określoną sumę, na wyznaczony okres do sfinansowania zapisanego w umowie celu; pożyczkobiorca zobowiązany jest, po dokonaniu odpowiedniego zabezpieczenia, do terminowego spłacania w ratach otrzymanego kapitału wraz z odsetkami oraz zapłaty innych kosztów związanych z przyznaniem i obsługą pożyczki zawartych w umowie.

Przez **umowę kredytową** bank zobowiązuje się oddać do dyspozycji kredytobiorcy na czas oznaczony w umowie, kwotę środków pieniężnych z przeznaczeniem na ustalony cel, a kredytobiorca zobowiązuje się do korzystania z niech na warunkach określonych w umowie, zwrotu kwoty wykorzystanego kredytu wraz z odsetkami w oznaczonych terminach spłaty oraz zapłaty prowizji od udzielonego kredytu. Stroną dominującą jest tu bank, który określa warunki kredytu i jest uprawniony do kontroli jego wykorzystania oraz uzależnia przyznanie kredytu od zdolności kredytowej, przy czym nie jest zobowiązany do udzielenia kredytu, nawet jeżeli osoba ubiegająca się o kredyt ją posiada.

W praktyce występuje wiele różnych kryteriów i klasyfikacji kredytów bankowych. I tak, biorąc pod uwagę osobę kredytobiorcy kredyty można podzielić na:

- kredyty na finansowanie działalności gospodarczej, udzielane wyłącznie przedsiębiorstwom na sfinansowanie działalności gospodarczej;
- kredyty konsumpcyjne, udzielane osobom fizycznym nie prowadzącym działalności gospodarczej.

Dokonując podziału kredytów według przedmiotu wyróżnia się:

- kredyty obrotowe – udzielane na sfinansowanie potrzeb wynikających z bieżącej działalności gospodarczej przedsiębiorstwa;
- kredyty inwestycyjne – udzielane na finansowanie przedsięwzięć, mających na celu powiększenie lub ulepszenie majątku trwałego przedsiębiorstwa;
- kredyty na finansowanie projektów inwestycyjnych – udzielane na ściśle określone zamierzenia inwestycyjne.

Biorą pod uwagę długość okresu kredytowania mamy:

- kredyty krótkoterminowe, czyli udzielane na okres do 1 roku;
- kredyty średnioterminowe - udzielane na okres 1-3 lat; ▪ kredyty długoterminowe – udzielane na okres powyżej 3 lat.

Leasing jest słowem pochodzącym od angielskiego „lease” oznaczającego dzierżawę/najem. Początki leasingu jako rodzaju umowy i usługi finansowej ma swój początek w latach pięćdziesiątych, nie gdzie indziej tylko w USA. Leasing w Polsce pojawił się na początku latach dziewięćdziesiątych, wraz z rozwojem gospodarki wolnorynkowej.

Leasing jest formą finansowania, gdzie na mocy umowy jedna strona, czyli leasingodawca (finansujący) przekazuje drugiej stronie, czyli leasingobiorcy (korzystającemu) dobra inwestycyjne. Leasingobiorca w zamian za określone płatności (raty leasingu), otrzymuje prawo użytkowania przedmiotu leasingu i pobierania z tego tytułu pożytków (zarobku).

Właścicielem przedmiotu leasingu pozostaje finansujący (leasingodawca).

Leasing kapitałowy (finansowy)

Charakterystyczną cechą leasingu kapitałowego jest fakt, że ewidencyjnie, przez cały okres trwania umowy leasingu, przedmiot umowy traktowany jest jako własność korzystającego, czyli leasingobiorcy (nie dotyczy to własności w sensie kodeksowym tylko rachunkowym). Skutkiem takiego stanu rzeczy jest sposób ewidencji i zarachowania wydatków związanych z leasingiem. Amortyzacji środka trwałego dokonuje korzystający, finansujący wystawia faktury na raty czynszu leasingowego zawierające kwoty rozbite na ratę kapitałową i odsetkową. Jeśli takiego rozbicia nie ma, wyznacza się je biorąc pod uwagę wartość początkową środka trwałego i czas trwania umowy.

Korzystający w koszt uzyskania **przychodu** zalicza comiesięczne odpisy amortyzacyjne i część raty dotyczącą odsetek. Finansujący do przychodu zalicza wyłącznie część dotyczącą odsetek oraz, w momencie zakończenia umowy, dochód ze sprzedaży środka trwałego, wyliczany na zasadach określonych w ustawie o pdof lub pdop.

Leasing operacyjny

Leasing operacyjny ze względu na korzystne skutki podatkowe, jakie rodzi u korzystającego jest formą leasingu najbardziej pożądaną przez klientów firm leasingowych. Środek trwały w trakcie umowy leasingu operacyjnego stanowi w sensie rachunkowym własność finansującego, i on dokonuje od niego odpisów amortyzacyjnych zaliczając je w swoje koszty uzyskania przychodów. Do przychodów zalicza wartość całej raty czynszu. Natomiast korzystający całość rat czynszu leasingowego zalicza w koszty. Po zakończeniu umowy strony mają trzy możliwości: odsprzedaż osobie trzeciej, sprzedaż korzystającemu i przedłużenie umowy.

Anioł biznesu to – według amerykańskiej definicji – osoba, która przeznaczą swój kapitał na rozruch przedsięwzięcia w zamian za udziały w nim. Poności ryzyko, ale może wiele zyskać. Dzięki ich działalności istnieją takie giganty biznesu jak Apple, Amazon.com, Google czy Skype.

Najczęściej anioły są menedżerami wysokiego szczebla lub biznesmami z dużym dorobkiem. W Polsce często wykładają na stół nawet kilka milionów złotych. Na ogół lokują kapitał w firmy z branży, w której sami mają doświadczenie, kontakty i sukcesy.

Polskie anioły biznesu łączą się w sieci lub grupy. Dotąd przyczyniły się do sukcesu choćby Goldenegg, sieci kawiarni W Biegu Cafe czy internetowej porównywarki cen Ceneo.

Fundusze venture capital (VC) oferują wsparcie kapitałowe małym, ale już prężnie funkcjonującym spółkom (przedsięwzięcia na wczesnym etapie rozwoju to obszar zainteresowania aniołów biznesu i funduszy typu seed -

linki). Jeśli pomysł na biznes zyska uznanie zespołu inwestycyjnego funduszu, to firma może liczyć na dofinansowanie w wysokości od kilku do nawet kilkudziesięciu milionów euro. W zamian za to fundusz zostaje udziałowcem firmy, przejmując często dużo ponad 50 proc. jej udziałów.

Cel każdego menedżera VC jest prosty: znalezienie „garażowej” firmy, która po otrzymaniu zastrzyku gotówki i know-how rozwinie się w giganta pokroju Google’a, Skype’a, czy – w polskich warunkach – Wirtualnej Polski. Wszystkie te firmy korzystały z kapitału typu venture i pozwoliły swoim inwestorom osiągnąć stopy zwrotu liczone w tysiącach procentów. Dla przykładu, inwestor, który wyłożył 20 mln dolarów na rozwój telefonii internetowej Skype, sprzedał po kilku latach tę spółkę za kwotę 2,6 mld dolarów.

Ulubione obszary inwestycyjne VC to tradycyjnie telekomunikacja, internet, informatyka i biotechnologie, ale znaczna część funduszy interesuje się też bardziej tradycyjnymi branżami.

Taka forma wsparcia posiada wiele zalet. O ile banki niechętnie finansują młode firmy, żądając wysokich zabezpieczeń i – przede wszystkim – regularnej spłaty rat, to fundusz VC zgadza się na większe ryzyko i może poczekać dłużej na zwrot z inwestycji.

Główny cel funduszu VC to wzrost wartości przedsiębiorstwa, a następnie – odsprzedaż go z zyskiem innemu inwestorowi.

Scenariusz lekcji 9

Temat lekcji: Sukces i niepowodzenia w firmie.

Zagadnienia:

- wyjaśnia pojęcia: ryzyko, kryzys, restrukturyzacja,
- ryzyko w działalności gospodarczej,
- szanse i zagrożenia związane z prowadzeniem przedsiębiorstw,
- czynniki wpływające na sukces i niepowodzenie przedsiębiorstwa,
- sposoby ograniczania ryzyka,
- rodzaje kryzysów,
- rodzaje restrukturyzacji.

Cele operacyjne:

Uczeń:

- wyjaśnia pojęcia : ryzyko, kryzys, restrukturyzacja, ryzyko w działalności gospodarczej
- charakteryzuje czynniki wpływające na sukces i niepowodzenie przedsiębiorstwa
- charakteryzuje sposoby ograniczania ryzyka,
- omawia rodzaje kryzysu,
- charakteryzuje rodzaje restrukturyzacji.

Metody i formy pracy na lekcji:

- pogadanka,
- burza mózgów,
- praca z tekstem,
- kierowanie nabywaniem praktycznych umiejętności

Pomoce dydaktyczne

Karty z przyczynami kryzysu w przedsiębiorstwie, tablica i magnesy **Czas**

45 minut

Przebieg lekcji

Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
1.	Część wstępna a. Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności. b. Zapisanie tematu lekcji. c. Zapoznanie z formami pracy na lekcji		5 min.
2.	Część zasadnicza a. Burza mózgów-skojarzenia ze słowem ryzyko	Uczniowie wymieniają skojarzenia. Praca w grupach z	30 min.

	<p>b. Dyskusja:</p> <p>-jakie ryzyka wiążą się z prowadzeniem działalności gospodarczej,</p> <p>c. Praca w grupach:</p> <ul style="list-style-type: none"> - jakie czynniki mają wpływ na sukces przedsiębiorstwa, - jakie czynniki mają wpływ na niepowodzenie przedsiębiorstwa, - jak można ograniczyć ryzyko w działalności gospodarczej <p>d. Prezentacje wyników prac na forum klasy.</p> <p>e. Nauczyciel omawia źródła oraz rodzaje kryzysów w przedsiębiorstwie.</p> <p>f. Praca w grupach:</p> <p>podziel podane przyczyny kryzysu przedsiębiorstwa na:</p> <ul style="list-style-type: none"> - zewnętrzne - wewnętrzne <p>g. Prezentacja wyników pracy na forum klasy</p>	<p>wykorzystaniem Internetu i obserwacji życia gospodarczego kraju a następnie prezentacja</p> <p>Uczniowie wykonują prace zgodnie z poleceniem</p>	
3.	<p>Podsumowanie zajęć</p> <p>a. Powtórzenie najważniejszych zagadnień</p> <p>b. Ocena działań klasy</p> <p>c. Ocena pracy uczniów</p>		5 min.
4.	<p><u>Zadania dla ucznia:</u></p> <p>Wyjaśnij, dlaczego działalność gospodarcza zawsze wiąże się z ryzykiem.</p>		

SLAJD 1



MATERIAŁ DO ĆWICZENIA

Przyczyny kryzysu przedsiębiorstwa

zła strategia,	źle dobrane cele,
wysoki stopień wadliwości decyzji,	niewłaściwe kompetencje,
brak odpowiedniej kontroli finansowej,	zła organizacja wewnętrzna,
wysoki poziom kosztów,	charakter popytu,
ignorowanie roli wiedzy, rozwoju i postępu	zły klimat wewnątrz organizacji
brak elastyczności (otwartości na zmiany)	niewłaściwa struktura zatrudnionych pracowników
stosunku do rzeczywistych potrzeb	niewłaściwa kultura organizacyjna
źle zorganizowany system motywacyjny	błędy w ramach organizacji systemu logistyki przedsiębiorstwa
błędy w zarządzaniu finansami (koncentracja na zysku),	brak opracowanej strategii marketingowej
brak płynności finansowej,	wysoki poziom kosztów jednostkowych
słaba pozycja na rynku	utrata kontroli nad wydatkami, zapasami i należnościami
niska produktywność	gwałtowne zmiany kosztów, zapasów, struktury, zysków, rynku, itd
recesja gospodarcza	spadek produkcji

spadek popytu	wahania stóp procentowych
ograniczona dostępność do kredytów/lub jej brak	zmiana warunków realizacji celów szczególności w ramach zjawisk i procesów ekonomicznych np. tempo wzrostu gospodarczego regionu, kraju; polityka ekonomiczna względem przedsiębiorstw, polityka fiskalna, poziom dochodu,
zmniejszony poziom eksportu, inwestycji biznesowych, itd.	otoczenie techniczno-technologiczne: tempo zmian technologii, niski poziom elastyczności, niski stopień innowacyjności,

SŁOWNICZEK

Ryzyko to mierzalne prawdopodobieństwo wystąpienia zdarzenia o cechach innych niż zdarzenie oczekiwane i wpływającego w sposób bezpośredni lub pośredni na odchylenie wartości docelowej od poziomu zakładanego.

Zarządzanie ryzykiem rozumie się jako podejmowanie działań mających na celu

- rozpoznanie,
- ocenę i
- sterowanie ryzykiem oraz
- kontrolę podjętych działań.

Celem zarządzania jest ograniczanie ryzyka oraz zabezpieczanie się przed jego skutkami.

Celem **rozpoznania - identyfikacji** jest określenie rodzajów ryzyka, które wiążą się z rozważaną inwestycją. Ich prawidłowe rozpoznanie jest o tyle istotne, że umożliwia inwestorowi podjęcie działań mających na celu zabezpieczenie się przed nimi lub ich redukcję.

Oceny ryzyka dokonuje się stosując różne mierniki. Ich wybór zależy od rodzaju ryzyka jakie podlega ocenie. Dzięki kwantyfikacji możliwe jest wskazanie tych czynników ryzyka, na które należy zwrócić szczególną uwagę.

Sterowanie rozumie się jako podejmowanie działań mających na celu ograniczenie ryzyka do dopuszczalnych rozmiarów. W sterowaniu ryzykiem wyróżnić można dwa zasadnicze podejścia:

- aktywne polegające na oddziaływaniu na przyczyny ryzyka oraz
- pasywne, koncentrujące się na zabezpieczaniu przed ewentualnymi stratami.

W ramach podejścia aktywnego inwestor może podejmować następujące działania :

- **unikanie ryzyka** - wiąże się z zaniechaniem inwestycji, gdy jest ona obciążona zbyt dużym ryzykiem.
- **działania prewencyjne** - mają na celu zapobieganie zdarzeniom losowym.
- **przenoszenie ryzyka** na inne podmioty - wiąże się z transferem odpowiedzialności za pokrycie ewentualnych strat. Może ono przyjmować takie formy, jak np.: ubezpieczenia, gwarancje, poręczenia, transakcje terminowe.
- **hedging** - polega na zajmowaniu odwrotnej pozycji na rynku terminowym.
- **dywersyfikacja** - ma na celu zmniejszenie poziomu ryzyka przez inwestowanie w różne działalności, których stopy zwrotu są mniej niż absolutnie dodatnio skorelowane. Utworzenie dobrze zdywersyfikowanego portfela projektów inwestycyjnych spowodować może znaczne, a nawet całkowite zredukowanie ryzyka specyficznego.

Podejście pasywne w sterowaniu ryzykiem przejawia się najczęściej tym, że inwestor tworzy określone rezerwy finansowe, które umożliwią mu pokrycie ewentualnych strat.

Głównym celem **kontroli** jest badanie efektywności podejmowanych działań, mających na celu ograniczenie ryzyka. Do głównych zadań wykonywanych na tym etapie powinny należeć oceny: dokładności zastosowanych metod redukcji ryzyka, efektywności podjętych działań w zakresie sterowania ryzykiem, stopnia zgodności działań z odpowiednimi programami itp.

Rodzaje ryzyka wynikają z różnych źródeł i można je sklasyfikować według różnych kryteriów.

Biorąc za kryterium efekt wyróżnia się:

- *ryzyko rynkowe,*
- *ryzyko specyficzne.*

Ryzyko rynkowe zwane również ryzykiem systematycznym, systemowym podstawowym lub niedywersyfikowalnym, odnosi się do czynników, które wywierają wpływ na osoby lub firmy, ale są od nich niezależne tj. nie mogą być kontrolowane (nawet częściowo) przez żaden pojedynczy podmiot. Związane jest ono z siłami przyrody oraz wynika z warunków ekonomicznych danego rynku i rynku globalnego⁴. Źródłami ryzyka systematycznego mogą być np.: zmiany stopy procentowej, zmiany inflacji, zmiany prawa podatkowego, czy też zmiany sytuacji polityczno-ekonomicznej.

Ryzyko specyficzne zwane również ryzykiem indywidualnym, niesystematycznym, niesystemowym lub dywersyfikowalnym związane jest z przyszłymi zdarzeniami, które można częściowo kontrolować albo przewidywać⁵. Jako źródła ryzyka specyficznego należy wymienić: zarządzanie firmą, konkurencja, dostępność surowców, płynność, bankructwo firmy czy też poziom dźwigni finansowej oraz poziom dźwigni operacyjnej.

Ze względu na alternatywy wyróżnia się:

- *ryzyko czyste,*
- *ryzyko spekulacyjne.*

Z ryzykiem czystym mamy do czynienia jeżeli jedyną alternatywą obecnego stanu jest wystąpienie szkody. Natomiast ryzyko spekulacyjne charakteryzuje się tym, iż nieznanne przyszłe zdarzenia mogą spowodować zarówno straty, jak i zyski.

Podział na ryzyko spekulacyjne oraz czyste ma zasadnicze znaczenie w ubezpieczeniach, albowiem ryzyko spekulacyjne nie może być przedmiotem ubezpieczenia i w związku z powyższym należy jasno oddzielić ryzyko czyste od ryzyka spekulacyjnego.

Kolejnym kryterium, według którego można klasyfikować ryzyko jest kryterium horyzontu czasu.

Dzieli ono ryzyko na:

- ryzyko operacyjne,
- ryzyko strategiczne.

Ryzyko operacyjne jest to ryzyko krótkookresowe, związane z działalnością podmiotu, zaś ryzyko strategiczne jest ryzykiem długookresowym, związanym z podjęciem decyzji długofalowych.

Z kolei ze względu na zmieniające się otoczenie i postęp technologiczny wyróżniamy: •

ryzyko statyczne,

- ryzyko dynamiczne.

Ryzyko statyczne występuje niezależnie od postępu technicznego i związane jest z występowaniem takich zjawisk jak: sztormy, cyklony czy też wybuch wulkanów.

Ryzyko dynamiczne natomiast związane jest z wszelkimi zmianami typu technicznego, ekonomicznego bądź organizacyjnego. Jest ono wynikiem szeroko rozumianego postępu cywilizacyjnego świata.

Biorąc pod uwagę mierzalność skutków ryzyka dzielimy je na:

- ryzyko finansowe,
- ryzyko pozafinansowe.

Cechą charakterystyczną ryzyka finansowego jest jego mierzalność oraz możliwość bezpośredniego uchwycenia jego wpływu na wynik finansowy. Ryzyko pozafinansowe cechuje z kolei trudność bezpośredniego uchwycenia i zmierzenia jego wpływu na zysk realizowany przez podmiot.

Wyróżnia się trzy ryzyka, w kontekście instrumentów pochodnych, a mianowicie:

- ryzyko w inwestycjach, • ryzyko przedsiębiorstwa,
- ryzyko bankowe.

W literaturze przedmiotu można spotkać wiele rodzajów klasyfikacji ryzyka, np.

Ryzyko działalności gospodarczej i ryzyko finansowe.

Ryzyko działalności gospodarczej jest związane z działalnością operacyjną przedsiębiorstwa. Ten typ ryzyka związany jest ze stosunkiem kosztów stałych do kosztów zmiennych oraz wynikających z niego następstw dla zmienności przepływów gotówkowych netto przedsiębiorstwa.

Ryzyko finansowe wynika z decyzji kształtujących strukturę kapitałową przedsiębiorstwa. Im wyższy jest udział kapitału obcego, zgromadzonego m.in. w wyniku emisji instrumentów o stałym dochodzie, tym większa jest zmienność przepływów gotówkowych netto przedsiębiorstwa. Zależność ta jest jednak różna w zależności od sytuacji rynkowej przedsiębiorstwa i wielkości sprzedaży. Dlatego, należy w tym przypadku określić stopień

wykorzystania dźwigni operacyjnej oraz dźwigni finansowej. Dźwignia operacyjna określa bowiem efektywność zarządzania zasobami przedsiębiorstwa oraz decyzje w zakresie kształtowania kosztów. Dźwignia finansowa pozwala na ocenę zarządzania zadłużeniem przedsiębiorstwa. Właściwe wykorzystanie kapitału obcego zapewnia bowiem równowagę w przepływach gotówkowych. Zachwianie zarówno w sposobie wykorzystania majątku, jak i kapitału w działalności przedsiębiorstwa, może bowiem zachwiać równowagą finansową przedsiębiorstwa.

„Leksykon finansów”, Praca zbiorowa, PWE

Kryzys (z greckiego *krísis* – przesilenie), moment przełomowy, rozstrzygający, punkt zwrotny. Pojęcie to pojawia się na gruncie wszystkich dziedzin życia człowieka i społeczeństw. Może być rezultatem jakiegoś zdarzenia np. krachu na giełdzie, kłótni w rodzinie czy wewnątrz koalicji, incydentu, wypadku, katastrofy, ale może on być również symptomem wydarzeń o znacznej skali np. masowych demonstracji czy wojny. Kryzys jako stan psychiki cechuje się wysokim stopniem napięcia emocjonalnego, w znacznej mierze przeżywanego jako stan lękowy, stan zakłócenia dotychczasowej równowagi psychicznej.

Źródło: Beata Barczak, Katarzyna Bartusik1 <http://wydawnictwo.mfiles.pl/files/2zwwk/2zwwk-r.pdf>

Restrukturyzacja oznacza nowoczesne zmiany dokonywane w przedsiębiorstwie, mające na celu poprawę struktury organizacyjnej i zasad funkcjonowania.

A. Stabryła przyjmując za kryterium zakres restrukturyzacji wyróżnia następujące jej odmiany: (Źródło: [A. Stabryła, s.251]).

- Restrukturyzacja podmiotowa - dotyczy przekształceń prawno-ekonomicznych,
- Restrukturyzacja przedmiotowa - dotyczy zmian w obszarze techniczno- technologicznym i asortymentowym,
- Restrukturyzacja naprawcza - dotyczy przedsiębiorstw którym grozi likwidacja, najczęściej wynika ze złej sytuacji przedsiębiorstwa. Ma na celu poprawę niekorzystnych warunków ekonomicznych i przywrócenie wypłacalności firmy,
- Restrukturyzacja rozwojowa - za podstawę przyjmuje decyzje strategiczne podejmowane w przedsiębiorstwie, dotyczy działań o charakterze innowacyjnym, rozwojowym. Obejmuje okres od 2 do 5 lat.

Z wszystkich rodzajów restrukturyzacji najszerszy zakres ma:

1 Restrukturyzacja operacyjna - obejmuje zmiany w podstawowej działalności gospodarczej przedsiębiorstwa, określonej zyskiem lub stratą operacyjną i znajduje swoje odbicie w zmianach stanu i struktury aktywów przedsiębiorstwa: (Źródło: [C. Suszyński, s.128]),

- Restrukturyzacja marketingowa - ma na celu zmiany prowadzące do wzrostu sprzedaży, umocnienie pozycji przedsiębiorstwa na rynku dzięki prowadzeniu m.in. elastycznej polityki cenowej,
- Restrukturyzacja produktowa - obejmuje zmiany w dotychczasowym asortymencie jakim dysponuje przedsiębiorstwo,
- Restrukturyzacja zasobów przedsiębiorstwa - polega na zwiększeniu wydajności majątku rzeczowego i zasobów ludzkich tak aby odpowiadały kryteriom panującym na rynku,
- Restrukturyzacja techniczna i technologiczna - łączy zmiany w ofercie przedsiębiorstwa i sposobach wytwarzania produktów w jeden spójny proces (Źródło: [C. Suszyński, s.138]),
- Restrukturyzacja zatrudnienia - zmiany w obrębie struktury zatrudnienia prowadzące do obniżki kosztów i jak najlepszego dostosowania jej do potrzeb przedsiębiorstwa,
- Restrukturyzacja organizacyjna i zmiany systemu zarządzania przedsiębiorstwem - ma na celu tak dostosować struktury wewnętrzne przedsiębiorstwa, aby były zgodne z realizacją przyjętych strategii.

2 **Restrukturyzacja finansowa** - obejmuje działania w sferze materialnej, planowania i zarządzania finansami, doprowadzające do zwiększenia możliwości finansowych lub w razie utraty przywrócenie płynności firmy:

- Restrukturyzacja długu (oddłużenie) - dążenie do zawarcia ugody pomiędzy wierzycielem a dłużnikiem,
- Restrukturyzacja majątku - poprzez jego sprzedaż, dzierżawę, a także przez wdrożenie modelu aliansów strategicznych, w zakresie stałego transferu zasobów między partnerami,
- Restrukturyzacja kapitału - podnosi efektywność wykorzystania kapitału.

Scenariusz lekcji 12

Temat lekcji: Przedsiębiorstwo - sprawdzian wiadomości

Cele operacyjne:

Uczeń:

- zna treści nauczania i potrafi się nimi posługiwać

Metody i formy pracy na lekcji:

- test wiedzy

Czas 45 minut

Przebieg lekcji

Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
1.	Część wstępna a. Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności. b. Zapisanie tematu lekcji. c. Zapoznanie z formami pracy na lekcji		5 min.
2.	Część zasadnicza Nauczyciel omawia instrukcje wykonania testu oraz sposób zachowania w trakcie jego przebiegu.	Uczniowie rozwiązują test	35
3.	Podsumowanie zajęć a. Powtórzenie najważniejszych zagadnień b. Ocena działań klasy c. Ocena pracy uczniów		5 min.

Przeczytaj uważnie zadania i zaznacz wszystkie prawidłowe odpowiedzi. Za każdą prawidłową odpowiedź otrzymasz jeden punkt.

Powodzenia.

1. Do otoczenia konkurencyjnego przedsiębiorstwa zaliczamy:
 - a) klientów
 - b) dostawców
 - c) państwo
 - d) konkurentów

2. Do makrootoczenia przedsiębiorstwa zaliczamy:
 - a) otoczenie społeczne
 - b) otoczenie demograficzne
 - c) otoczenie międzynarodowe
 - d) podwykonawców
3. W spółce akcyjnej akcjonariusze za zobowiązania spółki odpowiadają:
 - a) całym swoim majątkiem
 - b) do wysokości wniesionych wkładów
 - c) spółka akcyjna nie może generować zobowiązań
 - d) kolegialnie
4. Do spółek kapitałowych zaliczamy:
 - a) spółkę partnerską
 - b) spółkę jawną
 - c) spółkę akcyjną
 - d) spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością
5. Minimalny kapitał założycielski w spółce akcyjnej wynosi:
 - a) 100 tysięcy złotych
 - b) 200 tysięcy złotych
 - c) 500 tysięcy złotych
 - d) 1 mln złotych
6. Przedsiębiorstwo spółdzielcze należy do:
 - a) państwa
 - b) władz publicznych
 - c) członków spółdzielni
 - d) akcjonariuszy
7. Zwiększenie efektywności w przedsiębiorstwie można osiągnąć:
 - a) zwiększenie wydatków na badania i rozwój
 - b) usprawnienie procesu produkcyjnego
 - c) obniżenie wynagrodzeń
 - d) zwiększenie ceny sprzedawanych produktów
8. Pasywa w bilansie przedsiębiorstwa:
 - a) są równe wysokości aktywów
 - b) oznaczają wysokość zobowiązań
 - c) stanowią podstawę naliczenia podatku
 - d) stanowią źródła finansowania aktywów
9. Organy statutowe spółki akcyjnej to:
 - a) Rada Nadzorcza
 - b) Zarząd
 - c) Walne Zgromadzenie Wspólników
 - d) Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy
10. Najlepszym z podanych celem przedsiębiorstwa jest
 - a) Rozpoczęcie działalności
 - b) Utrzymanie się na powierzchni
 - c) Osiągnięcie progu rentowności
 - d) Zdobywanie wiodącej pozycji na rynku

11. W analizie SWOT słabą stroną przedsiębiorstwa jest
- Niekorzystna ordynacja podatkowa
 - Ostra walka konkurencyjna
 - Niewielka znajomość marki wśród konsumentów
 - Mocne zaplecze finansowe
12. Jednym ze sposobów podnoszenia racjonalności decyzji jest
- Podjęcie decyzji grupowo
 - Uczestnictwo w procesie decyzyjnym tylko jednej osoby
 - Uczestnictwo w ostatniej fazie decyzyjnej wielu osób
 - Zwiększanie luki informacyjnej
13. Styl negocjacji, który koncentruje się na rozwiązywaniu problemu, a nie na poszczególnych kwestiach, a także eliminuje wpływ emocji na podejmowanie ustaleń to
- Kooperacyjny
 - Rywalizacyjny
 - Rzeczowy
 - Dominacji
14. Która z technik nie jest wykorzystywana w pracy zespołowej
- Warsztaty
 - Studium przypadku
 - Burza mózgów
 - BATNA
15. Która z podanych cech nie charakteryzuje dobrego negocjatora
- Asertywność
 - Nieustępliwość
 - Umiejętność radzenia sobie ze stresem
 - Komunikatywność
16. Numer REGON nadaje
- ZUS
 - Urząd Skarbowy
 - SANEPID
 - Urząd Statystyczny
17. Osoba fizyczna prowadząca jednoosobowe przedsiębiorstwo podejmuje i wykonuje działalność gospodarczą w oparciu o przepisy ustawy
- Kodeks Pracy
 - Prawo spółdzielcze
 - Kodeks spółek handlowych
 - O swobodzie działalności gospodarczej
18. Wskaż cechę, która nie powinna charakteryzować przedsiębiorcy
- Kierowanie się w działalności korzyściami materialnymi
 - Lęk przed ryzykiem
 - Odczucie potrzeby sukcesu
 - Umiejętność współdziałania z innymi
19. W spółce komandytowej za zobowiązania spółki w sposób nieograniczony całym swoim majątkiem odpowiada
- Komplementariusz

- b) Komandytariusz
 - c) Awalista
 - d) Każdy ze wspólników spółki
20. Etyka biznesu obejmuje kierowanie się w życiu gospodarczym
- a) tylko zasadą interesu własnego
 - b) wyłącznie maksymalizacją zysku
 - c) wyłącznie dobrem przedsiębiorstwa
 - d) odpowiedzialnością za podejmowane decyzje i działania

Odpowiedzi do zadań:

1. Do otoczenia konkurencyjnego przedsiębiorstwa zaliczamy:
 - a) **klientów**
 - b) **dostawców**
 - c) państwo
 - d) **konkurentów**

2. Do makrootoczenia przedsiębiorstwa zaliczamy:
 - a) **otoczenie społeczne**
 - b) **otoczenie demograficzne**
 - c) **otoczenie międzynarodowe**
 - d) podwykonawców

3. W spółce akcyjnej akcjonariusze za zobowiązania spółki odpowiadają:
 - a) całym swoim majątkiem
 - b) **do wysokości wniesionych wkładów**
 - c) spółka akcyjna nie może generować zobowiązań
 - d) kolegalnie

4. Do spółek kapitałowych zaliczamy:
 - a) spółkę partnerską
 - b) spółkę jawną
 - c) **spółkę akcyjną**
 - d) **spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością**

5. Minimalny kapitał założycielski w spółce akcyjnej wynosi:
 - a) **100 tysięcy złotych**
 - b) 200 tysięcy złotych
 - c) 500 tysięcy złotych
 - d) 1 mln złotych

6. Przedsiębiorstwo spółdzielcze należy do:
 - a) państwa
 - b) władz publicznych
 - c) **członków spółdzielni**
 - d) akcjonariuszy

7. Zwiększenie efektywności w przedsiębiorstwie można osiągnąć:
 - a) **zwiększenie wydatków na badania i rozwój**
 - b) **usprawnienie procesu produkcyjnego**
 - c) **obniżenie wynagrodzeń**
 - d) zwiększenie ceny sprzedawanych produktów

8. Pasywa w bilansie przedsiębiorstwa:
 - a) **są równe wysokości aktywów**
 - b) **oznaczają wysokość zobowiązań**
 - c) stanowią podstawę naliczenia podatku
 - d) **stanowią źródła finansowania aktywów**

9. Organy statutowe spółki akcyjnej to:

- a) Rada Nadzorcza
- b) Zarząd
- c) Walne Zgromadzenie Wspólników
- d) **Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy**

10. Najlepszym z podanych celem przedsiębiorstwa jest

- a) Rozpoczęcie działalności
- b) Utrzymanie się na powierzchni
- c) Osiągnięcie progu rentowności
- d) **Zdobycie wiodącej pozycji na rynku**

11. W analizie SWOT słabą stroną przedsiębiorstwa jest

- a) Niekorzystna ordynacja podatkowa
- b) Ostra walka konkurencyjna
- c) **Niewielka znajomość marki wśród konsumentów**
- d) Mocne zaplecze finansowe

12. Jednym ze sposobów podnoszenia racjonalności decyzji jest

- a) **Podejmowanie decyzji grupowo**
- b) Uczestnictwo w procesie decyzyjnym tylko jednej osoby
- c) Uczestnictwo w ostatniej fazie decyzyjnej wielu osób
- d) Zwiększanie luki informacyjnej

13. Styl negocjacji, który koncentruje się na rozwiązywaniu problemu, a nie na poszczególnych kwestiach, a także eliminuje wpływ emocji na podejmowanie ustaleń to

- a) Kooperacyjny
- b) Rywalizacyjny
- c) **Rzeczowy**
- d) Dominacji

14. Która z technik **nie jest** wykorzystywana w pracy zespołowej

- a) Warsztaty
- b) Studium przypadku
- c) Burza mózgów
- d) **BATNA**

15. Która z podanych cech nie charakteryzuje dobrego negocjatora

- a) Asertywność
- b) **Nieustępliwość**
- c) Umiejętność radzenia sobie ze stresem
- d) Komunikatywność

16. Numer REGON nadaje

- a) ZUS
- b) Urząd Skarbowy
- c) SANEPID
- d) **Urząd Statystyczny**

17. Osoba fizyczna prowadząca jednoosobowe przedsiębiorstwo podejmuje i wykonuje działalność gospodarczą w oparciu o przepisy ustawy

- a) Kodeks Pracy

- b) Prawo spółdzielcze
 - c) Kodeks spółek handlowych
 - d) **O swobodzie działalności gospodarczej**
18. Wskaż cechę, która nie powinna charakteryzować przedsiębiorcy
- a) Kierowanie się w działalności korzyściami materialnymi
 - b) **Lęk przed ryzykiem**
 - c) Odczucie potrzeby sukcesu
 - d) Umiejętność współdziałania z innymi
19. W spółce komandytowej za zobowiązania spółki w sposób nieograniczony całym swoim majątkiem odpowiada
- a) **Komplementariusz**
 - b) Komandytariusz
 - c) Awalista
 - d) Każdy ze wspólników spółki
20. Etyka biznesu obejmuje kierowanie się w życiu gospodarczym
- a) tylko zasadą interesu własnego
 - b) wyłącznie maksymalizacją zysku
 - c) wyłącznie dobrem przedsiębiorstwa
 - d) **odpowiedzialnością za podejmowane decyzje i działania**

Scenariusz lekcji 1

Temat lekcji: Aktywność zawodowa.

Zagadnienia:

- aktywność zawodowa,
- kariera zawodowa,
- planowanie kariery zawodowej,
- kwalifikacje zawodowe,
- kompetencje zawodowe.

Cele operacyjne:

Uczeń:

- wyjaśnia motywy aktywności zawodowej człowieka,
- analizuje posiadane kwalifikacje,
- analizuje oferty pracy na rynku lokalnym, regionalnym, krajowym i europejskim, • określa wymagania dotyczące zawodu, który chciałby wykonywać,
- planuje swoją ścieżkę kariery zawodowej.

Metody i formy pracy na lekcji:

- rozmowa nauczająca,
- burza mózgów,
- analiza SWOT,
- studium przypadku.

Pomoce dydaktyczne:

Komputer z dostępem do Internetu, ewentualnie oferty pracy zamieszczone w prasie. **Czas**

45 minut

Przebieg lekcji

Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
1.	Część wstępna a. Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności. b. Zapisanie tematu lekcji. c. Zapoznanie z formami pracy na lekcji		5 min.
2.	Część zasadnicza a. Dyskusja kierowana: Czy człowiek pracuje po to żeby żyć, czy żyje po to żeby		30 min.

	<p>pracować?</p> <p>Co Tobie potrzebne jest do życia? Jaka jest hierarchia Twoich potrzeb? Czy te potrzeby są celami, które chcesz osiągnąć? W jaki sposób chcesz osiągnąć (osiągać) wyznaczone cele?</p> <p>b. Uczniowie wypełniają ankietę.</p> <p>c. Dyskusja:</p> <ul style="list-style-type: none"> -w jaki sposób chcesz osiągnąć ten cel? - jakie działania musisz podjąć? - jakie kwalifikacje, umiejętności musisz posiadać, żeby osiągnąć wyznaczony cel-wykonywać zaplanowany zawód? - jakie są perspektywy rozwoju w wymienionym przez Ciebie zawodzie? 		
3.	<p>Podsumowanie zajęć</p> <p>a. Powtórzenie najważniejszych zagadnień b. Ocena działań klasy c. Ocena pracy uczniów</p>		5 min.
4.	<p><u>Zadania dla ucznia:</u></p> <p>Zaplanuj swoją ścieżkę kariery zawodowej.</p>		

Ankieta dla uczniów

1. W swoim życiu chciałbym/łabym osiągnąć następujące cele (wymień trzy najważniejsze):

- 1)
- 2)
- 3)

2. Osiągnięcie (osiąganie) wyznaczonych celów może nastąpić, jeśli będę rozwiązywać następujące zadania:

- 1)
- 2)
- 3)
- 4)
- 5)
- 6)
- 7)

8)

9)

10)

3. Do mocnych stron mojej osobowości zaliczam:

1)

2)

3)

4)

5)

6)

7)

4. Do słabych stron mojej osobowości zaliczam:

1)

2)

3)

4)

5)

6)

5. Interesuje się:

1)

2)

3)

6. Nie lubię robić:

1)

2)

3)

7. Umiem:

1).....

2).....

3).....

8. W przyszłości chciałbym wykonywać zawód:

1).....

2).....

3).....

Scenariusz lekcji 2

Temat lekcji: Rynek pracy.

Zagadnienia:

- pracownik i pracodawca,
- rynek pracy i jego rodzaje, • popyt i podaż na rynku pracy,
- zmiany na rynku pracy.

Cele operacyjne:

Uczeń:

- wyjaśnia pojęcia: pracownik, pracodawca,
- charakteryzuje rynek pracy i jego rodzaje,
- wyjaśnia prawo popytu i podaży na rynku pracy,
- charakteryzuje aktualną sytuację na rynku pracy.

Metody i formy pracy na lekcji:

- pogadanka,
- burza mózgów,
- praca z tekstem.

Pomoce dydaktyczne (komputer z dostępem do Internetu):

- kodeks pracy
- ogłoszenia o pracy
- dane statystyczne na temat zatrudnienia w poszczególnych regionach kraju, Europy i świata **Czas 45**

minut

Przebieg lekcji

Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
1.	Część wstępna a. Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności. b. Zapisanie tematu lekcji. c. Zapoznanie z formami pracy na lekcji		5 min.
2.	Część zasadnicza a. Pogadanka wstępna: - co rozumiemy pod pojęciem praca? - jakie występują rodzaje prac?		30 min.

	<ul style="list-style-type: none"> - jak zdefiniujemy pracownika? - jak wyjaśnimy znaczenie pojęcia: pracodawca? - co należy rozumieć pod pojęciem rynku pracy? - jakie czynniki mają wpływ na kształtowanie popytu i podaży na rynku pracy? <p>b. Praca w grupach:</p> <ul style="list-style-type: none"> - wyszukaj ogłoszenia pracodawców poszukujących pracowników i określ jakie cechy osobowe są preferowane przez pracodawców; - wyszukaj ogłoszenia osób poszukujących pracy i określ, jakie prezentują cechy; - wyszukaj informacje o wolnych miejscach pracy w poszczególnych regionach Polski i porównaj branże, wymagania kwalifikacyjne; - przeanalizuj na podstawie dostępnych w Internecie danych, jakie są możliwości podjęcia zatrudnienia poza granicami kraju ? <p>c. Przedstawiciele grup prezentują rozwiązania swoich grup.</p> <p>d. Burza mózgów:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Oczekiwania pracowników i pracodawców – różnice i podobieństwa. - Mobilność na rynku pracy – jak oceniasz ten proces, jakie są ograniczenia? 		
3.	<p>Podsumowanie zajęć</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Powtórzenie najważniejszych zagadnień b. Ocena działań klasy c. Ocena pracy uczniów 		5 min.
4.	<p><u>Zadania dla ucznia:</u></p> <p>Twoja ścieżka kariery zawodowej - co będziesz robił za 10 lat?</p>		

Uwagi do realizacji: Do przeprowadzenia tej jednostki wskazany jest dostęp do zasobów internetowych w celu wyszukiwania danych, jeśli nie będzie to możliwe uczniowie powinni otrzymać polecenie wyszukania informacji potrzebnych na lekcji w domu.

SŁOWNICZEK:

PRACA celowa działalność człowieka, w której procesie przekształca on z pomocą narzędzi pracy (maszyn, urządzeń, środków technicznych) przedmioty pracy i przystosowuje je do potrzeb oraz świadczy określone usługi materialne (transport, usługi remontowe) i niematerialne (teatr, telewizja) (M.Donecka, Z.Słowik,

B.Wencel "Encyklopedia biznesu", Warszawa 1955)

PRACOWNIK „ Pracownikiem jest osoba zatrudniona na podstawie umowy o pracę, powołania, wyboru, mianowania lub spółdzielczej umowy o pracę.”(**Art. 2.,K.P.**)

PRACODAWCA „Pracodawcą jest jednostka organizacyjna, choćby nie posiadała osobowości prawnej, a także osoba fizyczna, jeżeli zatrudniają one pracowników.”(**Art. 3.,K.P.**)

RYNEK PRACY jest miejscem, na którym spotykają się pracownicy oferujący świadczenie swojej pracy (gospodarstwa domowe) z przedsiębiorstwami, które poszukują pracowników, aby wytwarzać towary i usługi.(<http://www.nbportal.pl/pl/commonPages/EconomicsEntryDetails?entryId=74&pageId=608>) **RODZAJE**

RYNKU PRACY: lokalny, regionalny, krajowy, europejski i globalny.

PODAŻ PRACY to ilość pracy, jaką są skłonne zaoferować na rynku pracy gospodarstwa domowe (pracownicy). Podaż pracy zależy od struktury demograficznej społeczeństwa, od funkcjonowania rynku pracy i od wysokości płac.(<http://www.nbportal.pl/pl/commonPages/EconomicsEntryDetails?entryId=72&pageId=608>)

POPYT NA PRACĘ jest to zgłaszane przez przedsiębiorstwa zapotrzebowanie na pracowników. Wielkość popytu na pracę zależy od kosztów zatrudnienia pracowników: wysokości płac i klina podatkowego oraz od bieżącego i oczekiwanego w przyszłości stanu koniunktury gospodarczej.(

<http://www.nbportal.pl/pl/commonPages/EconomicsEntryDetails?entryId=73&pageId=608>)

MOBILNOŚĆ ZAWODOWA gotowość do zmiany pracy, zawodu lub miejsca zamieszkania w celu uzyskania zatrudnienia. Mobilność zawodowa wiąże się często z koniecznością korzystania ze szkoleń lub innych form uzupełniania lub nabywania nowych kwalifikacji zawodowych. Głównymi przyczynami występowania zjawiska mobilności zawodowej są: bezrobocie oraz chęć znalezienia lepiej płatnego zatrudnienia.

(http://www.rynekpracy.pl/slownik_1.php/wpis.95)

Scenariusz lekcji 3

Temat lekcji: Bezrobocie.

Zagadnienia:

- bezrobocie,
- stopa bezrobocia, • rodzaje i struktura bezrobocia,
- formy walki z bezrobociem.

Cele operacyjne:

Uczeń:

- opisuje rodzaje bezrobocia,
- wymienia formy walki z bezrobociem,
- określa przyczyny, skutki i strukturę bezrobocia.

Metody i formy pracy na lekcji:

- pogadanka,
- praca w grupach,
- dyskusja.

Pomoce dydaktyczne:

- Komputer z dostępem do Internetu.

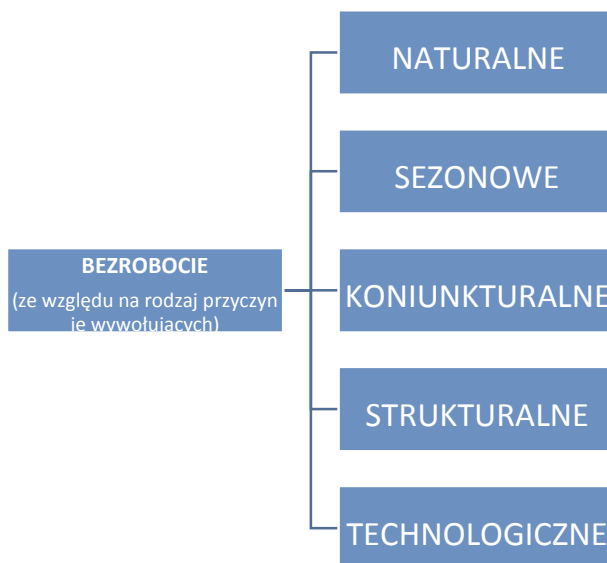
Czas 45 minut

Przebieg lekcji

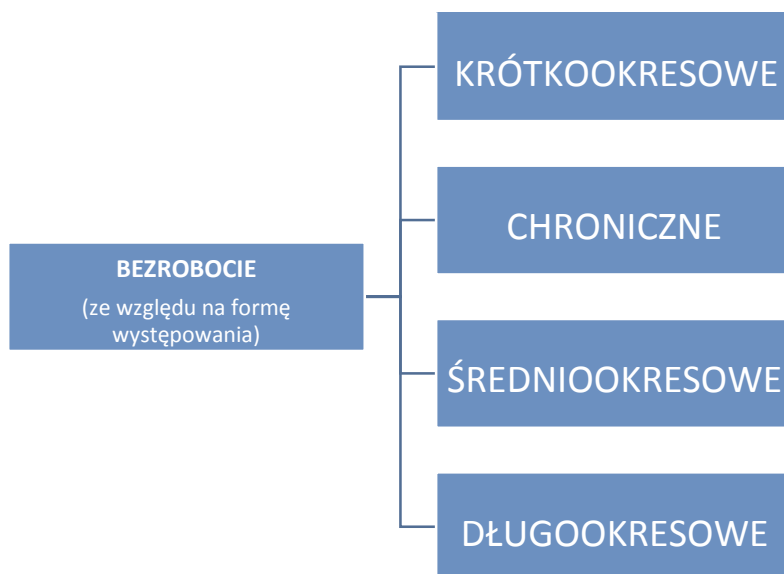
Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
1.	Część wstępna a. Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności. b. Zapisanie tematu lekcji. c. Zapoznanie z formami pracy na lekcji		5 min.
2.	Część zasadnicza a. Pogadanka wstępna: - kogo określimy mianem osoby bezrobotnej? - jakie są rodzaje bezrobocia? - jak obliczamy stopę bezrobocia?		30 min.

	<p>- jakie są formy walki z bezrobociem?</p> <p>b. Praca w grupach:</p> <ul style="list-style-type: none"> - jakie są przyczyny bezrobocia? - jakie są skutki bezrobocia? - jak przedstawia się stopa bezrobocia w poszczególnych regionach kraju? - w których krajach europejskich stopa bezrobocia jest najniższa, a w których najwyższa – dlaczego? - jakie skutecznie walczyć z bezrobociem? <p>c. Przedstawiciele grup prezentują rozwiązania swoich grup. d. Dyskusja:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Czy należy dążyć do całkowitej likwidacji zjawiska bezrobocia? 		
3.	<p>Podsumowanie zajęć</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Powtórzenie najważniejszych zagadnień b. Ocena działań klasy c. Ocena pracy uczniów 		5 min.
4.	<p><u>Zadania dla ucznia:</u></p> <p>Jakie zawody są uznawane za zawody przyszłości?</p>		

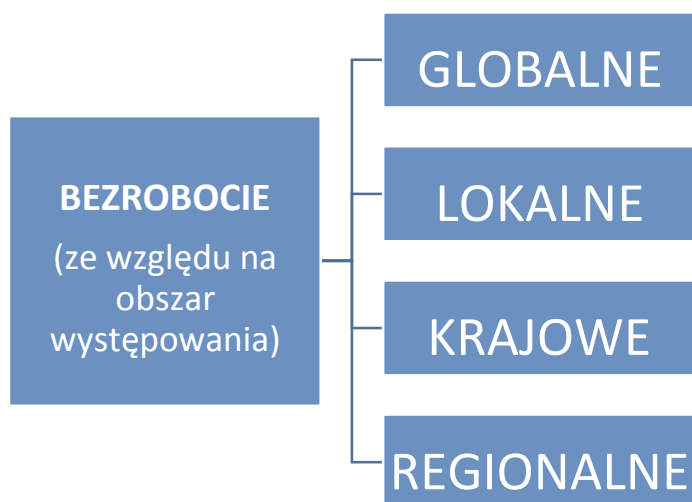
Slajd 1



Slajd 2



Slajd 3



SŁOWNICZEK:

BEZROBOCIE to zjawisko polegające na tym, że pewna część ludzi zdolnych do pracy, poszukujących pracy i akceptujących istniejący poziom wynagrodzenia nie znajduje zatrudnienia. (

<http://www.ustawapodatkowa.pl/rozliczenie-podatku/Bezrobocie>)

STOPA BEZROBOCIA wyrażony procentowo stosunek liczby osób bezrobotnych do liczby osób aktywnych zawodowo w danym kraju.

Scenariusz lekcji 4

Temat lekcji: Sposoby poszukiwania pracy.

Zagadnienia:

- metody poszukiwania pracy ,
- instytucje wspierające osoby poszukujące pracy: urzędy pracy, agencja pracy, firmy doradztwa personalnego,
- oferta pracy,
- wyszukiwanie ofert pracy.

Cele operacyjne:

Uczeń:

- wymienia i charakteryzuje metody aktywnego poszukiwania pracy,
- wyszukuje adresy instytucji wspierających osoby poszukujące pracy, • korzysta z różnych źródeł informacji o miejscach pracy,
- analizuje oferty pracy.

Metody i formy pracy na lekcji:

- - pogadanka,
- - praca w grupach,
- - burz mózgów,
- - kierowanie nabywaniem umiejętności praktycznych. **Czas 45 minut**

Przebieg lekcji

Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
1.	Część wstępna a. Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności. b. Zapisanie tematu lekcji. c. Zapoznanie z formami pracy na lekcji		5 min.
2.	Część zasadnicza a. Pogadanka wstępna: - jak można szukać pracy? - czy wszystkie wymienione sposoby są efektywne? - jak można zwiększyć skuteczność poszukiwania pracy? - na pomoc jakich instytucji może liczyć osoba		30 min.

	<p>poszukująca pracy?</p> <p>b. Praca w grupach:</p> <ul style="list-style-type: none"> - wymień i scharakteryzuj metody aktywnego poszukiwania pracy, - wymień i podaj adresy w najbliższej okolicy instytucji wspierających aktywne poszukiwanie pracy, - wymień i omów źródła informacji o miejscach pracy. <p>c. Przedstawiciele grup prezentują rozwiązania swoich grup.</p> <p>d. W jaki sposób możemy zwiększyć swoje szanse na rynku pracy? - burza mózgów</p>	<p>Uczniowie zapisują metody aktywnego poszukiwania pracy, jak również nazwy instytucji wspomagających osoby poszukujące pracy.</p> <p>Uczniowie wymieniają sposoby na zwiększenie szans na rynku pracy</p>	
3.	<p>Podsumowanie zajęć</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Powtórzenie najważniejszych zagadnień b. Ocena działań klasy c. Ocena pracy uczniów 		5 min.
4.	<p><u>Zadania dla ucznia:</u></p> <p>Jak możesz podnieść swoją atrakcyjność na rynku pracy?</p>		

Uwagi do realizacji: Lekcję można poprzedzić wycieczką do Urzędu Pracy lub zaprosić pracownika Urzędu Pracy.

Scenariusz lekcji 5

Temat lekcji: Dokumenty aplikacyjne – CV, list motywacyjny, Europass.

Zagadnienia:

- oferta pracy,
- analiza ofert pracy,
- udzielanie odpowiedzi na oferty pracy,
- zasady pisania CV,
- list motywacyjny.

Cele operacyjne:

Uczeń:

- wymienia dokumenty konieczne do ubiegania się o pracę,
- sporządza dokumenty aplikacyjne dotyczące konkretnej oferty pracy,
- analizuje oferty pracy zamieszczone w prasie lub Internecie.

Metody i formy pracy na lekcji:

- pogadanka,
- praca w grupach,
- metoda portfolio.

Pomoce dydaktyczne;

- komputer z dostępem do Internetu,
- wzory CV, listów motywacyjnych,
- oferty pracy zamieszczone w prasie lub Internecie.

Czas 45 minut

Przebieg lekcji

Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
1.	Część wstępna a. Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności. b. Zapisanie tematu lekcji. c. Zapoznanie z formami pracy na lekcji		5 min.

2.	<p>Część zasadnicza</p> <p>a. Pogadanka wstępna:</p> <ul style="list-style-type: none"> - jakie dokumenty są niezbędne w procesie ubiegania się o pracę? - co powinno zawierać CV? 		30 min.
	<ul style="list-style-type: none"> - jak powinien być skonstruowany list motywacyjny? - jak poprawnie wypełnić kwestionariusz osobowy? <p>b. Praca w grupach:</p> <ul style="list-style-type: none"> - proszę przeanalizować trzy wybrane oferty pracy i określić, jakie umiejętności, kwalifikacje, są pożądane dla wybranych ofert, - proszę przygotować dokumenty aplikacyjne na jedną z analizowanych ofert. <p>e. Prezentacje wyników prac na forum klasy.</p>	Uczniowie sporządzają CV oraz list motywacyjny na wybraną ofertę.	
3.	<p>Podsumowanie zajęć</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Powtórzenie najważniejszych zagadnień . b. Ocena działań klasy. c. Ocena pracy uczniów. 		5 min.
4.	<p><u>Zadania dla ucznia:</u></p> <p>Wyszukaj ofertę pracy zgodną z Twoimi planami zawodowymi, przygotuj odpowiedź na nią - dokumenty aplikacyjne.</p>		

Uwagi do realizacji: oferty pracy zależne od regionu, typu szkoły oczekiwań uczniów, powinien nauczyciel przygotować sam dla poszczególnych grup albo na lekcji korzystając z portali internetowych, określić zawody w ramach których będą uczniowie się poruszać. Wzory CV i przykłady listów motywacyjnych omawiamy korzystając z Internetu, podając przykłady stron internetowych, np.praca.money.pl

Scenariusz lekcji 6

Temat lekcji: Rozmowa kwalifikacyjna

Zagadnienia:

- rozmowa kwalifikacyjna

Cele operacyjne:

Uczeń:

- przygotowuje się do rozmowy kwalifikacyjnej,
- uczestniczy w rozmowie kwalifikacyjnej w warunkach symulowanych

Metody i formy pracy na lekcji:

- pogadanka,
- praca w grupach,
- metoda symulacyjna.

Pomoce dydaktyczne:

- oferta pracy .

Czas 45 minut

Przebieg lekcji

Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
1.	Część wstępna 1. Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności. 2. Zapisanie tematu lekcji. 3. Zapoznanie z formami pracy na lekcji		5 min.
2.	Część zasadnicza a. Pogadanka: - jaki jest cel rozmowy kwalifikacyjnej? - jak przygotować się do rozmowy kwalifikacyjnej? - jak zachowywać się w trakcie rozmowy kwalifikacyjnej? b. Praca w grupach: - dział personalny przygotowuje scenariusz rozmowy z potencjalnymi pracownikami, kryteria oceny	Symulacja rozmowy kwalifikacyjnej.	30 min.

	<p>poszczególnych kandydatów ,</p> <ul style="list-style-type: none"> - uczniowie w trzech grupach przygotowują dokumenty aplikacyjne na wskazane stanowisko pracy, - dział personalny przeprowadza rozmowę kwalifikacyjną z przedstawicielem każdej grupy. <p>e. Prezentacje wyników pracy działu personalnego na forum klasy – wybór najlepszego kandydata na oferowane stanowisko na podstawie dokumentów aplikacyjnych i rozmowy kwalifikacyjnej; podanie kryteriów oceny kandydatów na oferowane stanowisko pracy.</p>		
3.	<p>Podsumowanie zajęć</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Powtórzenie najważniejszych zagadnień b. Ocena działań klasy c. Ocena pracy uczniów 		5 min.
4.	<p><u>Zadania dla ucznia:</u></p> <p>Jakie są podstawowe zasady zachowania w czasie rozmowy kwalifikacyjnej?</p>		

Uwagi do realizacji: Jeśli szkoła dysponuje kamerą, można nagrać przeprowadzane rozmowy kwalifikacyjne i w trakcie omawiania ilustrować wskazywane elementy fragmentami nagrań.

Scenariusz lekcji 7-8

Temat lekcji: Jestem pracownikiem-umowy

Zagadnienia:

- stosunek pracy,
- formy zatrudniania pracowników,
- umowa o pracę i jej rodzaje,
- umowa zlecenia,
- umowa o dzieło,
- samozatrudnienie,
- praca czasowa,
- nawiązywanie i rozwiązywanie stosunku pracy.

Cele operacyjne:

Uczeń:

- wymienia różne formy zatrudnienia,
- interpretuje przepisy Kodeksu pracy i Kodeksu cywilnego dotyczące zatrudnienia,
- charakteryzuje rodzaje umów o pracę,
- analizuje różnice pomiędzy umową o pracę a umową zlecenia i umową o dzieło,
- wymienia elementy umowy o pracę.

Metody i formy pracy na lekcji:

- pogadanka,
- praca z tekstem, • praca w grupach,
- dyskusja.

Pomoce dydaktyczne:

- Kodeks pracy,
- Kodeks cywilny.

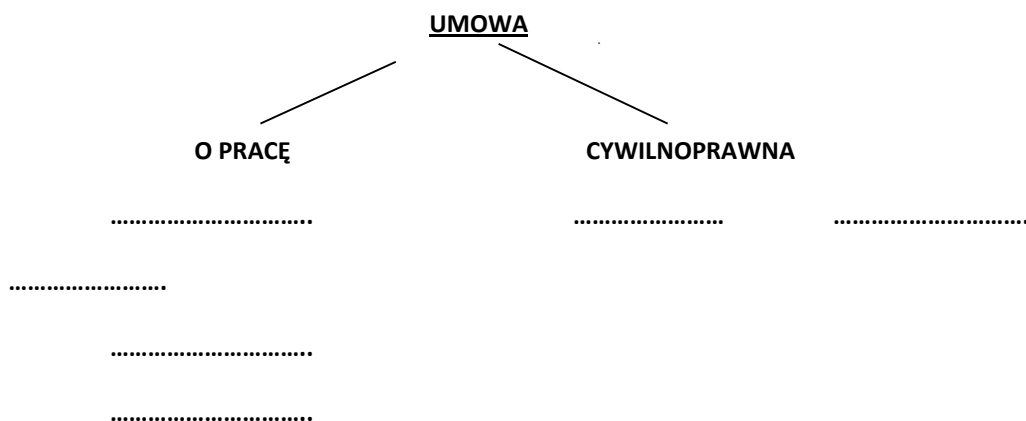
Czas 90 minut

Przebieg lekcji

Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
1.	Część wstępna d. Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności. e. Zapisanie tematu lekcji. f. Zapoznanie z formami pracy na lekcji		5 min.
2.	Część zasadnicza		30 min.

	<p>a . Praca w grupach:</p> <p>Wyszukaj w Kodeksie pracy :</p> <ul style="list-style-type: none"> - definicję stosunku pracy, - rodzaje umów o pracę, - forma umowy o pracę, - elementy umowy o pracę. <p>Na podstawie Kodeksu cywilnego wymień podstawowe cechy:</p> <ul style="list-style-type: none"> - umowy zlecenia, - umowy o dzieło. <p>b. Każda z grup prezentuje efekty swojej pracy na forum klasy.</p> <p>c. Która umowa jest najkorzystniejsza dla pracownika, dlaczego? - dyskusja</p>	Uczniowie uzupełniają treść slajdu 1	
3.	<p>Podsumowanie zajęć</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Powtórzenie najważniejszych zagadnień b. Ocena działań klasy c. Ocena pracy uczniów 		5 min.
4.	<p>Zadania dla ucznia:</p> <p>Wymień różnice pomiędzy umową zlecenia, umową o dzieło a umową o pracę.</p>		

Slajd 1



Scenariusz lekcji 8

Temat lekcji: Prawa i obowiązki pracownika

Zagadnienia:

- Kodeks pracy,
- prawa pracownika,
- obowiązki pracownika,
- czas pracy,
- rodzaje urlopów przysługujących pracownikowi,
- prawa i obowiązki pracodawcy.

Cele operacyjne:

Uczeń:

- interpretuje podstawowe przepisy kodeksu pracy dotyczące praw i obowiązków pracownika,
- charakteryzuje rodzaje urlopów przysługujących pracownikowi,
- oblicza wymiar urlopu przysługującego pracownikowi, • analizuje podstawowe prawa i obowiązki pracodawcy.

Metody i formy pracy na lekcji:

- pogadanka, • praca w grupach,
- praca z tekstem.

Pomoce dydaktyczne:

Komputer z dostępem do Internetu-Kodeks pracy

Czas 45 minut

Przebieg lekcji

Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
1.	Część wstępna a. Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności. b. Zapisanie tematu lekcji. c. Zapoznanie z formami pracy na lekcji		5 min.
2.	Część zasadnicza a. Praca w grupach: Korzystając z Kodeksu pracy:		30 min.

	<ul style="list-style-type: none"> - wyjaśnij pojęcie czasu pracy i jego wymiar, - wymień i scharakteryzuj rodzaje urlopów przysługujących pracownikowi, - scharakteryzuj podstawowe prawa i obowiązki pracownika, - scharakteryzuj podstawowe prawa i obowiązki pracodawcy. <p>b. Prezentacje wyników prac na forum klasy.</p> <p>c. Obliczenia na podstawie K.p. wymiaru urlopu wypoczynkowego.</p> <p>d. Czy pracodawcy przestrzegają praw pracowników? - dyskusja</p>	Uczniowie uzupełniają tabelę – slajd 1	
3.	<p>Podsumowanie zajęć</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Powtórzenie najważniejszych zagadnień b. Ocena działań klasy c. Ocena pracy uczniów 		5 min.
4.	<p><u>Zadania dla ucznia:</u></p> <p>Jaki obecnie jest wymiar urlopu macierzyńskiego? Odpowiedzi udziel na podstawie Kodeksu pracy.</p>		

Uwagi do realizacji: Lekcja powinna opierać się przede wszystkim na pracy z tekstem Kodeksu pracy uczniowie powinni nauczyć się korzystać z tego dokumentu.

Slajd 1

Uzupełnij tabelę na podstawie Kodeksu pracy

Prawa pracownika	Obowiązki pracownika

Scenariusz lekcji 9-10

Temat lekcji: Formy wynagrodzeń

Zagadnienia:

- wynagrodzenie,
- system wynagrodzeń,
- rodzaje wynagrodzeń,
- podatek dochodowy od osób fizycznych,
- ubezpieczenia społeczne i zdrowotne,
- Fundusz Pracy i Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych,
- koszty pracy ponoszone przez pracodawcę w związku z zatrudnieniem pracownika,
- podatek dochodowy od osób fizycznych-opodatkowanie przychodów z pracy.

Cele operacyjne:

Uczeń:

- charakteryzuje różne formy wynagrodzeń
- oblicza wynagrodzenie brutto i netto
- oblicza zaliczki na podatek dochodowy od osób fizycznych,
- oblicza składki na ubezpieczenia społeczne i zdrowotne, Fundusz Pracy i Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych,
- oblicza koszty pracy ponoszone przez pracodawcę w związku z zatrudnieniem pracownika,
- oblicza zaliczki na podatek dochodowy od wynagrodzenia brutto,
- wypełnia deklaracje podatkową PIT , opierając się na przykładowych danych.

Metody i formy pracy na lekcji:

- kierowana obserwacja – animacja „Ile kosztuje praca” : www.nbportal.pl
- pogadanka,
- praca w grupach,
- kierowanie nabywaniem umiejętności praktycznych,
- dyskusja.

Pomoce dydaktyczne:

Komputer z dostępem do Internetu – Kodeks pracy, Ustawa o systemie ubezpieczeń społecznych, Ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych.

Czas 90 minut

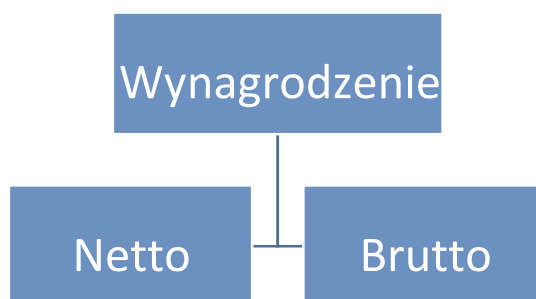
Przebieg lekcji

Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
1.	Część wstępna a. Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności. b. Zapisanie tematu lekcji.		5 min.

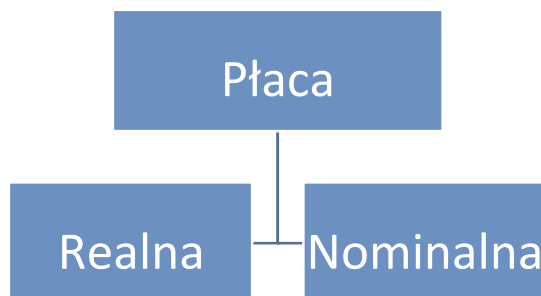
	c. Zapoznanie z formami pracy na lekcji		
2.	<p>Część zasadnicza</p> <p>a. Pogadanka:</p> <ul style="list-style-type: none"> - co rozumiemy pod pojęciem płaca? - jakie są jej funkcje? <p>b. prezentacja animacji „Ile kosztuje praca?”</p> <p>c. Pogadanka:</p> <ul style="list-style-type: none"> - płaca realna i nominalna, - płaca brutto i płaca netto, - formy wynagradzania. <p>c. Praca w grupach:</p> <p>Oblicz wynagrodzenie netto oraz wysokość składek ubezpieczeniowych od podanego wynagrodzenia brutto, a następnie wypełnij załączoną deklarację PIT :</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1600 zł, - 2500 zł, - 4000 zł. <p>Oblicz koszty ponoszone przez pracodawcę w związku z zatrudnieniem pracownika, którego wynagrodzenie brutto ma wynosić:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1600 zł, - 2500 zł, - 4000 zł. <p>e. Prezentacje wyników prac na forum klasy.</p>	Ćwiczenia praktyczne	30 min.
3.	<p>Podsumowanie zajęć</p> <p>a. Powtórzenie najważniejszych zagadnień</p> <p>b. Ocena działań klasy</p> <p>c. Ocena pracy uczniów</p>		5 min.
4.	<p><u>Zadania dla ucznia:</u></p> <p>1.Kara czy nagroda – co mnie bardziej motywuje do działania.</p>		

	<p>Uzasadnij.</p> <p>2.Opisz w punktach w jaki sposób zmotywowałbyś kolegę/koleżankę do wzięcia udziału:</p> <ul style="list-style-type: none"> - w wyborach na przewodniczącego samorządu szkolnego -w olimpiadzie przedmiotowej - w organizacji Dni Otwartych w szkole 		
--	---	--	--

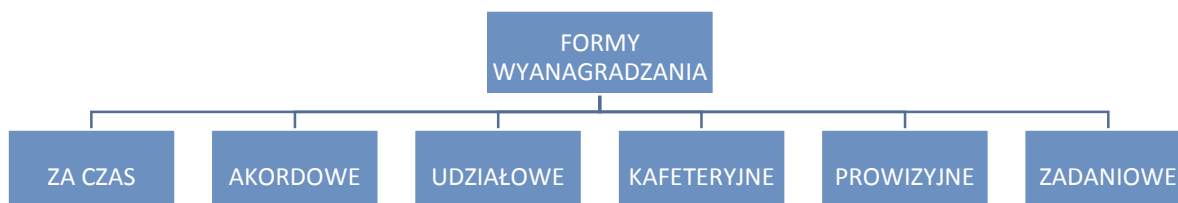
Uwagi do realizacji: Dane związane z wysokością poszczególnych składek , uczniowie powinni wyszukać w odpowiednich aktach prawnych, jeśli jednak nauczyciel uzna inaczej, należy przygotować tabelę zawierającą wysokość poszczególnych składników odliczanych od wynagrodzenia. **Slajd 1**



SLAJD 2



SLAJD 3



SLAJD 4

ADRESY STRON PRZY POMOCY KTÓRYCH MOŻEMY WYLICZYĆ WYNAGRODZENIE BRUTTO, JAK RÓWNIEŻ KOSZTY PRACY PONOSZONE PRZEZ PRACODAWCĘ http://www.wynagrodzenia.pl/kalkulator_oblicz.php

http://www.infor.pl/kalkulatory/brutto_netto.html

<http://www.firma.egospodarka.pl/kalkulatory/kalkulator-plac-wynagrodzenia-brutto-netto>

Umowa o pracę

Koszty pracownika

WYNAGRODZENIE BRUTTO	UBEZPIECZE EMERYTALNE	UBEZPIECZENIE RENTOWE	UBEZPIECZENIE CHOROBY	UBEZPIECZENIE ZDROWOTNE	PODSTAWA OPODATKOWANIA	ZALICZKA NA PIT	WYNAGRODZENIE NETTO
1600	156,16	24,00	39,20	124,26	1269,39	75,00	1181,38
2500	244,00	37,50	61,25	194,15	20146,00	155,00	1808,10
4000	390,40	60,00	98,00	310,64	3340,35	287,00	2853,96

Koszty pracodawcy

Brutto	Ubezpieczenie			ZUS łącznie	Składka na		Koszty pracodawcy	Łączny koszt wynagrodzenia
	emerytalne	rentowe	wypadkowe		Fundusz Pracy	FGŚP		
1600.00	156.16	104.00	10.72	270.88	39.20	1.60	311.68	1911.68
2500.00	244.00	162.50	16.75	423.25	61.25	2.50	487.00	2987.00
4000.00	390.40	260.00	26.80	677.20	98.00	4.00	779.20	4779.20

Scenariusz lekcji 11

Temat lekcji: Etyka w

firmie

Zagadnienia:

- etyka,
- mobbing,
- molestowanie,
- zasada równego traktowania w zatrudnieniu.

Cele operacyjne:

Uczeń:

- rozróżnia zachowania etyczne i nieetyczne w roli pracodawcy i pracownika
- wyjaśnia zjawisko mobbingu w miejscu pracy
- przedstawia sposoby przeciwdziałania mobbingowi
- wymienia przykłady naruszenia zasady równego traktowania w zatrudnieniu.
- wyjaśnia zjawisko molestowania i sposoby przeciwdziałania temu procesowi.

Metody i formy pracy na lekcji:

- pogadanka,
- praca w grupach,
- dyskusja.

Czas 45 minut

Przebieg lekcji

Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
1.	Część wstępna a. Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności. b. Zapisanie tematu lekcji. c. Zapoznanie z formami pracy na lekcji		5 min.

2.	<p>Część zasadnicza</p> <p>a. Dyskusja:</p> <ul style="list-style-type: none"> - znaczenia pojęcia: etyka, - etyka w pracy – kogo dotyczy i co oznacza, - podaj przykłady etycznych i nieetycznych zachowań pracowników, - etyczny pracodawca – jaki powinien być 		
	<p>b. Mobbing – podaj przykłady.</p> <p>c. Praca w grupach:</p> <p>Na podstawie art.11 K.p.</p> <ul style="list-style-type: none"> - wyjaśnij na czym polega zasada równego traktowania w zatrudnianiu, - wyjaśnij, na czym polega zjawisko dyskryminacji i jakie są jego rodzaje. - wyjaśnij, na czym polega zjawisko molestowania. <p>d. Prezentacje wyników prac na forum klasy.</p> <p>e. Jak pracownik może bronić się przed omawianymi negatywnymi zjawiskami-dyskusja.</p>	Uczniowie definiują poszczególne pojęcia na podstawie fragmentu K.p. i podają ich przykłady.	
3.	<p>Podsumowanie zajęć</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Powtórzenie najważniejszych zagadnień b. Ocena działań klasy c. Ocena pracy uczniów 		5 min.
4.	<p><u>Zadania dla ucznia:</u></p> <p>W jakich zawodach najczęściej spotykamy się ze zjawiskiem lobbingu- odpowiedz na podstawie danych statystycznych.</p>		

ETYKA to nauka o moralności oraz ogół zasad i norm postępowania obowiązujących w danym czasie, w danym środowisku.

KODEKS PRACY

- Art.111KP : „pracodawca jest zobowiązany szanować godność i inne dobra osobiste pracownika

- Art. 943 KP :

§1. Pracodawca jest obowiązany przeciwdziałać mobbingowi

§2. Mobbing oznacza działania lub zachowania dotyczące pracownika lub skierowane przeciwko pracownikowi, polegające na uporczywym i długotrwałym nękanu lub zastraszaniu pracownika, wywołujące u niego zaniżoną ocenę przydatności zawodowej, powodujące lub mające na celu poniżenie lub ośmieszenie pracownika, izolowanie go lub wyeliminowanie z zespołu współpracowników.

§3. Pracownik, u którego mobbing wywołał rozstrój zdrowia, może dochodzić od pracodawcy odpowiedniej sumy tytułem zadośćuczynienia pieniężnego za doznaną krzywdę.

§4. Pracownik, który wskutek mobbingu rozwiązał umowę o pracę, ma prawo dochodzić odszkodowania w wysokości nie niższej niż minimalne wynagrodzenie za pracę, ustalone na podstawie odrębnych przepisów.

Art. 112.

Pracownicy mają równe prawa z tytułu jednakowego wypełniania takich samych obowiązków; dotyczy to w szczególności równego traktowania mężczyzn i kobiet w zatrudnieniu. Art. 113.

Jakakolwiek dyskryminacja w zatrudnieniu, bezpośrednia lub pośrednia, w szczególności ze względu na płeć, wiek, niepełnosprawność, rasę, religię, narodowość, przekonania polityczne, przynależność związkową, pochodzenie etniczne, wyznanie, orientację seksualną, a także ze względu na zatrudnienie na czas określony lub nieokreślony albo w pełnym lub w niepełnym wymiarze czasu pracy - jest niedopuszczalna.

Równe traktowanie w zatrudnieniu

Art. 183a.

§1. Pracownicy powinni być równo traktowani w zakresie nawiązania i rozwiązania stosunku pracy, warunków zatrudnienia, awansowania oraz dostępu do szkolenia w celu podnoszenia kwalifikacji zawodowych, w szczególności bez względu na płeć, wiek, niepełnosprawność, rasę, religię, narodowość, przekonania polityczne, przynależność związkową, pochodzenie etniczne, wyznanie, orientację seksualną, a także bez względu na zatrudnienie na czas określony lub nieokreślony albo w pełnym lub w niepełnym wymiarze czasu pracy.

§2. Równe traktowanie w zatrudnieniu oznacza niedyskryminowanie w jakikolwiek sposób, bezpośrednio lub pośrednio, z przyczyn określonych w § 1.

§3. Dyskryminowanie bezpośrednio istnieje wtedy, gdy pracownik z jednej lub z kilku przyczyn określonych w § 1 był, jest lub mógłby być traktowany w porównywalnej sytuacji mniej korzystnie niż inni pracownicy.

§4. Dyskryminowanie pośrednio istnieje wtedy, gdy na skutek pozornie neutralnego postanowienia, zastosowanego kryterium lub podjętego działania występują lub mogłyby wystąpić niekorzystne dysproporcje albo szczególnie niekorzystna sytuacja w zakresie nawiązania i rozwiązania stosunku pracy, warunków zatrudnienia, awansowania oraz dostępu do szkolenia w celu podnoszenia kwalifikacji zawodowych wobec wszystkich lub znacznej liczby pracowników należących do grupy wyróżnionej ze względu na jedną lub kilka przyczyn określonych w § 1, chyba że postanowienie, kryterium lub działanie jest obiektywnie uzasadnione ze względu na zgodny z prawem cel, który ma być osiągnięty, a środki służące osiągnięciu tego celu są właściwe i konieczne.

§5. Przejawem dyskryminowania w rozumieniu § 2 jest także: działanie polegające na zachęcaniu innej osoby do naruszenia zasady równego traktowania w zatrudnieniu lub nakazaniu jej naruszenia tej zasady, niepożądane zachowanie, którego celem lub skutkiem jest naruszenie godności pracownika i stworzenie wobec niego zastraszającej, wrogiej, poniżającej, upokarzającej lub uwłaczającej atmosfery molestowanie).

§6. Dyskryminowaniem ze względu na płeć jest także każde niepożądane zachowanie o charakterze seksualnym lub odnoszące się do płci pracownika, którego celem lub skutkiem jest naruszenie godności pracownika, w szczególności stworzenie wobec niego zastraszającej, wrogiej, poniżającej, upokarzającej lub uwłaczającej atmosfery; na zachowanie to mogą się składać fizyczne, werbalne lub pozawerbalne elementy (molestowanie seksualne).

§7. Podporządkowanie się przez pracownika molestowaniu lub molestowaniu seksualnemu, a także podjęcie przez niego działań przeciwstawiających się molestowaniu lub molestowaniu seksualnemu nie może powodować jakichkolwiek negatywnych konsekwencji wobec pracownika. Art. 183b.

§1. Za naruszenie zasady równego traktowania w zatrudnieniu, z zastrzeżeniem § 2-4, uważa się różnicowanie przez pracodawcę sytuacji pracownika z jednej lub kilku przyczyn określonych w art. 183a § 1, którego skutkiem jest w szczególności:

- 1) odmowa nawiązania lub rozwiązanie stosunku pracy,
- 2) niekorzystne ukształtowanie wynagrodzenia za pracę lub innych warunków zatrudnienia albo pominięcie przy awansowaniu lub przyznawaniu innych świadczeń związanych z pracą,
- 3) pominięcie przy typowaniu do udziału w szkoleniach podnoszących kwalifikacje zawodowe - chyba że pracodawca udowodni, że kierował się obiektywnymi powodami.

§2. Zasady równego traktowania w zatrudnieniu nie naruszają działania, proporcjonalne do osiągnięcia zgodnego z prawem celu różnicowania sytuacji pracownika, polegające na:

- 1) niezatrudnieniu pracownika z jednej lub kilku przyczyn określonych w art. 183a § 1, jeżeli rodzaj pracy lub warunki jej wykonywania powodują, że przyczyna lub przyczyny wymienione w tym przepisie są rzeczywistym i decydującym wymaganiem zawodowym stawianym pracownikowi,
- 2) wypowiedzeniu pracownikowi warunków zatrudnienia w zakresie wymiaru czasu pracy, jeżeli jest to uzasadnione przyczynami nie dotyczącymi pracowników bez powoływania się na inną przyczynę lub inne przyczyny wymienione w art. 183a § 1,
- 3) stosowaniu środków, które różnicują sytuację prawną pracownika, ze względu na ochronę rodzicielstwa lub niepełnosprawność,
- 4) stosowaniu kryterium stażu pracy przy ustalaniu warunków zatrudnienia i zwalniania pracowników, zasad wynagradzania i awansowania oraz dostępu do szkolenia w celu podnoszenia kwalifikacji zawodowych, co uzasadnia odmienne traktowanie pracowników ze względu na wiek.

§3. Nie stanowią naruszenia zasady równego traktowania w zatrudnieniu działania podejmowane przez określony czas, zmierzające do wyrównywania szans wszystkich lub znacznej liczby pracowników wyróżnionych z jednej lub kilku przyczyn określonych w art. 183a § 1, przez zmniejszenie na korzyść takich pracowników faktycznych nierówności, w zakresie określonym w tym przepisie.

§4. Nie stanowi naruszenia zasady równego traktowania ograniczanie przez kościoły i inne związki wyznaniowe, a także organizacje, których etyka opiera się na religii, wyznaniu lub światopoglądzie, dostępu do zatrudnienia, ze względu na religię, wyznanie lub światopogląd jeżeli rodzaj lub charakter wykonywania działalności przez kościoły i inne związki wyznaniowe, a także organizacje powoduje, że religia, wyznanie lub światopogląd są rzeczywistym i decydującym wymaganiem zawodowym stawianym pracownikowi, proporcjonalnym do osiągnięcia zgodnego z prawem celu zróżnicowania sytuacji tej osoby; dotyczy to również wymagania od zatrudnionych działania w dobrej wierze i lojalności wobec etyki kościoła, innego związku wyznaniowego oraz organizacji, których etyka opiera się na religii, wyznaniu lub światopoglądzie. Art. 183c.

§1. Pracownicy mają prawo do jednakowego wynagrodzenia za jednakową pracę lub za pracę o jednakowej wartości.

§2. Wynagrodzenie, o którym mowa w § 1, obejmuje wszystkie składniki wynagrodzenia, bez względu na ich nazwę i charakter, a także inne świadczenia związane z pracą, przyznawane pracownikom w formie pieniężnej lub w innej formie niż pieniężna.

§3. Pracami o jednakowej wartości są prace, których wykonywanie wymaga od pracowników porównywalnych kwalifikacji zawodowych, potwierdzonych dokumentami przewidzianymi w odrębnych przepisach lub praktyką i doświadczeniem zawodowym, a także porównywalnej odpowiedzialności i wysiłku. Art. 183d.

Osoba, wobec której pracodawca naruszył zasadę równego traktowania w zatrudnieniu, ma prawo do odszkodowania w wysokości nie niższej niż minimalne wynagrodzenie za pracę, ustalone na podstawie odrębnych przepisów. Art. 183e.

§1. Skorzystanie przez pracownika z uprawnień przysługujących z tytułu naruszenia zasady równego traktowania w zatrudnieniu nie może być podstawą niekorzystnego traktowania pracownika, a także nie może powodować jakichkolwiek negatywnych konsekwencji wobec pracownika, zwłaszcza nie może stanowić przyczyny uzasadniającej wypowiedzenie przez pracodawcę stosunku pracy lub jego rozwiązanie bez wypowiedzenia.

§2. Przepis § 1 stosuje się odpowiednio do pracownika, który udzielił w jakiegokolwiek formie wsparcia pracownikowi korzystającemu z uprawnień przysługujących z tytułu naruszenia zasady równego traktowania w zatrudnieniu.

PSO- oparty na programie nauczania przedmiotu: Podstawy przedsiębiorczości

Obszary aktywności ucznia podlegające ocenie:

I. WIEDZA

- znajomość pojęć, definicji, zasad, określanie, wyjaśnianie reguł dotyczących zagadnień z przedmiotu- w tym, ogólnie rzecz ujmując, psychologii przedsiębiorczości i podstawowych zagadnień ekonomicznych.
- rozumienie podstawowych wiadomości zdobytych na zajęciach oraz zapamiętywanie ich i stosowanie w codziennym życiu. Pogłębianie tych wiadomości podczas nauki własnej w domu.
- uporządkowanie wiadomości, zilustrowanie i wyjaśnianie na odpowiednich przykładach.

II. NARZĘDZIA SPRAWDZAJĄCE

- formy pisemne: kartkówki, testy sprawdzające, zadania domowe,
 - formy ustne: odpowiedź ustana- scharakteryzowanie, zdefiniowanie, wyjaśnianie, określanie
-
- kartkówka- niezapowiedziana z ostatniej lub maksymalnie z 3 ostatnich lekcji
 - test sprawdzający- wiedza z przerobionego działu programowego
 - praca w grupie- metoda projektu edukacyjnego- ocena pracy grypy

III. UMIEJĘTNOŚCI

- posługiwanie się wiadomościami zdobytymi na zajęciach
- prawidłowe rozumienie poznanych na zajęciach mechanizmów i procesów z dziedziny psychologii przedsiębiorczości i podstawowych zagadnień z ekonomii
- prawidłowa analiza, wnioskowanie i dostrzeganie związków między teorią i praktyką
- formułowanie planu działania w różnych sytuacjach, przewidywanie ich rozwiązania, prezentacja ich na własny sposób
- ocenianie, wartościowanie, wnioskowanie i świadome poszukiwanie optymalnych rozwiązań w trudnych sytuacjach, stosowanie ich w praktyce
- analiza SWOT- wykorzystywanie narzędzia do dokonywania ocen w omawianych obszarach

IV. POSTAWY

- aktywność na lekcji
- praca w zespołach- współodpowiedzialność za efekt końcowy pracy grupy
- twórczy rozwój osobowości poprzez udział w dyskusjach, w pogadankach, w burzy mózgów, i udział w „scenkach” podczas bloku- psychologia przedsiębiorczości

Oceny wiedzy i aktywności ucznia:

6-celujący

5-bardzo dobry

4-dobry

3-dostateczny

2-dopuszczający

1-niedostateczny

Kryteria związane z poziomem wymagań:

- podstawowe: wiadomości stosowane w sytuacjach typowych, obejmuje wiadomości i umiejętności łatwe, podstawowe do opanowania.
- ponadpodstawowe: wiadomości stosowane w sytuacjach nietypowych o większym stopniu trudności, pogłębione i rozszerzone w stosunku do wymagań podstawowych, mogą wykraczać poza program nauczania.

SKALA OCEN

Stopień	
Niedostateczny 0-35 %	<ul style="list-style-type: none">- nie opanował podstawowych umiejętności związanych z przedmiotem - nie potrafi samodzielnie ani przy pomocy nauczyciela wykazać się wiedzą ani umiejętnościami- nie wykazuje zainteresowania przedmiotem - wykazuje się wysoką absencją
Dopuszczający 36-50 %	<ul style="list-style-type: none">- opanował w stopniu elementarnym wiadomości z przedmiotu- przy pomocy nauczyciela wymienia podstawowe definicje- ma świadomość potrzeby nauczania elementarnych wiadomości - rokuje nadzieję, że zrozumie zdobyte wiadomości
Dostateczny 51-69 %	<ul style="list-style-type: none">- opanował typowe wiadomości z zakresu przedmiotu- wykazuje podstawowy stopień zrozumienia wiadomości- potrafi omówić niektóre zagadnienia i wyjaśnić je - podaje proste przykłady
Dobry 70-86 %	<ul style="list-style-type: none">- opanował podstawowe wiadomości oraz w niewielkim stopniu wiadomości ponadpodstawowe- prawidłowo rozumie, wyjaśnia, charakteryzuje przykłady i mechanizmy - trafnie wykorzystuje wiedzę i umiejętności- prawidłowo rozpoznaje, porządkuje, klasyfikuje, wyjaśnia zdobytą wiedzę i umiejętności
Bardzo dobry 87-100 %	<ul style="list-style-type: none">- opanował należycie wiadomości z zakresu podstawowego i ponad podstawowego- trafnie wykorzystuje wiedzę teoretyczną w praktyce- umie wykorzystać wiedzę z pokrewnych przedmiotów na zajęciach - jest aktywny na lekcjach- określa i wyjaśnia przyczyny i skutki pewnych zachowań i mechanizmów
Celujący Powyżej 100 %	<ul style="list-style-type: none">- wiedza i umiejętności znacznie wykraczają poza program nauczania- proponuje twórcze i nowatorskie podejście do zagadnienia
	<ul style="list-style-type: none">- bierze udział w olimpiadach, konkursach i osiąga sukcesy wewnątrzszkolne i pozaszkolne

Podstawa prawna:

Podstawą opracowania programu, stanowiącego realizację treści nauczania przedmiotu uzupełniającego ekonomia w praktyce, jest Rozporządzenie Ministra Edukacji Narodowej z dnia 23 grudnia 2008 r. w sprawie podstawy programowej wychowania przedszkolnego oraz kształcenia ogólnego w poszczególnych typach szkół.

PROGRAM NAUCZANIA Z EKONOMII W PRAKTYCE

Wstęp

Niezwykle istotny punkt odniesienia przy tworzeniu koncepcji programu stanowi Zalecenie Parlamentu Europejskiego i Rady Europy z dnia

18 grudnia 2006 r. w sprawie kompetencji kluczowych w procesie uczenia się przez całe życie (2006/962/WE). W dokumencie tym definiuje się kompetencje kluczowe jako „te, których wszystkie osoby potrzebują do samorealizacji i rozwoju osobistego, bycia aktywnym obywatelem, integracji społecznej i zatrudnienia”.

W „Zaleceniu...” wskazano osiem kompetencji kluczowych:

- 1) porozumiewanie się w języku ojczystym,
- 2) porozumiewanie się w językach obcych,
- 3) kompetencje matematyczne i podstawowe kompetencje naukowo-techniczne,
- 4) kompetencje informatyczne,
- 5) umiejętność uczenia się,
- 6) kompetencje społeczne i obywatelskie, 7) inicjatywność i przedsiębiorczość,
- 8) świadomość i ekspresja kulturalna.

Drugim dokumentem o istotnym znaczeniu dla koncepcji programu jest podstawa programowa przedmiotu ekonomia w praktyce. Wskazany w niej został cel kształcenia - „nabycie umiejętności przeprowadzenia kompletnej realizacji przedsięwzięcia: od pomysłu, przez przygotowanie planu, wdrożenie go, aż do analizy efektów”.

Zalecaną metodą realizacji tego celu jest metoda projektu edukacyjnego.

Te dwie przesłanki – konieczność wyposażania uczniów w kompetencje kluczowe będące podstawą sukcesów życiowych każdego człowieka oraz zalecany w podstawie programowej cel i proponowana metoda spowodowały, że program koncentruje się na kształtowaniu kompetencji inicjatywność i przedsiębiorczość. Taki wybór otwiera szeroką perspektywę dla realizacji celu „nabycie umiejętności przeprowadzenia kompletnej realizacji przedsięwzięcia” na zajęciach szkolnych oraz wdrażania do praktyki edukacyjnej metody projektu. Kompetencje inicjatywność i przedsiębiorczość oznaczają zdolność osoby do wcielania pomysłów w czyn. Obejmują one kreatywność, innowacyjność i podejmowanie ryzyka, a także zdolność do planowania przedsięwzięć i prowadzenia ich dla osiągnięcia zamierzonych celów.

Kształtowanie kompetencji wymaga od szkoły wychodzenia poza schemat: zadane, wyuczone, sprawdzone. Uczniowie muszą być stawiani w sytuacjach problemowych. Rozwiązując je samodzielnie, będą doskonalić umiejętności i kształtować oczekiwane postawy.

Stąd program został tak skonstruowany, aby nauczyciel wykorzystał w pełnym wiadomości i umiejętności zdobyte przez uczniów na wcześniejszych etapach edukacyjnych.

Ponadto konstrukcja programu daje możliwość elastycznego doboru szczegółowych celów edukacyjnych w zależności od różnych warunków realizacji programu.

Cele kształcenia

Podstawa programowa kształcenia ogólnego na III i IV etapie edukacyjnym przewiduje realizację następujących celów:

„teorii i praktyk; zdobycie przez uczniów umiejętności wykorzystania posiadanych wiadomości podczas wykonywania zadań i rozwiązywania problemów; kształtowanie u uczniów postaw warunkujących sprawne i odpowiedzialne funkcjonowanie we współczesnym świecie”.

Program uwzględnia wskazane w podstawie programowej obszary wiedzy, umiejętności i postaw.

Dostarcza wiedzy niezbędnej do podejmowania i prowadzenia samodzielnej działalności gospodarczej. Dobór zagadnień proponowanych w programie umożliwia realizację treści nauczania – wymagań szczegółowych przedmiotu ekonomia w praktyce. Niektóre z zagadnień wykraczają poza podstawę programową, ponieważ ich realizacja jest niezbędna do prawidłowego funkcjonowania przedsięwzięcia. Dotyczy to dokumentowania działalności gospodarczej, rozliczeń finansowych oraz działań marketingowych i promocyjnych, w tym technik sprzedaży produktów/usług .

Poniższa struktura zagadnień nawiązuje do układu wymagań szczegółowych ekonomii w praktyce.

1. Planowanie przedsięwzięcia uczniowskiego o charakterze ekonomicznym.

Działalność gospodarcza.

Techniki twórczego myślenia – pomysł na produkt.

Biznesplan firmy.

Organizacja pracy w przedsięwzięciu.

2. Analiza rynku

Segmentacja rynku.

Badania rynku.

Charakterystyka lokalnego rynku.

3. Organizacja przedsięwzięcia

Rejestracja przedsięwzięcia.

Firma to dobrze zorganizowany zespół.

Zarządzanie firmą.

Działania marketingowe w przedsięwzięciu.

Promowanie produktu.

Dokumentowanie działalności gospodarczej.

Rozliczenia przedsięwzięcia. Etyka

biznesu.

4. Ocena efektów działań

Wynik finansowy przedsięwzięcia.

Prezentacja efektów działalności przedsięwzięcia.

Korzyści i zagrożenia wynikające z samozatrudnienia.

Ważnym celem kształcenia ogólnego jest zdobycie przez uczniów umiejętności wykorzystania posiadanych wiadomości podczas wykonywania zadań i rozwiązywania problemów. W programie wskazuje się na rozwijanie następujących umiejętności: umiejętność podejmowania indywidualnych i grupowych decyzji; umiejętność skutecznego działania na podstawie obowiązujących norm (np. rozwiązywanie konfliktów, negocjacje); umiejętność efektywnego współdziałania w zespole; umiejętność sprawnego posługiwania się nowoczesnymi technologiami informacyjno-komunikacyjnymi (np.

korzystania z platformy internetowej, programów użytkowych); umiejętność

dobrego planowania;

umiejętność racjonalnego gospodarowania własnymi zasobami, w tym finansowymi;

umiejętność określania ryzyka gospodarczego; umiejętność autoprezentacji;

umiejętność planowania i prowadzenia prezentacji.

W procesie kształcenia ogólnego szkoła powinna również kształtować u uczniów postawy sprzyjające ich dalszemu rozwojowi indywidualnemu i społecznemu, w tym postawy przedsiębiorczości. Program umożliwia uczniom rozwijanie postaw wymienionych w ogólnej części podstawy programowej, m.in.: uczciwości

(kształtowania i rozwijania zachowań zgodnych z przepisami prawa oraz zasadami etyki); wiarygodności; odpowiedzialności za podejmowane decyzje i działania; wytrwałości w poszukiwaniu, odkrywaniu i dążeniu do osiągnięcia wyznaczonych celów; poczucia własnej wartości; szacunku dla innych ludzi; ciekawości poznawczej; kreatywności w rozwiązywaniu problemów; kultury osobistej.

Proponowany w programie dobór treści nauczania oraz metod i form pracy ułatwi osiągnięcie założonych w podstawie programowej wymagań, a jednocześnie pozwoli na realizację przedsięwzięcia .

Uczniowie planują własne przedsiębiorstwo , „gromadzą” potrzebny kapitał, sporządzają biznesplan, prowadzą badania marketingowe, wybierają produkt (lub usługę), a następnie „organizują” produkcję oraz sprzedaż.

Prowadzą dokumentację finansową w takiej samej formie, jak robią to inne małe przedsiębiorstwa (podatkowa księga przychodów i rozchodów, ewidencja VAT, ZUS).

Rozkład materiału Ekonomia w praktyce

Nr	Temat	Treści nauczania (zagadnienia)	Główne cele operacyjne lekcji w postaci wymagań Uczni:	Proponowane środki dydaktyczne i sposoby osiągnięcia celów
1	Wyjaśnienie zasad realizacji projektu i metod pracy na lekcji.	- Metoda projektu - Omówienie zasad pracy	-charakteryzuje metodę projektu - Opisuje metody pracy na lekcji.	-Krótki wykład -Pogadanka -Praca w zespołach -Burza mózgów
2	Plany i ich rodzaje.	- Istota planu - Rodzaje planów	-Wymienia rodzaje planów. -Opisuje rodzaje planów. - Charakteryzuje zastosowanie poszczególnych rodzajów planu.	-Krótki wykład -Praca w grupach.
3	Etapy realizacji przedsięwzięcia	- Etapy i ich kolejność w projekcie.	-Opracowuje etapy realizacji przedsięwzięcia.. -Uzasadnia kolejność i celowość etapów realizacji przedsięwzięcia.	-Krótki wykład -Burza mózgów -Dyskusja -Praca w zespołach projektowych
4	Mam pomysł.	- Giełda pomysłów na uczniowskie przedsięwzięcie.	-Kreuje pomysły na realizację uczniowskiego projektu. -Uzasadnia swoje pomysły.	-Burza mózgów -Praca w grupach projektowych
5	Analiza rynku	-Identyfikacja rynku - Analiza zdefiniowanego wcześniej rynku	-Wymienia rodzaje rynków ekonomicznych. -Charakteryzuje wymienione rynki ekonomiczne	-Krótki wykład -Burza mózgów -Praca w grupach.
6	Badania rynku	- Istota badań rynkowych. - Rodzaje badań rynkowych.	-Uzasadnia celowość badań rynkowych. -Wymienia rodzaje badań rynkowych.	-Krótki wykład -Burza mózgów -Praca w grupach -Dyskusja
7	Weryfikacja pomysłów	- Weryfikacja dotychczasowych działań - Ocena pomysłu	-Ocena swój pomysł(określa zalety i wady swojego pomysłu). -Weryfikuje plan.	-Praca w grupach -Burza mózgów

8	Analiza SWOT.	- SWOT jako narzędzie badawcze	- Opisuje etapy pracy techniką analizy SWOT. -Wymienia zalety/wady zastosowania	Pogadanka Burza mózgów Praca w zespołach projektowych
		-Uniwersalność analizy SWOT	analizy SWOT. -Stosuje analizę SWOT w praktyce.	
9	Kapitał początkowy	- Określenie kapitału potrzebnego do uruchomienia działalności gospodarczej - Sposoby pozyskiwania kapitału	-Wymienia źródła pozyskania kapitału potrzebnego do uruchomienia działalności gospodarczej. -Wybiera optymalne źródło finansowania planowanej działalności gospodarczej	-Krótki wykład -Praca w zespołach projektowych -Praca z wykorzystaniem zasobów internetowych
10	Biznesplan-jego struktura	- Struktura biznesplanu - Misja i wizja -Analiza SWOT planowanej działalności gospodarczej - Harmonogram Gantta -Analiza konkurencji	-Opracowuje biznesplan. -Prognozuje efekty finansowe. - Wyjaśnia korzyści wynikające z planowania działań	-Krótki wykład -Praca w zespołach projektowych -Praca z wykorzystaniem Internetu
11	Wybór formy organizacyjno-prawnej przedsiębiorstwa.	- Formy organizacyjno-prawne działalności gospodarczej - Procedury uruchamiania działalności gospodarczej w poszczególnych formach organizacyjno-prawnych	-Wymienia i charakteryzuje formy organizacyjno-prawne działalności gospodarczej. -Wymienia i omawia kolejne kroki w podejmowaniu działalności gospodarczej -Analizuje wady i zalety poszczególnych form organizacyjno-prawnych . - Dobiera optymalną formę organizacyjno-prawną do planowanej działalności gospodarczej.	-Krótki wykład -Dyskusja -Praca w zespołach projektowych

12	Procedura rejestracji przedsięwzięcia	-Procedury postępowania przy uruchamianiu działalności przedsięwzięcia - Dokumentacja niezbędna przy rejestrowaniu działalności przedsięwzięcia	-Omawia procedury postępowania przy uruchomieniu działalności przedsięwzięcia . -Wypełnia dokumenty niezbędne do zarejestrowania przedsięwzięcia	-Krótki wykład -Burza mózgów -Praca w zespołach projektowych
13	Finansowanie działalności.	-Pożyczki i kredyty dla małych	-Wymienia źródła finansowania	-Krótki wykład

		firm, - Sposoby pozyskiwania kapitału	przedsięwzięcia gospodarczego -Omawia rodzaje kredytów dla przedsiębiorców	-Burza mózgów -Praca w zespole projektowym
14	Zarządzanie przedsiębiorstwem – rola lidera.	- Zarządzanie jako proces. - Rola kierownika w zarządzaniu przedsiębiorstwem.	-Opisuje elementy procesu zarządzania. -Opisuje role osób zarządzających firmą	- Krótki wykład -Praca w grupach- metoda plakatowa
15	Struktura organizacyjna przedsięwzięcia	- Struktura organizacyjna firmy - Struktura przedsięwzięcia	-Opisuje strukturę organizacyjną firmy. -Wymienia rodzaje struktur organizacyjnych przedsiębiorstw .	-Krótki wykład -Praca w zespołach projektowych
16	Podział zadań i ról.	- Role w grupie - Przydział czynności	-Wymienia role pełnione w prowadzeniu projektu. -Charakteryzuje rodzaje ról pełnionych przez wykonawców projektu. -Wyjaśnia znaczenie ról w przedsięwzięciu.	-Krótki wykład -Burza mózgów -Praca w zespole projektowym
17	Kodeks etyczny grupy.	- Etyka - Kodeks etyczny - Przykłady kodeksów etycznych(Rzetelna Firma)	-Definiuje pojęcie etyki. -Uzasadnia celowość działań i zachowań etycznych. -Opracowuje kodeks etyczny dla potrzeb grupy.	-Krótki wykład -Burza mózgów -Praca w zespołach projektowych

18	Organizacja działań przedsięwzięcia – produkcji/świadczenia usługi	<ul style="list-style-type: none"> - Struktura organizacyjna przedsięwzięcia - Skuteczny menedżer 	<ul style="list-style-type: none"> -Wylicza obowiązki dyrektora - Charakteryzuje podział kompetencji w zespole zarządzającym -Opisuje cechy skutecznego menedżera 	<ul style="list-style-type: none"> -Omawia zakres obowiązków dyrektora i podział kompetencji w zespole zarządzającym -Opisuje cechy skutecznego menedżera
19	Działania marketingowe	<ul style="list-style-type: none"> - Marketing mix - Skuteczna sprzedaż - Kalkulacja ceny - Dystrybucja 	<ul style="list-style-type: none"> -Stosuje podstawowe zasady działań marketingowych w przedsięwzięciu - Charakteryzuje metody zwiększenia skuteczności sprzedaży -Omawia elementy składowe ceny 	<ul style="list-style-type: none"> -Krótki wykład -Dyskusja -Praca w zespołach projektowych
20	Promowanie produktu/usługi	<ul style="list-style-type: none"> - Cele i instrumenty promocji - Program promocji - Promocja produktu/usługi przedsięwzięcia 	<ul style="list-style-type: none"> -Wymienia i charakteryzuje instrumenty promocji - Opracowuje plan kampanii promocyjnej -Opracowuje przekaz reklamowy w znanej sobie technice graficznej 	<ul style="list-style-type: none"> -Krótki wykład -Burza mózgów -Praca w zespołach projektowych
21	Dokumentowanie operacji gospodarczych.	<ul style="list-style-type: none"> - Dowody księgowe - Podatkowa księga przychodów i rozchodów - Przychód, koszt, dochód - Koszty - Próg rentowności 	<ul style="list-style-type: none"> -Prowadzi dokumentację finansową przedsięwzięcia -Rejestruje operacje gospodarcze w podatkowej księdze przychodów i rozchodów oraz w ewidencji zakupów i sprzedaży -Oblicza próg rentowności przedsięwzięcia 	<ul style="list-style-type: none"> -Krótki wykład -Praca w zespołach projektowych

22	Rozliczenia przedsięwzięcia z tytułu VAT, ZUS, podatku dochodowego	<ul style="list-style-type: none"> - Ubezpieczenia społeczne - Deklaracje podatkowe - Podatek VAT 	<ul style="list-style-type: none"> - Wypełnia deklarację podatkową i deklaracje ZUS. -Rozlicza składki ZUS. -Prowadzi rozliczenia z urzędem skarbowym związane z prowadzoną działalnością 	<ul style="list-style-type: none"> -Krótki wykład -Praca w zespołach projektowych
23	Etyka w działalności przedsięwzięcia	<ul style="list-style-type: none"> - Działania etyczne i nieetyczne - CSR- Społeczna Odpowiedzialność Biznesu 	<ul style="list-style-type: none"> -Wyjaśnia znaczenie kodeksu etycznego. -Podaje przykłady działań etycznych i nieetycznych. -Wyjaśnia znaczenie CSR. 	<ul style="list-style-type: none"> -Krótki wykład -Burza mózgów -Dyskusja -Praca indywidualna
24	Efekty finansowe przedsięwzięcia.	<ul style="list-style-type: none"> - Sprawozdanie finansowe - Podział nadwyżki finansowej 	<ul style="list-style-type: none"> -Oblicza wynik finansowy przedsięwzięcia -Planuje podział nadwyżki finansowej zgodnie z umową 	<ul style="list-style-type: none"> -Krótki wykład -Dyskusja -Praca w zespołach projektowych
25	Zakończenie działalności przedsięwzięcia	<ul style="list-style-type: none"> - procedury postępowania przy zakończeniu działalności przedsięwzięcia - dokumentacja niezbędna przy zakończeniu działalności przedsięwzięcia 	<ul style="list-style-type: none"> -Omawia procedury postępowania przy likwidacji działalności przedsięwzięcia . - Prowadzi rozliczenia finansowe ze współnikami 	<ul style="list-style-type: none"> -Krótki wykład -Dyskusja -Praca w zespołach projektowych
26, 27	Prezentacja efektów przedsięwzięcia.	<ul style="list-style-type: none"> -zasady dobrej prezentacji - Elementy prezentacji 	<ul style="list-style-type: none"> -Stosuje zasady poprawnej prezentacji -Przygotowuje prezentację z wykorzystaniem środków audiowizualnych -Prezentuje efekty pracy 	<ul style="list-style-type: none"> -Krótki wykład -Burza mózgów -Praca w zespołach projektowych

28	Analiza SWOT zrealizowanego/zaplanowanego przedsięwzięcia	<ul style="list-style-type: none"> - Analiza SWOT - Plusy i minusy prowadzenia własnej działalności gospodarczej 	<ul style="list-style-type: none"> -Analizuje zrealizowane przedsięwzięcie -Formułuje wnioski do kolejnych etapów przedsięwzięcia -Wskazuje konsekwencje popełnianych błędów w realizacji przedsięwzięcia 	<ul style="list-style-type: none"> -Krótki wykład -Burza mózgów -Praca w zespołach projektowych
29	Ocena zrealizowanych przedsięwzięć.	<ul style="list-style-type: none"> - Plusy i minusy prowadzenia własnej działalności gospodarczej - Analiza własnych predyspozycji w zakresie prowadzenia własnej działalności gospodarczej 	<ul style="list-style-type: none"> -Analizuje osobiste predyspozycje do samozatrudnienia -Formułuje wnioski z prowadzonej działalności przedsięwzięcia 	<ul style="list-style-type: none"> -Dyskusja -Praca w zespołach projektowych
30	Moja ścieżka zawodowa	<ul style="list-style-type: none"> - Analiza SWOT - Planowanie własnej aktywności w oparciu o analizę posiadanego doświadczenia - Korzyści i koszty związane z 	<ul style="list-style-type: none"> -Dokona indywidualnej analizy SWOT -Planuje swoją drogę zawodową - Omawia wady i zalety wybranego zawodu/działalności 	<ul style="list-style-type: none"> -Krótki wykład -Dyskusja
		wykonywaniem określonego zawodu/działalności		

PORADNIK DLA NAUCZYCIELA Z EKONOMII W PRAKTYCE

Scenariusz lekcji (1)

Temat lekcji – Wyjaśnienie zasad realizacji projektu i metod pracy na lekcji.

Zagadnienia:

- metoda projektu
- omówienie zasad pracy

Cele operacyjne:

Uczeń:

- charakteryzuje metodę projektu
- opisuje metody pracy na lekcji.

Metody i formy pracy na lekcji:

- krótki wykład
- pogadanka
- praca w zespołach
- burza mózgów

Czas 45 minut

Przebieg lekcji

Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
1.	Część wstępna a. Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności. b. Zapisanie tematu lekcji. c. Zapoznanie z celami lekcji i praktyką stosowania poznanych treści. d. Zapoznanie z formami pracy na lekcji .		5 min.
2.	Część zasadnicza a. Metoda projektu – omówienie. b. Pogadanka na temat pracy na lekcjach. c. Wyjaśnienie specyfiki przedmiotu Ekonomia w praktyce. d. Omówienie celowości metod pracy na lekcjach.	Uczniowie słuchają krótkiego wykładu. Pogadanka z nauczycielem o zasadności metod pracy na lekcjach.	30 min.

3.	Podsumowanie zajęć a. Powtórzenie najważniejszych zagadnień. b. Ocena działań klasy.		5 min.
	c. Ocena pracy zespołów uczniowskich.		
4.	<u>Zadania dla uczniów:</u> 1.Zastanów się jaki temat na lekcjach ekonomii w praktyce można objąć projektem edukacyjnym.		5min.

Uwagi do realizacji: Istotą projektu jest samodzielna, nie poddana bezpośredniej kontroli nauczyciela praca uczniów. Nauczyciel powinien kreować warunki, określać zadania. Poprzez odpowiednio przygotowaną instrukcję podporządkowaną precyzyjnemu planowi, wskazuje uczniowi ogólny sposób działania i cele. Wyznacza także sposoby kontroli poszczególnych etapów ich realizacji, służy pomocą i radą.

Takie warunki sprzyjają samodzielności i kształtują odpowiedzialność za efekty pracy nie tylko własnej ale także innych członków grupy. Kreują postawy i rozwijają zainteresowania. Umożliwiają tworzenie i rozwijanie nie tylko umiejętności przedmiotowych i wiedzy ale przede wszystkim kompetencji kluczowych dla przyszłego funkcjonowania w społeczności.

Najczęściej wyróżnia się dwa rodzaje projektów:

Projekt badawczy związany jest z procedurami problemowymi. W trakcie jego realizacji uczeń stara się rozwiązać problem w sposób będący odbiciem procedury naukowej. Rozpoznaje zagadnienie, uczy się stawiania hipotez, projektuje sposoby ich weryfikacji, gromadzi dane i wyciąga wnioski. Weryfikuje we właściwej dla danego poziomu skali procedury badawcze.

Projekt działań lokalnych dotyczy problematyki z jaką potykamy się w lokalnym środowisku społecznym. Kreuje warunki do rozwijania kompetencji związanych z wrażliwością społeczną, świadomością ekologiczną, hierarchią wartości, postawami i zainteresowaniami ucznia. Jest szczególnie przydatny w rozwijaniu takich kompetencji jak umiejętność komunikacji, pracy w grupie, empatii czy przynależności do lokalnej społeczności.

Na podstawie:

METODA PROJEKTU EDUKACYJNEGO JAKO SPOSÓB KSZTAŁTOWANIA KOMPETENCJI UCZNIĄ Marek Kaczmarzyk, Dorota Kopeć

W projekcie musimy ustalić elementy, które musimy wspólnie wypracować i ściśle się ich trzymać. Są to:

1. TEMAT PROJEKTU.
2. CEL PROJEKTU
3. ZADANIA DO WYKONANIA.
4. OPIS REALIZACJI.
5. USTALIĆ CZAS ORAZ OSOBY ODPOWIEDZIALNE ZA REALIZACJĘ POSZCZEGÓLNYCH ZADAŃ.
6. PREZENTACJA DZIAŁAŃ.
7. KOŃCOWA OCENA PROJEKTU.

Scenariusz lekcji (2)

Temat lekcji – Plany i ich rodzaje.

Zagadnienia:

- istota planu
- rodzaje planów

Cele operacyjne:

Uczeń:

- wymienia rodzaje planów.
- opisuje rodzaje planów.
- charakteryzuje zastosowanie poszczególnych rodzajów planu.

Metody i formy pracy na lekcji:

- krótki wykład
- praca w grupach.

Czas 45 minut

Przebieg lekcji

Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
1.	Część wstępna a. Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności. b. Zapisanie tematu lekcji. c. Zapoznanie z celami lekcji i praktyką stosowania poznanych treści. d. Zapoznanie z formami pracy na lekcji .		5 min.
2.	Część zasadnicza a. Wykład o istocie planów i planowania. b. Rodzaje planów. c. Zasadność planowania w biznesie i w projekcie uczniowskim. Zadania dla uczniów w grupie projektowej: <ul style="list-style-type: none">• Ułóż szkic planu do Waszego przedsięwzięcia.	Uczniowie słuchają. Pracują w zespołach projektowych.	35 min.

3.	<p>Podsumowanie zajęć</p> <p>a. Powtórzenie najważniejszych zagadnień</p> <p>b. Ocena działań klasy</p> <p>c. Ocena pracy uczniów</p>		5 min.
----	--	--	--------

Uwagi do realizacji:

Plan to dokument który jest projektem przyszłości jakiej pragniemy (wynik planowania), zawierający skuteczne środki do jej realizacji. Podstawową cechą planu jest jego celowość gdyż plan formułowany jest dla zapewnienia sprawnej realizacji postawionego celu.

Plany powinny przewidywać, jakie działania prowadzą do zamierzonego celu.

Drugą z kolei ważną cechą jest: **prymat planowania**. Planowanie jest podstawą wszystkich innych funkcji zarządzania, gdyż bez planu nie ma dobrego organizowania, zarządzania zasobami ludzkimi i kontroli.

Kolejną istotną cechą planowania jest jego **kompletność**. Oznacza to, że planowanie musi być funkcją każdego menadżera na każdym szczeblu zarządzania, wtedy dopiero staje się użytecznym narzędziem w osiągnięciu celów. Plany tworzone na różnych szczeblach decyzyjnych w organizacji muszą być ze sobą zintegrowane, aby przyczyniły się do podejmowania trafnych decyzji, osiągnięcia zamierzeń oraz bieżącej kontroli ich realizacji.

Ostatnia zasada mówi, że plany **muszą być skuteczne we wdrożeniu**. Staje się to wówczas, gdy realizując go osiąga cel przy minimum niepożądanych konsekwencji i przy wynikach przewyższających nakłady.

Istnieje wiele klasyfikacji planów, ze względu na różne kryteria.

Podział planów według **kryterium podmiotowego** dotyczy planów sporządzanych przez przedsiębiorstwa. Plany tworzy się na potrzeby komórki organizacyjnej (np. działu marketingu, działu finansowego), zakładu przedsiębiorstwa (np. filii danej firmy) lub całej organizacji (plan przedsiębiorstwa)

Według **kryterium pola planu** (zakresu tematycznego, czy zasięgu planu) wyróżniamy plany wycinkowe i plany problemowe.

Plany wycinkowe obejmują wąski obszar zagadnień, lub jeden obszar (np. plan promocji usług firmy).

Plany problemowe obejmują większą liczbę zagadnień i uwzględniają całokształt spraw decydujących o powodzeniu głównego założenia planu (np. plan działalności promocyjnej, uwzględniający ustalenia co do budżetu środków pieniężnych przeznaczonych na ten cel i potencjalnych kierunków rozwoju zakresu świadczonych przez firmę usług, przekształca się z planu wycinkowego w plan problemowy).

Ze względu na charakter planu wyróżniamy: plany strategiczne, taktyczne i operacyjne.

Plan strategiczny można zdefiniować jako zbiór decyzji dotyczących podstawowych, kierunkowych celów przedsiębiorstwa oraz niezbędnych do ich osiągnięcia zasobów i metod.

Planowanie strategiczne zajmuje się decyzjami, pociągającymi za sobą skutki długotrwałe, trudne do odwrócenia.

Planowanie strategiczne ma istotne znaczenie dla firmy, gdyż jest podstawowym sposobem ustalania kierunku, wymiaru i struktury rozwoju przedsiębiorstwa. Jest realizowane głównie przez najwyższe organy przedsiębiorstwa.

Plan taktyczny jest zbiorem decyzji określających cele pośrednie względem celów sformułowanych przez plan strategiczny. Plan ten obejmuje także ustalenia co do przydzielania zasobów do zadań bieżących oraz ustalenia reguł ich wykorzystania przy realizacji zadań.

Plan operacyjny jest zbiorem decyzji określających konkretne zadania i działania. Przedmiotem planowania operacyjnego są wszystkie decyzje, które w różnych obszarach działania przedsiębiorstwa muszą być podejmowane na bieżąco, aby terminowo i skutecznie realizować strategię oraz zapewnić przetrwanie i rozwój firmy.

W planowaniu operacyjnym wyróżniamy; planowanie marketingowe, planowanie sprzedaży, planowanie działalności podstawowej, planowanie zaopatrzenia, planowanie zatrudnienia, planowanie kosztów, planowanie finansowe itp. Planowanie strategiczne szkicuje perspektywę rozwoju, a planowanie operacyjne określa konkretne sposoby realizacji tych zamierzeń.

W systemie planowania przedsiębiorstwa obok powtarzalnego, strategicznego i operacyjnego planowania pojawia się również **planowanie okazjonalne** (sytuacyjne).

Plany okolicznościowe to z reguły plany problemowe, których głównym zadaniem jest rozwiązanie określonej sprawy lub sytuacji oraz doskonalenie poszczególnych odcinków działalności przedsiębiorstwa.

Planowanie okolicznościowe występuje najczęściej w przedsiębiorstwach chylących się ku upadkowi i wymagających rewitalizacji bądź podejmujących poważniejsze zadania rozwojowe. Najczęściej mamy do czynienia z opracowywaniem : planów restrukturyzacji (w tym naprawczych).

Plany rozwojowe występują w przedsiębiorstwach ubiegających się o kredyt bankowy na cele inwestycyjne, oraz w przedsiębiorstwach podejmujących poważniejsze przedsięwzięcia rozwojowe (inwestycyjne, wymagające zaangażowania kapitałowego).

Szczególnym rodzajem planów rozwojowych jest business plan. Business plan to plan prowadzenia interesów firmy. Można wyodrębnić wiele jego rodzajów, ale najogólniej dzieli się na: business plan zewnętrzny i business plan wewnętrzny.

Business plan zewnętrzny służy zdobyciu środków na realizację planu zarówno strategicznego (np. planu rozwoju), jak też operacyjnego (np. planu wynagrodzeń) Adresowany jest do różnych jednostek zewnętrznych (klientów, władz, opinii publicznej), gdzie ma tworzyć odpowiedni obraz firmy i perspektyw jej rozwoju.

Business plan wewnętrzny służy bezpośrednio zarządzaniu lub usprawnianiu zarządzania i dotyczy wybranych przedsięwzięć, a nie całokształtu działalności.

Bibliografia

- *Podstawy nauki o przedsiębiorstwie*, pod red. J. Lichtarskiego, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2001.
- *Zarządzanie-teoria i praktyka*, pod red. A.K. Koźmińskiego, W. Piotrowskiego, Uniwersytet Warszawski, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1996.

Scenariusz lekcji (3)

Temat lekcji – Etapy realizacji przedsięwzięcia.

Zagadnienia:

- etapy i ich kolejność w projekcie.

Cele operacyjne:

Uczeń:

- opracowuje etapy realizacji przedsięwzięcia..
- uzasadnia kolejność i celowość etapów realizacji przedsięwzięcia.

Metody i formy pracy na lekcji:

- krótki wykład
- burza mózgów
- dyskusja
- praca w zespołach projektowych

Czas 45 minut

Przebieg lekcji

Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
1.	Część wstępna a. Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności. b. Zapisanie tematu lekcji. c. Zapoznanie z celami lekcji i praktyką stosowania poznanych treści. d. Zapoznanie z formami pracy na lekcji .		5 min.
2.	Część zasadnicza a. Omówienie pracy domowej z poprzedniej lekcji- weryfikacja założeń. b. Nauczyciel dyskutuje z uczniami o kolejności etapów realizacji przedsięwzięcia. c. Wspólna konstrukcja kolejnych czynności realizacji projektu. Zadania dla uczniów w trakcie lekcji:	Uczniowie dyskutują. Pracują w grupach projektowych.	35 min.
	<ul style="list-style-type: none">• Stwórzcie projekt etapów realizacji Waszego przedsięwzięcia.		

3.	Podsumowanie zajęć a. Powtórzenie najważniejszych zagadnień b. Ocena działań klasy c. Ocena pracy uczniów		5 min.
----	---	--	--------

Uwagi do realizacji: według Unii Europejskiej projekt powinien zawierać w sobie następujące elementy.



www.dotacjeue.pl

Uczniowie pracując w grupach, mogą wspólnie ustalić swoją kolejność wdrażania działań i etapów realizacji projektu.

W ogólnej koncepcji w planowaniu projektu powinny znaleźć się m.in.

- temat
- cel projektu
- obszar działania
- podział ról i zadań między uczestnikami
- faza realizacji
- opracowanie, wnioski, sugestie
- prezentacja wyników
- ocena projektu

Uczniowie mogą dodawać inne elementy w swoim planie lub rozbijać poszczególne elementy na bardziej szczegółowe.

Scenariusz lekcji (4)

Temat lekcji – Mam pomysł.

Zagadnienia:

- giełda pomysłów na uczniowskie przedsięwzięcie.

Cele operacyjne:

Uczeń:

- kreuje pomysły na realizację uczniowskiego projektu.
- uzasadnia swoje pomysły.

Metody i formy pracy na lekcji:

- burza mózgów
- praca w grupach projektowych

Czas 45 minut

Przebieg lekcji

Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
1.	Część wstępna a. Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności. b. Zapisanie tematu lekcji. c. Zapoznanie z celami lekcji i praktyką stosowania poznanych treści. d. Zapoznanie z formami pracy na lekcji .		5 min.
2.	Część zasadnicza a. Weryfikacja i omówienie pracy domowej z poprzedniej lekcji. b. Nauczyciel zaczyna burzę mózgów na temat synonimów słowa „pomysł”. Zapisuje je na tablicy. c. Nauczyciel omawia znaczenie pomysłów w życiu i ewolucji człowieka. d. Praca w grupach - burza mózgów na temat pomysłów do projektu edukacyjnego. Zadania dla uczniów w czasie lekcji: <ul style="list-style-type: none">• Praca w grupach nad kreowaniem pomysłów do	Uczniowie wymieniają synonimy słowa „pomysł”. Pracują w grupach i kreują pomysły na swoje przedsięwzięcia.	35 min.

	swojego przedsięwzięcia		
3.	Podsumowanie zajęć a. Powtórzenie najważniejszych zagadnień b. Ocena działań klasy c. Ocena pracy uczniów		5 min.

Uwagi do realizacji:

Pomysł- idea, plan, koncepcja, inicjatywa ,projekt.

Nauczyciel może sporządzić bank pomysłów uczniowskich na tablicy.

Scenariusz lekcji (5)

Temat lekcji – Analiza rynku.

Zagadnienia:

- identyfikacja rynku
- analiza zdefiniowanego wcześniej rynku

Cele operacyjne:

Uczeń:

- wymienia rodzaje rynków ekonomicznych.
- charakteryzuje wymienione rynki ekonomiczne.

Metody i formy pracy na lekcji:

- krótki wykład
- burza mózgów
- praca w grupach.

Czas 45 minut

Przebieg lekcji

Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
1.	Część wstępna a. Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności. b. Zapisanie tematu lekcji. c. Zapoznanie z celami lekcji i praktyką stosowania poznanych treści. d. Zapoznanie z formami pracy na lekcji .		5 min.
2.	Część zasadnicza a. Nauczyciel pyta uczniów o definicję rynku ekonomicznego. b. Przypomnienie rodzajów rynków. c. Nawiązanie do badań nad rynkiem-powtórzenie. Zadania dla uczniów: <ul style="list-style-type: none">• Praca uczniów w zespołach projektowych nad analizą rynku, na którym uczniowie będą realizować swój projekt.		35 min.

3.	Podsumowanie zajęć a. Powtórzenie najważniejszych zagadnień b. Ocena działań klasy c. Ocena pracy uczniów		5 min.
----	---	--	--------

Uwagi do realizacji:

Analiza rynku ma na celu zaprezentowanie środowiska w jakim działa lub będzie działać firma. Obejmuje ona otoczenie firmy w skali makro (otoczenie dalsze) i mikro (otoczenie bliższe).

Makrootoczenie firmy to warunki, w których ona funkcjonuje. Odnoszą się one do każdego przedsiębiorstwa. Firma nie ma na nie bezpośredniego wpływu, musi się do nich dostosować.

Należą do nich:

- 1) **czynniki ekonomiczne** (dochody ludności, poziom inflacji, dostępność niskooprocentowanych kredytów, poziom bezrobocia);
- 2) **czynniki polityczno- prawne** (uregulowania w zakresie prawa podatkowego, prawa celnego, prawa pracy, prawa handlowego);
- 3) **czynniki technologiczne** (zastosowanie nowych linii technologicznych, rozwój infrastruktury; 4) **czynniki demograficzne** (liczba ludności i jej struktura);
- 5) **czynniki naturalne.**

Mikrootoczenie, zwane otoczeniem konkurencyjnym firmy ma związek z konkretnym przedsięwzięciem. Obejmuje ono:

- 1) konkurencję (regionalna, lokalna);
- 2) producentów;
- 3) dostawców;
- 4) instytucje finansujące;
- 5) klientów(nabywców)

Analiza rynku powinna obejmować:

- 1) **charakterystykę branży** firmy (stadium rozwoju, czynniki sukcesu oraz ryzyka);
- 2) **charakterystykę klientów** – według wieku, płci, wykształcenia, miejsca zamieszkania (miasto, wieś), stylu życia, statusu materialnego;
- 4) **opis konkurencji** (silne i słabe strony firm konkurencyjnych);
- 5) **opis działań neutralizujących konkurencję** (innowacja, działania marketingowe).

Podając jakiegokolwiek dane liczbowe należy korzystać z ogólnodostępnych źródeł np. czasopism branżowych, badań rynkowych, danych statystycznych („Rocznik statystyczny”) własnych badań ankietowych, lub wywiadów.

Dane o konkurencji można uzyskać z:

- 1) książki telefonicznej;
- 2) wykazu lokalnych firm prowadzonych przez Izby gospodarcze;
- 3) czasopism handlowych;
- 4) Urzędu Statystycznego;
- 5) prasy lokalnej.

Podsumujmy:

Analiza rynku powinna dać odpowiedź na następujące pytania:

- 1) na jakim segmencie rynku firma będzie działać?
- 2) kim będzie przyszły klient firmy? ;
- 3) jak będą kształtować się ceny? ;
- 4) jak będzie prognoza popytu w okresie od 3 do 5 lat?;
- 5) jaka jest / będzie pozycja firmy w odniesieniu do konkurencji?

Scenariusz lekcji (6)

Temat lekcji – Badania rynku.

Zagadnienia:

- istota badań rynkowych.
- rodzaje badań rynkowych.

Cele operacyjne:

Uczeń:

- uzasadnia celowość badań rynkowych.
- wymienia rodzaje badań rynkowych.

Metody i formy pracy na lekcji:

- krótki wykład
- burza mózgów
- praca w grupach
- dyskusja

Czas 45 minut

Przebieg lekcji

Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
1.	Część wstępna a. Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności. b. Zapisanie tematu lekcji. c. Zapoznanie z celami lekcji i praktyką stosowania poznanych treści. d. Zapoznanie z formami pracy na lekcji .		5 min.
2.	Część zasadnicza a. Ostateczna koncepcja analizy rynku z poprzedniej lekcji. b. Krótki wykład nt. istoty badań rynkowych. c. Dyskusja z uczniami co możemy badać, w jaki sposób(burza mózgów) – praca grupach. d. Najbardziej popularne narzędzia badawcze. www.net-ankiety.pl	Uczniowie słuchają krótkiego wykładu, następnie pracują w grupach.	30 min.

3.	Podsumowanie zajęć a. Powtórzenie najważniejszych zagadnień b. Ocena działań klasy c. Ocena pracy uczniów		5 min.
4.	<u>Zadania dla uczniów w grupach:</u> <ul style="list-style-type: none"> Sporządź krótką ankietę – max. 5 pytań – dotyczącą interesującego Was rynku. 		min.

Uwagi do realizacji:

Badania rynku to zespół czynności polegających na gromadzeniu informacji o zjawiskach i procesach na rynku, ich przyczynach, stanie aktualnym i tendencjach rozwojowych. Celem badań rynku jest zdobycie informacji o kształtowaniu się mechanizmów rynkowych takich, jak popyt, podaż, ceny, zachowania i preferencje konsumentów, działania konkurencji, funkcjonowanie systemu dystrybucji, sprzedaży itp. Badania rynku są częścią badań marketingowych. Prowadzenie badań rynku zarówno polepsza pozycję konkurencyjną przedsiębiorstwa jak i jest zalecane przez normy ISO 9000.

Badania rynku można podzielić według kilku kryteriów:

I .Horyzontu czasowego

- 1.analizy rynku, czyli poznanie aktualnych i przeszłych zjawisk, czynników i procesów rynkowych
- 2.prognozowania, czyli przewidywanie trendów i przyszłej sytuacji na rynku.

II. Metodyki zbierania danych

- 1.badania jakościowe służące zrozumieniu przyczyn zachowań i ich dokładnemu opisowi
 - 2.badania ilościowe służące dostarczeniu wskaźników charakteryzujących powszechność zjawiska
- Zwykle w jednym procesie badawczym badania jakościowe są łączone z badaniami ilościowymi.

III. Typie analizowanych danych

- 1.badania pierwotne - wykorzystujące dane powstające na użytek danego badania
- 2.badania wtórne - reinterpretacja danych powstałych wcześniej

IV. Sposobie organizacji badania

- 1.wewnętrzne - wykorzystujące dane istniejące w firmie (np. sprzedaż, ilość reklamacji) bez odwoływania się do danych zewnętrznych
- 2.zewnętrzne - korzystające z danych spoza firmy - zarówno urzędowych (np. GUS) jak i dostarczanych przez firmy zajmujące się badaniami rynku. Dane pochodzące od agencji badawczych można podzielić na dane syndykatowe (czyli zbierane podczas jednego projektu badawczego a następnie sprzedawane wielu firmom - np. panel gospodarstw domowych) i ad hoc (czyli zbierane na użytek konkretnego klienta).

V. Celu badań

1. badania eksploracyjne - opisujące zachowania, potrzeby, wartości, styl życia, wzorce konsumpcji itd.
2. badania testowe - testy nowych produktów
3. badania cenowe - służące określeniu elastyczności cenowej i optymalnej ceny
4. badania marki - służące określeniu siły i wizerunku marki
5. badania segmentacyjne - służące określeniu użytkowników produktu / usługi i ich podzieleniu na segmenty
6. panele gospodarstw domowych - służące pokazaniu zmian w konsumpcji, głównie produktów FMCG
7. badania mediów - służące określeniu zwyczajów konsumpcji mediów (prasa, radio, TV, internet itd.)
8. badania zachowań przy półce sklepowej
9. badania reklamy - służące testowaniu reklamy na różnym stopniu jej powstawania, jej zauważalności i skuteczności
10. badania satysfakcji klientów
11. badania satysfakcji pracowników
12. badania kanałów dystrybucji
13. badania syndykatowe

W badaniach rynku są często wykorzystywane metody badawcze zaczerpnięte z badań opinii publicznej, psychologii i socjologii. Osoby zajmujące się zawodowo badaniami rynku są zrzeszone w Europejskim Stowarzyszeniu ESOMAR, w Polsce działa też PTBRiO - Polskie Towarzystwo Badaczy Rynku i Opinii oraz stowarzyszenie firm badających rynek OFBOR.

Scenariusz lekcji (7)

Temat lekcji – Weryfikacja pomysłów.

Zagadnienia:

- weryfikacja dotychczasowych działań
- ocena pomysłu

Cele operacyjne:

Uczeń:

- ocenia swój pomysł (określa zalety i wady swojego pomysłu).
- weryfikuje plan.

Metody i formy pracy na lekcji:

- praca w grupach
- burza mózgów

Czas 45 minut

Przebieg lekcji

Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
1.	<p>Część wstępna</p> <p>a. Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności.</p> <p>b. Zapisanie tematu lekcji.</p> <p>c. Zapoznanie z celami lekcji i praktyką stosowania poznanych treści.</p> <p>d. Zapoznanie z formami pracy na lekcji .</p>		5 min.
2.	<p>Część zasadnicza</p> <p>a. Nauczyciel inicjuje pracę w grupach. Uczniowie na zasadzie burzy mózgów i dyskusji, weryfikują swoje plany.</p> <p>b. Ustalają ostateczną koncepcję pracy.</p> <p>Zadania dla uczniów:</p> <ul style="list-style-type: none"> • W grupach ustalić ostateczną wersję planu. 	Dyskusja uczniów – praca grupach.	30 min.
3.	<p>Podsumowanie zajęć</p> <p>a. Powtórzenie najważniejszych zagadnień</p> <p>b. Ocena działań klasy</p>		5 min.
	c. Ocena pracy uczniów		
4.	<p><u>Zadania dla uczniów:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • W grupach ustalić ostateczną wersję planu. 		min.

Uwagi do realizacji:

Pierwszym aspektem jest zastanowienie się, czy ktoś nie wpadł już na taki sam pomysł jak my. Często bowiem okazuje się, że w swojej pomysłowości nie jesteśmy oryginalni. Jeżeli na rynku nie ma żadnych konkurentów, również powinniśmy się nad tym głęboko zastanowić. Dlaczego nikt nie zrealizował jeszcze tak wspaniałego pomysłu? Czasem może okazać się, że faktycznie odkryliśmy niszę na rynku, ale nie jest ona wystarczająco dochodowa lub istnieją ogromne **bariery wejścia** (przeszkody, utrudnienia a czasami brak możliwości wejścia) na dany rynek.

Bardzo dokładnie należy je określić. Wśród najważniejszych barier wejścia możemy wymienić:

- kosztowną technologię, ○ wysokie koszty, ○ brak dostępu do kanałów dystrybucji, ○ niekorzystne regulacje prawne. ○ problem pozyskania wykwalifikowanego zespołu specjalistów

Branża, gdzie są wysokie bariery wejścia uchodzi za nieatrakcyjną dla nowych przedsiębiorców lecz może się okazać dobra i w miarę stabilna dla istniejących już firm (brak zwiększającej się konkurencji).

Ocenie należy również poddać konkurencję działającą na rynku. Trzeba określić liczbę konkurentów, liderów rynku, ich mocne oraz słabe strony. Aby określić natężenie sił konkurencyjnych w sektorze można posłużyć się metodą 5 sił Portera. (Załącznik 1).

Po zebraniu podstawowych informacji możemy zacząć **weryfikować pomysły** na biznes. W weryfikacji pomoże nam np.: **metoda punktacji ważonej**. Czynnikiem wpływającym na powodzenie biznesu – opracowujemy je sami w zależności od branży- przypisujemy **wagi** (waga 1,2,3- gdzie 3 jest najwyższą), a następnie oceniamy sytuację w branży (np.: w skali od 1 do 10, gdzie 10 oznacza wartość najwyższą). Wagi mnożymy przez punkty, wyniki zaś sumujemy. Pomysł, który uzyska najwięcej punktów, będzie miał największe szanse powodzenia.

Przynajmniej w teorii.... Pamiętajmy jednak że o powodzeniu przedsięwzięcia decydują bowiem także nasze umiejętności, wiedza i zaangażowanie.

Na podstawie - www.czasnabiznes.net/



Scenariusz lekcji (8)

Temat lekcji – Analiza SWOT.

Zagadnienia:

- SWOT jako narzędzie badawcze
- uniwersalność analizy SWOT

Cele operacyjne:

Uczeń:

- opisuje etapy pracy techniką analizy SWOT..
- wymienia zalety/wady zastosowania analizy SWOT.
- stosuje analizę SWOT w praktyce.

Metody i formy pracy na lekcji:

- pogadanka
- burza mózgów
- praca w zespołach projektowych

Czas 45 minut

Przebieg lekcji

Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
1.	Część wstępna a. Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności. b. Zapisanie tematu lekcji. c. Zapoznanie z celami lekcji i praktyką stosowania poznanych treści. d. Zapoznanie z formami pracy na lekcji .		2 min.
2.	Część zasadnicza a. Pogadanka na temat istoty analizy SWOT- przypomnienie wiadomości z lekcji podstaw przedsiębiorczości. b. Analiza poszczególnych elementów SWOT w odniesieniu do planów grupy. Zadania dla uczniów: <ul style="list-style-type: none">• Sporządzenie ostatecznej wersji SWOT- praca w grupach.	Uczniowie pracują w grupach.	40 min.
3.	Podsumowanie pracy uczniów na lekcji		3 min.

Uwagi do realizacji:

Uczniowie pracują w grupach.

Scenariusz lekcji (9)

Temat lekcji – Kapitał początkowy

Zagadnienia:

- określenie kapitału potrzebnego do uruchomienia działalności gospodarczej
- sposoby pozyskiwania kapitału

Cele operacyjne:

Uczeń:

- wymienia źródła pozyskania kapitału potrzebnego do uruchomienia działalności gospodarczej.
- wybiera optymalne źródło finansowania planowanej działalności gospodarczej

Metody i formy pracy na lekcji:

- krótki wykład
- praca w zespołach projektowych
- praca z wykorzystaniem zasobów internetowych

Czas 45 minut

Przebieg lekcji

Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
1.	Część wstępna a. Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności. b. Zapisanie tematu lekcji. c. Zapoznanie z celami lekcji i praktyką stosowania poznanych treści. d. Zapoznanie z formami pracy na lekcji .		5 min.
2.	Część zasadnicza a. Dyskusja w grupach projektowych nad : -określeniem wysokości kapitału niezbędnego do uruchomienia planowanej przez nich działalności gospodarczej, -rodzajami wydatków związanymi z uruchomieniem firmy i w początkowym okresie jej działalności. b. Nauczyciel omawia źródła pozyskania kapitału na prowadzenie przedsiębiorstwa	Uczniowie słuchają krótkiego wykładu. Pracują w zespołach projektowych.	40 min.

	<p>c. Praktyczne wykorzystanie wiedzy w realizacji uczniowskiego przedsięwzięcia- praca w zespołach projektowych.</p> <p>Zadania dla uczniów:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dokonajcie wyboru źródła finansowania waszej działalności gospodarczej –praca w grupach. 		
3.	<p>Podsumowanie zajęć</p> <ol style="list-style-type: none"> a. Powtórzenie najważniejszych zagadnień b. Ocena działań klasy c. Ocena pracy uczniów 		5 min.

Wydatki związane z uruchomieniem działalności gospodarczej

- profesjonalne doradztwo
- rejestracja przedsiębiorstwa
- zakup lub wynajęcie lokalu
- nabycie maszyn, urządzeń
- zakup wyposażenia
- reklama, uzyskanie licencji, pozwoleń koncesji

Wydatki w początkowym okresie działalności

- czynsz, energia elektryczna, ogrzewanie, woda, telefon
- zakup surowców, materiałów, towarów
- składki na ubezpieczenia społeczne, zdrowotne
- promocja, reklama
- materiały biurowe, środki czystości
- ubezpieczenia majątkowe
- transport (paliwo, opłaty za korzystanie z cudzego samochodu)
- rata kredytu, odsetki
- wynagrodzenia

Źródła kapitału na prowadzenie działalności gospodarczej



Scenariusz lekcji (10)

Temat lekcji – Biznesplan-jego struktura

Zagadnienia:

- struktura biznesplanu
- misja i wizja
- analiza SWOT planowanej działalności gospodarczej
- harmonogram Gantta
- analiza konkurencji

Cele operacyjne:

Uczeń:

- opracowuje biznesplan.
- prognozuje efekty finansowe.
- wyjaśnia korzyści wynikające z planowania działań **Metody i formy pracy na lekcji:**

- krótki wykład
- praca w zespołach projektowych
- praca z wykorzystaniem Internetu

Czas 45 minut

Przebieg lekcji

Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
1.	<p>Część wstępna</p> <p>a. powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności.</p> <p>b. zapisanie tematu lekcji.</p> <p>c. zapoznanie z celami lekcji i praktyką stosowania poznanych treści.</p> <p>d. zapoznanie z formami pracy na lekcji .</p>		5 min.
2.	<p>Część zasadnicza</p> <p>a. Nauczyciel omawia strukturę biznesplanu i jego poszczególne elementy, harmonogram Gantta.</p> <p>b. Dyskutuje z uczniami na temat poszczególnych elementów struktury biznesplanu i korzyści wynikających z planowania działań.</p> <p>c. Praktyczne wykorzystanie wiedzy w realizacji uczniowskiego</p>	<p>Uczniowie słuchają krótkiego wykładu.</p> <p>Dyskusja nad elementami biznesplanu, znaczeniem harmonogramu Gantta.</p> <p>Pracują w zespołach</p>	40 min.
	<p>przedsięwzięcia- praca w zespołach projektowych.</p> <p>Zadania dla uczniów:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Opracujcie biznesplan planowanej przez Was działalności gospodarczej –praca w grupach. 	projektowych.	
3.	<p>Podsumowanie zajęć</p> <p>a. Powtórzenie najważniejszych zagadnień</p> <p>b. Ocena działań klasy</p> <p>c. Ocena pracy uczniów</p>		5 min.

Struktura biznesplanu

ogólna charakterystyka przedsiębiorstwa

- określenie misji, wizji i podstawowych celów działalności firmy,
- określenie nazwy i zaprezentowanie logo firmy,
- wskazanie formy organizacyjno-prawnej, w jakiej będzie działać firma,
- podstawowe dane o właścicielach,
- określenie lokalizacji firmy, przedmiotu i obszaru jej działania

- mocna strony
- słabe strony
- szanse
- zagrożenia

- cele krótkoterminowe
- cele długoterminowe

- produkt
- odbiorcy
- konkurenci • ceny
- dystrybucja
- promocja

plan działalności operacyjnej

- technologia
- nakłady inwestycyjne
- źródła finansowania inwestycji
- plan ilościowy produkcji
- zaopatrzenie
- ochrona środowiska

plan organizacji i zarządzania

- Schemat organizacyjny
- Zasady zarządzania

- Struktura zatrudnienia
- Płace

harmonogram głównych zamierzeń

- dotyczy głównych celów przedsiębiorstwa oraz planów cząstkowych. Powinien on zawierać opis kluczowych zadań w okresie, na który opracowano plan, wraz z terminami ich realizacji

- Plan przychodów
- Plan kosztów
- Plan rachunku wyników
- Plan nakładów inwestycyjnych
- Plan przepływów pieniężnych

• W biznes planie małej firmy opiera się na zestawieniach finansowych. Jest to więc przede wszystkim ocena poziomu i dynamiki zysku netto oraz przepływów pieniężnych netto. Spośród wskaźników finansowych stosuje się najczęściej jedynie wskaźnik rentowności sprzedaży

Scenariusz lekcji (11)

Temat lekcji – Wybór formy organizacyjno-prawnej przedsiębiorstwa.

Zagadnienia:

- Formy organizacyjno-prawne działalności gospodarczej
- Procedury uruchamiania działalności gospodarczej w poszczególnych formach organizacyjnych

Cele operacyjne:

Uczeń:

- Wymienia i charakteryzuje formy organizacyjno-prawne działalności gospodarczej.
- Wymienia i omawia kolejne kroki w podejmowaniu działalności gospodarczej
- Analizuje wady i zalety poszczególnych form organizacyjno-prawnych .
- Dobiera optymalną formę organizacyjno-prawną do planowanej działalności gospodarczej.

Metody i formy pracy na lekcji:

- Krótki wykład
- Dyskusja
- Praca w zespołach projektowych

Czas 45 minut

Przebieg lekcji

Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
1.	<p>Część wstępna</p> <p>a. Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności.</p> <p>b. Zapisanie tematu lekcji.</p> <p>c. Zapoznanie z celami lekcji i praktyką stosowania poznanych treści.</p> <p>d. Zapoznanie z formami pracy na lekcji .</p>		5 min.
2.	<p>Część zasadnicza</p> <p>a. Praca w grupach:</p> <p style="padding-left: 20px;">-charakterystyka form organizacyjno-prawnych działalności gospodarczej,</p> <p style="padding-left: 20px;">-procedura uruchamiania działalności gospodarczej w poszczególnych formach organizacyjno-prawnych.</p> <p>b. Dyskusja na temat wad i zalet poszczególnych form organizacyjno-prawnych działalności gospodarczej.</p>	<p>Pracują w zespołach projektowych , efekty swojej pracy umieszczają w tabeli.</p> <p>Praca w zespołach projektowych nad wyborem formy organizacyjno-prawnej</p>	40 min.
	<p>c. Praktyczne wykorzystanie wiedzy w realizacji uczniowskiego przedsięwzięcia- praca w zespołach projektowych.</p> <p>Zadania dla uczniów:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dokonajcie wyboru formy organizacyjno-prawnej planowanej przez Was działalności gospodarczej –praca w grupach. 		
3	<p>Podsumowanie zajęć</p> <p>a. Powtórzenie najważniejszych zagadnień</p> <p>b. Ocena działań klasy</p> <p>c. Ocena pracy uczniów</p>		5 min.

Tabela do uzupełnienia

Forma organizacyjno-prawna	Wielkość kapitału potrzebna do założenia	Odpowiedzialność za zobowiązania	Organ rejestrujący	Sposób opodatkowania	Podział zysku	Procedura zakończenia działalności

Scenariusz lekcji (12)

Temat lekcji – Procedura rejestracji przedsięwzięcia przedsięwzięcia.

Zagadnienia:

- Procedury postępowania przy uruchamianiu działalności przedsięwzięcia
- Dokumentacja niezbędna przy rejestrowaniu działalności przedsięwzięcia

Cele operacyjne:

Uczeń:

- Omawia procedury postępowania przy uruchomieniu działalności przedsięwzięcia .
- Wypełnia dokumenty niezbędne do zarejestrowania przedsięwzięcia

Metody i formy pracy na lekcji:

- Krótki wykład
- Burza mózgów
- Praca w zespołach projektowych

Czas 45 minut

Przebieg lekcji

Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas

1.	<p>Część wstępna</p> <p>a. Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności.</p> <p>b. Zapisanie tematu lekcji.</p> <p>c. Zapoznanie z celami lekcji i praktyką stosowania poznanych treści.</p> <p>d. Zapoznanie z formami pracy na lekcji .</p>		5 min.
2.	<p>Część zasadnicza</p> <p>a. Dyskusja z uczniami na temat:</p> <p style="padding-left: 40px;">-wybranej formy organizacyjno-prawnej przedsięwzięcia,</p> <p style="padding-left: 40px;">-procedury rejestracji działalności przedsięwzięcia.</p> <p>b. Nauczyciel wyjaśnia, jakie dokumenty są wymagane przy rejestracji przedsięwzięcia.</p> <p>c. Praktyczne wykorzystanie wiedzy w realizacji uczniowskiego przedsięwzięcia- praca w zespołach projektowych.</p>	<p>Uczniowie słuchają krótkiego wykładu.</p> <p>Pracują w zespołach projektowych wypełniają dokumenty niezbędne do rejestracji przedsięwzięcia</p>	40 min.
	<p>Zadania dla uczniów:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dobierzcie i wypełnijcie dokumenty niezbędne do rejestracji Waszego przedsięwzięcia oraz wyszukajcie adresy instytucji, do których należałoby je zaadresować –praca w grupach. 		
3.	<p>Podsumowanie zajęć</p> <p>a. Powtórzenie najważniejszych zagadnień</p> <p>b. Ocena działań klasy</p> <p>c. Ocena pracy uczniów</p>		5 min.

Uwagi do realizacji:

Uczniowie wypełniają dokumenty elektronicznie, w zależności od dokonanych wyborów, tworząc edokumentację przedsięwzięcia.

Scenariusz lekcji (13)

Temat lekcji – Finansowanie działalności.

Zagadnienia:

- Pożyczki i kredyty dla małych firm,
- Sposoby pozyskiwania kapitału

Cele operacyjne:

Uczeń:

- Wymienia źródła finansowania przedsięwzięcia gospodarczego
- Omawia rodzaje kredytów dla przedsiębiorców

Metody i formy pracy na lekcji:

- Krótki wykład
- Burza mózgów
- Praca w zespołach projektowych

Czas 45 minut

Przebieg lekcji

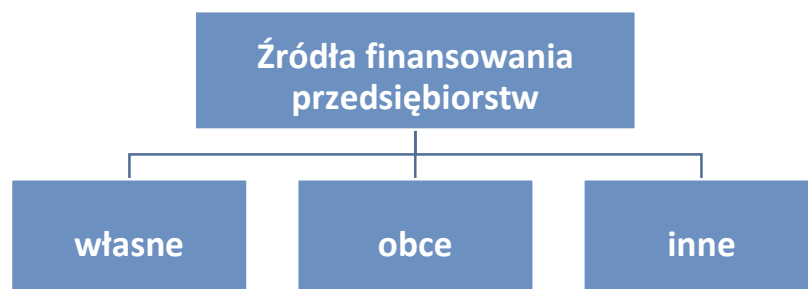
Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
1.	Część wstępna a. Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności. b. Zapisanie tematu lekcji. c. Zapoznanie z celami lekcji i praktyką stosowania poznanych treści. d. Zapoznanie z formami pracy na lekcji .		5 min.
2.	Część zasadnicza a. Nauczyciel wyjaśnia, że działalność gospodarcza wymaga inwestowania środków w rozwój firmy, czasem środki własne przedsiębiorcy mogą być niewystarczające. b. Burza mózgów-skąd wziąć pieniądze na pokrycie kosztów inwestycji? c. Praca w grupach-wyszukaj informacje o: - kredytach bankowych dla firm - funduszach unijnych dla firm	Uczniowie słuchają krótkiego wykładu. Pracują w zespołach projektowych	40 min.

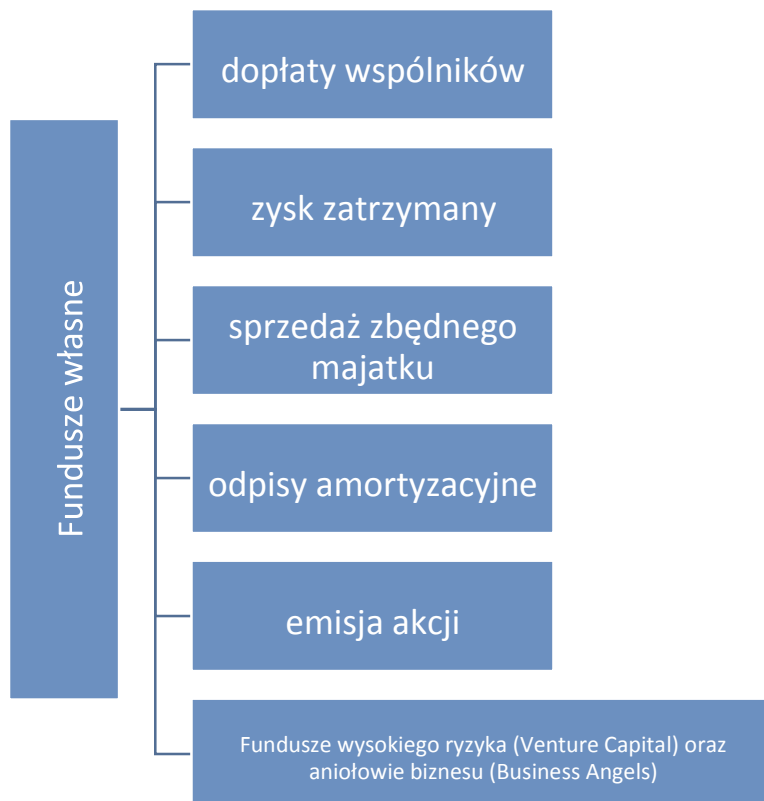
	<p>- mikrofunduszach i innych źródłach finansowania</p> <p>Zadania dla uczniów:</p> <ul style="list-style-type: none"> Wybierzcie źródło kapitału, z którego skorzystalibyście w celu zdobycia pieniędzy na inwestycje w waszym przedsięwzięciu – praca w grupach. 		
3.	<p>Podsumowanie zajęć</p> <ol style="list-style-type: none"> Powtórzenie najważniejszych zagadnień Ocena działań klasy Ocena pracy uczniów 		5 min.

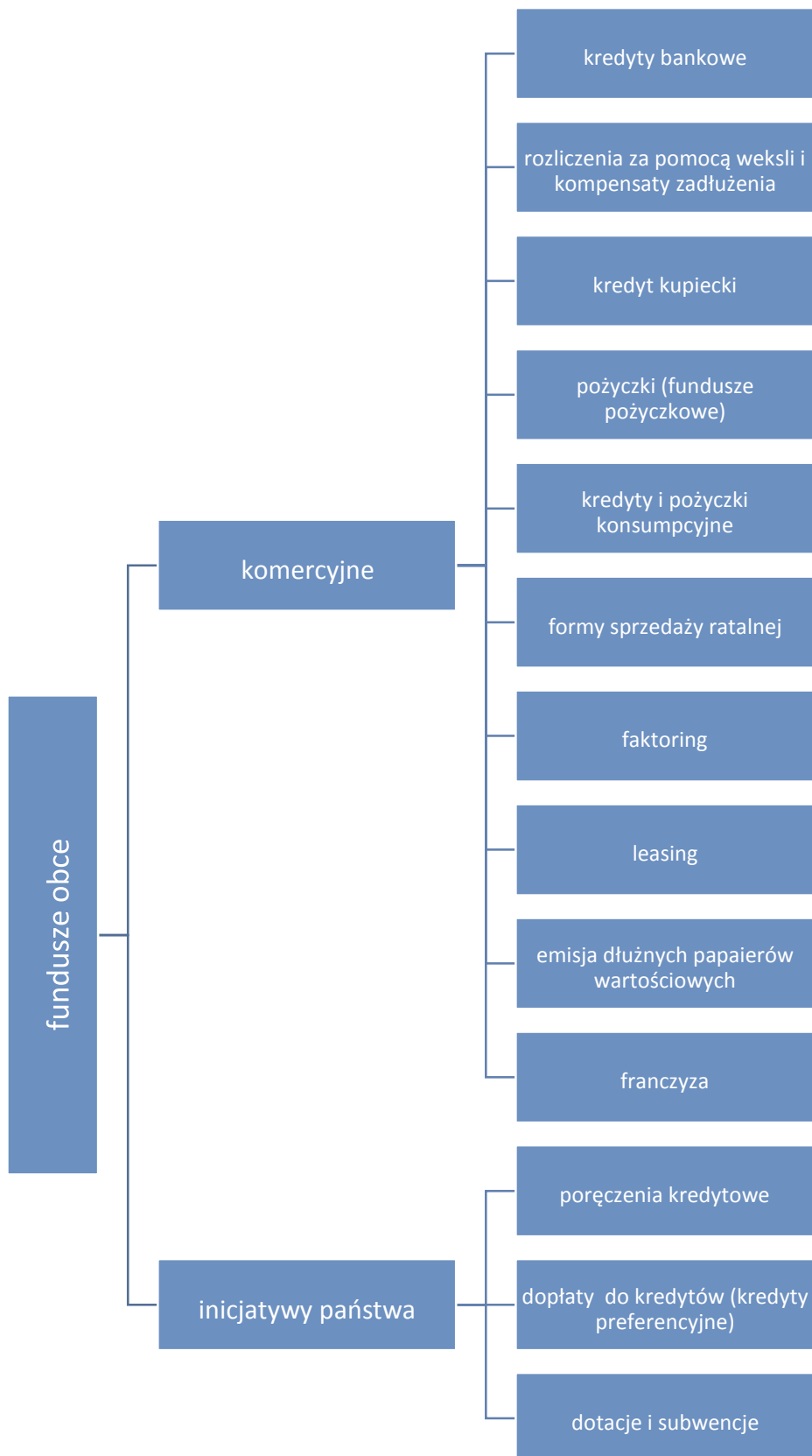
Uwagi do realizacji:

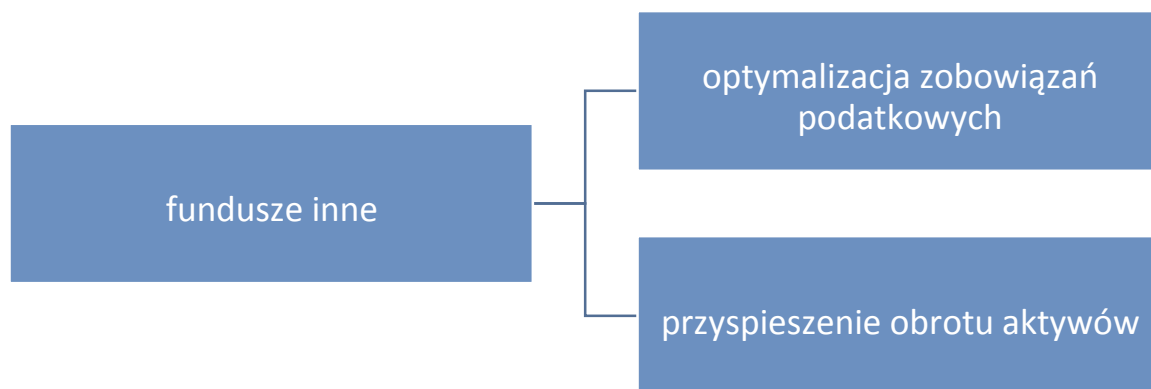
Lekcja opiera się w dużej części na wyszukiwaniu informacji w zasobach internetowych na temat możliwości i warunków pozyskania kapitału na inwestycje.

Uczniowie wypełniają dokumenty elektronicznie, w zależności od dokonanych wyborów, tworząc e-dokumentację przedsięwzięcia.









Scenariusz lekcji (14.)

Temat lekcji – Zarządzanie przedsiębiorstwem – rola lidera.

Zagadnienia:

- Zarządzanie jako proces.
- Rola kierownika w zarządzaniu przedsiębiorstwem.

Cele operacyjne:

Uczeń:

- Opisuje elementy procesu zarządzania.
- Opisuje role osób zarządzających firmą.

Metody i formy pracy na lekcji:

- Krótki wykład
- Praca w grupach- metoda plakatowa

Czas 45 minut

Przebieg lekcji

Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
1.	Część wstępna a. Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności. b. Zapisanie tematu lekcji. c. Zapoznanie z celami lekcji i praktyką stosowania poznanych treści. d. Zapoznanie z formami pracy na lekcji .		5 min.
2.	Część zasadnicza a. Nauczyciel omawia proces zarządzania. b. Rola lidera(kierownika) w zarządzaniu. Zadania dla uczniów: <ul style="list-style-type: none">• Praca w grupach- tworzą plakaty obrazujące role lidera.	Uczniowie słuchają, następnie pracują w grupach.	35min.
3.	Podsumowanie zajęć a. Powtórzenie najważniejszych zagadnień b. Ocena działań klasy c. Ocena pracy uczniów		5 min.

Uwagi do realizacji:

Zarządzanie przedsiębiorstwem (ang. corporate governance) - zbiór procesów, zasad, praw oraz instytucji wpływających na to jak przedsiębiorstwo jest zarządzane, kierowane i kontrolowane.

Kierownik (w firmie) **lider** (w grupie)- to osoba, która kieruje, zarządza i nadzoruje pracę ludzi.

Najważniejsze **działania kierownicze** to :

1. Planowanie – wyznaczyć cele i etapy realizacji przedsięwzięcia
2. Organizowanie – sposób dochodzenia do celów, podział zadań i ról
3. Przewodzenie- bezpośrednia praca z ludźmi
4. Kontrolowanie- inaczej bieżące monitorowanie pracy, korekta planów, sprawdzanie bieżących postępów w dochodzeniu do celów.

Lider (kierownik) powinien być **skuteczny** w swoim działaniu tzn. „robić właściwe” rzeczy. Dobrze wyznaczać cele, dobierać odpowiedzialnych współpracowników, delegować zadania etc...

Powinien również być **sprawny**, tzn. „robić właściwe rzeczy we właściwy sposób”. Czyli mówić **jak** należy działać.

Wyżej wymienione cechy: sprawność i skuteczność to zdaniem P. Druckera – jednego z najlepszych teoretyków zarządzania- najbardziej miarodajne cechy, dzięki którym można ocenić efekty pracy zespołu.

Kierownik (lider) powinien opanować umiejętności z wielu różnych, powiązanych ze sobą dziedzin, a także powinien wyróżniać się szczególnymi cechami charakteru. Do ważniejszych kierowniczych umiejętności zalicza się:

- prowadzenie negocjacji z osobami związanymi bezpośrednio z projektem,
- budowanie sprawnie funkcjonującego zespołu,
- przewodzenie, kierowanie zespołem,
- komunikowanie się z zespołem,
- motywowanie do sprawnego działania,
- podejmowanie trafnych decyzji.

Kompetencje kierownicze:

- opanowanie i uczciwość,
- posiadanie zdolności analitycznych i interpersonalnych,
- zdolności do przywództwa.

Najważniejsze obowiązki kierownika:

- określenie zadań do rozwiązania,
- dobranie kompetentnych członków zespołu i rozdzielenie im poszczególnych zadań do zrealizowania,
- prowadzenie zespołem, a także motywowanie do efektywnego działania,
- podejmowanie trafnych decyzji i kontrolowanie przebiegu pracy,
- razem z zespołem projektowym powinien podejmować decyzje związane z wykorzystaniem środków, powinien analizować cele projektowe i alternatywne rozwiązania.

Scenariusz lekcji (15)

Temat lekcji – Struktura organizacyjna przedsiębiorstwa.

Zagadnienia:

- Struktura organizacyjna firmy
- Struktura przedsiębiorstwa

Cele operacyjne:

Uczeń:

- Opisuje strukturę organizacyjną firmy.
- Wymienia rodzaje struktur organizacyjnych przedsiębiorstw.

Metody i formy pracy na lekcji:

- Krótki wykład
- Praca w zespołach projektowych

Czas 45 minut

Przebieg lekcji

Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
1.	<p>Część wstępna</p> <p>a. Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności.</p> <p>b. Zapisanie tematu lekcji.</p> <p>c. Zapoznanie z celami lekcji i praktyką stosowania poznanych treści.</p> <p>d. Zapoznanie z formami pracy na lekcji .</p>		5 min.
2.	<p>Część zasadnicza</p> <p>a. Nauczyciel omawia celowość struktur organizacyjnych.</p> <p>b. Dyskutuje z uczniami na temat struktury wewnątrz ich zespołów.</p> <p>c. Praktyczne wykorzystanie wiedzy w realizacji uczniowskiego przedsięwzięcia- praca w zespołach projektowych.</p> <p>Zadania dla uczniów:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Przeanalizujcie swoją strukturę organizacyjną. Stwórzcie ostateczny schemat –praca w grupach. 	<p>Uczniowie słuchają krótkiego wykładu.</p> <p>Pracują w zespołach projektowych.</p>	40 min.
3.	<p>Podsumowanie zajęć</p> <p>a. Powtórzenie najważniejszych zagadnień</p> <p>b. Ocena działań klasy</p> <p>c. Ocena pracy uczniów</p>		5 min.

Uwagi do realizacji:

Pierwszym krokiem w projektowaniu struktury organizacyjnej jest zrozumienie korzyści z tego płynących. Stopniowo w miarę rozwoju firmy oraz zwiększania się liczby pracowników konieczna jest ich specjalizacja oraz jasne określenie uprawnień i obowiązków, a także zależności między nimi.

Czym jest struktura organizacyjna?

Struktura organizacyjna jest podziałem uprawnień i odpowiedzialności oraz określeniem zależności pomiędzy poszczególnymi członkami organizacji.

Struktura organizacyjna jest podrzędna wobec strategii firmy i powinna być do niej dopasowana.

Opis struktury organizacyjnej – trzy podstawowe elementy:

1. Regulamin organizacyjny – określa organy firmy, kompetencje każdej z nich, a także opis obowiązków.
2. Opisy stanowisk pracy – określające zakresy odpowiedzialności i uprawnień w ramach poszczególnych stanowisk.
3. Schemat organizacyjny – będący graficznym przedstawieniem struktury organizacyjnej.

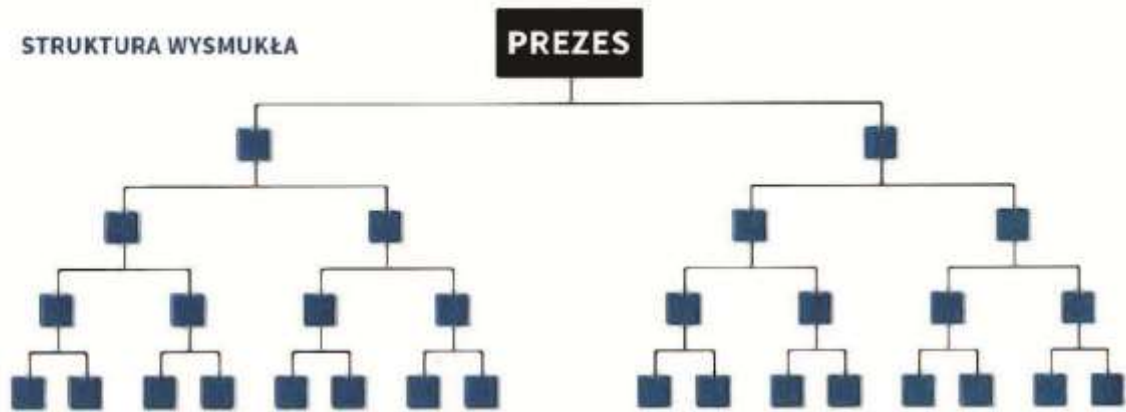
Zasady tworzenia struktury organizacyjnej. Tworząc strukturę organizacyjną należy kierować się siedmioma zasadami:

1. Zasada jednolitości kierownictwa – posiadanie tylko jednego bezpośredniego przełożonego.
2. Zasada dostosowania struktury do celów i strategii przedsięwzięcia
3. Zasada dostosowania struktury do zewnętrznych warunków działania (np. charakteru rynku, rodzaju i grup klientów, rozległości terenu działania, etc...)
4. Zasada uwzględnienia w strukturze specyficznych cech działalności przedsiębiorstwa
5. Zasada minimalnej złożoności – dążenie do maksymalnej prostoty
6. Zasada zgodności zakresu uprawnień i odpowiedzialności – im większe zadania ma spełniać zespół, tym większe należy przyznać mu uprawnienia (kompetencje)
7. Zasada najlepszego wykorzystania potencjału ludzi

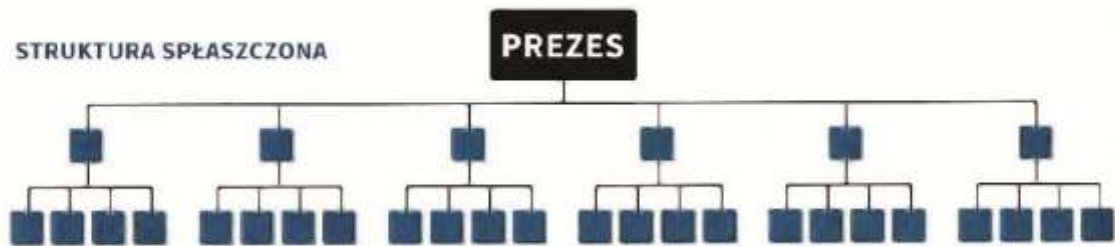
Najbardziej znane struktury organizacyjne to:

- struktura płaska
- struktura wysmukła

STRUKTURA WYSMUKŁA



STRUKTURA SPŁASZCZONA



Scenariusz lekcji (16)

Temat lekcji – Podział zadań i ról.

Zagadnienia:

- Role w grupie
- Przydział czynności

Cele operacyjne:

Uczeń:

- Wymienia role pełnione w prowadzeniu projektu.
- Charakteryzuje rodzaje ról pełnionych przez wykonawców projektu.
- Wyjaśnia znaczenie ról w przedsięwzięciu.

Metody i formy pracy na lekcji:

- Krótki wykład
- Burza mózgów
- Praca w zespole projektowym

Czas 45 minut

Przebieg lekcji

Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
1.	Część wstępna a. Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności. b. Zapisanie tematu lekcji. c. Zapoznanie z celami lekcji i praktyką stosowania poznanych treści. d. Zapoznanie z formami pracy na lekcji .		5 min.
2.	Część zasadnicza a. Nauczyciel podaje przykłady różnych zachowań, w różnych sytuacjach- wspólna konstrukcja definicji roli. b. Pełnienie różnych ról w ciągu dnia: dziecka, ucznia, wnuczka, członka klubu sportowego-diskusja. c. Znaczenie pełnienia różnych ról-diskusja. d. Przydział zadań i ról w przedsięwzięciu. Zadania dla uczniów: <ul style="list-style-type: none">• W zespołach przydzielcie sobie role i zadania dla każdego z Was.	Uczniowie definiują rolę. Uczniowie dyskutują. Przydzielają zadania w swoim przedsięwzięciu.	40 min.

3.	<p>Podsumowanie zajęć</p> <p>a. Powtórzenie najważniejszych zagadnień</p> <p>b. Ocena działań klasy</p> <p>c. Ocena pracy uczniów</p>		5 min.

Uwagi do realizacji:

Podział na role jest niezmiernie istotny, ponieważ przed każdą osobą stawia się inne zadania.

Na podstawie tego, jak ludzie współpracują ze sobą w zespole, wyróżnia się następujące role:

"pomysłowiec", "przekuwacz", "ostudzacz", "załatwiacz środków", "lojalny pracownik", "przewodniczący", "wyczekiwacz", "szczegółowiec-wykańczacz".

Każdy z w/w typów ma swoje role do wypełnienia w działaniu projektu. Nazwy nie są przypadkowe, charakteryzują bowiem typy działań, które są istotne i składają się w logiczną całość.

Rola to zbiór oczekiwań innych co do określonej osoby. Nasza tożsamość społeczna jest również kształtowana przez role. W codziennym życiu odgrywamy wiele ról: ucznia, wnuczka, członka klubu sportowego etc... Aby to lepiej zrozumieć, można się posłużyć następującymi trzema koncepcjami:

1. Niejednoznaczność ról - Osoba nie jest pewna, jaką ma rolę, tzn. czego się od niej oczekuje.

2. Niestosowność ról polega na różnicy między tym, jak dana osoba postrzega swoją rolę, a tym, jak inni ją postrzegają, np. opanowany komediant i nadpobudliwy sędzia.

3. Konflikt ról. Pełnienie ról jest sprzeczne z naszą intencją lub z oczekiwaniami innych pozostających z nami w konkretnej sytuacji., np. matka obiecała dziecku wyjście do kina a musi zostać dłużej w pracy. Konflikt ról matki i pracownicy. Jeśli konflikty ról są często, może doprowadzić to do ciągłych napięć, długotrwałego stresu i eskalacji konfliktów.

W projekcie role powinny być jasno sprecyzowane. Każdy członek zespołu powinien brać udział w przydzielaniu czynności i pełnienia ról. Należy dopasować role do typu osobowości, do kompetencji i poziomu motywacji.

Scenariusz lekcji (17)

Temat lekcji – Kodeks etyczny grupy.

Zagadnienia:

- Etyka
- Kodeks etyczny
- Przykłady kodeksów etycznych (Rzetelna Firma)

Cele operacyjne:

Uczeń:

- Definiuje pojęcie etyka.
- Wyjaśnia celowość działań i zachowań etycznych.
- Opracowuje kodeks etyczny dla potrzeb grupy.

Metody i formy pracy na lekcji:

- Krótki wykład
- Burza mózgów
- Praca w zespołach projektowych

Czas 45 minut

Przebieg lekcji

Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
1.	<p>Część wstępna</p> <p>a. Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności.</p> <p>b. Zapisanie tematu lekcji.</p> <p>c. Zapoznanie z celami lekcji i praktyką stosowania poznanych treści.</p> <p>d. Zapoznanie z formami pracy na lekcji .</p>		5 min.
2.	<p>Część zasadnicza</p> <p>a. Etyka jako nauka.</p> <p>b. Zachowania etyczne w biznesie- dyskusja: czy warto przyznać się do błędu ?Przykłady takich działań.</p> <p>c. Przygotowanie ogólnych założeń kodeksu etyki zespołu.</p>	<p>Uczniowie dyskutują o działaniach etycznych.</p> <p>Pracują w zespołach projektowych nad założeniami kodeksu etycznego grupy.</p>	30 min.
3.	<p>Podsumowanie zajęć</p> <p>a. Powtórzenie najważniejszych zagadnień</p> <p>b. Ocena działań klasy</p> <p>c. Ocena pracy uczniów</p>		5 min.
4.	<p><u>Zadania dla uczniów:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Przygotujcie ogólne zagadnienia (hasła) działań etycznych waszej grupy. 		

Uwagi do realizacji:

Etyka [gr. *éthos* 'obyczaj', 'charakter'], w sensie potocznym — ogół ocen i norm moralnych w danej epoce i zbiorowości społecznej lub konkretny ich system, tj. moralność;

W sensie filozoficznym — nauka dotycząca moralności, rozpatrywana odrębnie w aspektach: normatywnym jako nauka moralności oraz opisowo-wyjaśniającym jako nauka o moralności.

Kodeks etyczny Programu Rzetelna Firma

Uczestnicy programu Rzetelna Firma, w ramach realizacji jego celów, zobowiązują się do przestrzegania norm etycznych określonych w "5 przykazaniach Rzetelnej Firmy" i postanowieniach Kodeksu.

5 przykazań Rzetelnej Firmy

1. Wyznacz cel poza zyskiem
2. Traktuj klientów z szacunkiem
3. Dbaj o swoich pracowników
4. Zaangażuj się społecznie
5. Myśl o środowisku

Preambuła

Nadrzędnym celem programu Rzetelna Firma jest szerzenie wśród polskich przedsiębiorców zasad etycznych takich jak praworządność, rzetelność, przejrzystość i odpowiedzialność w prowadzeniu biznesu. Kodeks etyczny powinien przyczynić się do promowania wśród wszystkich uczestników programu Rzetelna Firma prowadzenia biznesu społecznie odpowiedzialnego. Intencją programu jest podnoszenie standardów moralnych prowadzenia biznesu w Polsce, co stanowić ma podstawy budowy silnych firm, będących filarami polskiej gospodarki.

Rozdział I - Postanowienia ogólne

1. Uczestnicy programu wyznaczają standardy etyczne w swoich firmach, by codzienne działanie nie było nastawione jedynie na krótkoterminowe zyski. Długofalowe i konsekwentnie realizowane cele zwiększają wiarygodność firmy.
2. Konsumenci są zawsze traktowani z należyтым szacunkiem i uwzględnieniem ich potrzeb. Uprzejmość i szacunek wobec innych to cechy wyróżniające profesjonalistę.
3. Relacje z pracownikami opierają się na jasnych dla obu stron zasadach, zgodnych z obowiązującym prawem i dobrymi obyczajami. Celem pracodawcy winno być kształtowanie u podwładnych poczucia satysfakcji i odpowiedzialności za firmę.
4. Przedsiębiorcy włączają się w ważne, nie tylko z punktu widzenia biznesu, inicjatywy. Należy poznawać oczekiwania społeczne otoczenia.
5. Prowadzona działalność nie może negatywnie wpływać na środowisko naturalne. Rozwój firmy zawsze związany jest z respektowaniem zasad ekologii.

Rozdział II - Wartości uczestników programu Rzetelna Firma

1. **Praworządność** - przestrzeganie przepisów prawa, zasad współżycia społecznego i dobrych obyczajów w biznesie.
2. **Rzetelność** – terminowe wywiązywanie się z postanowień zawartych w kontraktach.
3. **Przejrzystość** – prowadzenie działalności w sposób przejrzysty i jasny dla innych uczestników obrotu gospodarczego.
4. **Odpowiedzialność** – budowanie ogólnopolskiego systemu wymiany informacji gospodarczych poprzez weryfikowanie wiarygodności finansowej potencjalnych klientów. Przekazywanie pozytywnych informacji o wywiązywaniu się z zobowiązań przez rzetelnych klientów oraz dopisywanie niespłaconych zobowiązań do bazy danych Krajowego Rejestru Długów.

Rozdział III - Relacje z klientami, dostawcami i odbiorcami

1. Uczestnicy programu zapewniają swoim klientom najwyższą jakość oferowanych usług i sprzedawanych produktów. Kierują się profesjonalizmem wynikającym z umiejętności i doświadczenia.

2. Umowy z potencjalnymi klientami zawierane są zgodne z obowiązującym prawem i zasadami współżycia społecznego. Każdy klient powinien mieć świadomość podpisywanych umów i być poinformowany o wszelkich konsekwencjach wynikających z zapisów umownych.

3. Relacje z partnerami w biznesie oparte są na wzajemnym szacunku i zaufaniu. Dlatego uczestnicy programu zobowiązują się do terminowego rozliczania się ze swoimi dostawcami zgodnie z ustalonymi warunkami. W przypadku ewentualnych

4. Windykacja wymagalnych należności prowadzona jest zgodnie z wewnętrznymi, spójnymi procedurami. Dłużnik jest zawsze informowany o konsekwencjach mogących wyniknąć z braku wpłaty w terminie, a wszelkie działania windykacyjne są prowadzone zgodnie z obowiązującym prawem i dobrymi obyczajami.

5. Rzetelni kontrahenci otrzymują wsparcie przy tworzeniu ich pozytywnej historii płatniczej. Uczestnicy programu dzielą się z innymi przedsiębiorcami pozytywną informacją na temat wywiązywania się w terminie z zobowiązań przez ich partnerów biznesowych.

6. Rozpatrywanie reklamacji odbywa się według przejrzystych procedur. Reklamacja rozpatrywana jest bez zbędnej zwłoki, a w razie jej nieuwzględnienia klient otrzymuje rzetelną, pełną informację na ten temat.

7. Uczestnicy programu zapewniają konsumentom i kontrahentom dostęp do jak najszerszej informacji na temat oferowanych produktów i usług.

Rozdział IV - Relacje z pracownikami

1. Nabór pracowników prowadzony jest zgodnie z określonymi wcześniej wymaganiami i kwalifikacjami.

2. Pracodawca określa zakres obowiązków pracownika, wysokość wynagrodzenia i zasady wypłaty. W przypadku ewentualnych opóźnień w płatnościach pracownik zostaje rzetelnie poinformowany o przyczynie.

3. Rolą pracodawcy jest stwarzanie pracownikom możliwości rozwoju i awansu zawodowego, a także promowanie działań innowacyjnych służących rozwojowi firmy.

4. Pracodawca swoją postawą wobec pracowników określa normy zachowania w zespole.

5. Każdy pracownik jest traktowany z poszanowaniem jego godności osobistej bez względu na zajmowane stanowisko.

6. Pracodawca wskazuje pracownikom procedury reagowania na nieetyczne zachowania w zespole.

Rozdział V - Postanowienia końcowe

1. Każdy z uczestników programu jest jego rzecznikiem, swoją postawą promuje etyczne zachowania w biznesie.

2. Przedsiębiorcy budują reputację swojej firmy zgodnie z zasadami Kodeksu Etycznego programu Rzetelna Firma.

3. Wszyscy uczestnicy programu w swoim codziennym działaniu budują spójny wizerunek rzetelnych firm, które wyznaczają standardy polskiej gospodarki.

Na podstawie www.etykawbiznesie.pl

Scenariusz lekcji (18)

Temat lekcji – Organizacja działań przedsięwzięcia – produkcji/świadczenia usługi

Zagadnienia:

- Struktura organizacyjna przedsięwzięcia
- Skuteczny menedżer

Cele operacyjne:

Uczeń:

- Wylicza obowiązki dyrektora
- Charakteryzuje podział kompetencji w zespole zarządzającym
- Opisuje cechy skutecznego menedżera

Metody i formy pracy na lekcji:

- Krótki wykład
- Burza mózgów
- Praca w zespołach projektowych

Czas 45 minut

Przebieg lekcji

Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
1.	Część wstępna a. Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności. b. Zapisanie tematu lekcji. c. Zapoznanie z celami lekcji i praktyką stosowania poznanych treści. d. Zapoznanie z formami pracy na lekcji .		5 min.
2.	Część zasadnicza a. Nauczyciel wyjaśnia znaczenie określenia kompetencji poszczególnych osób w zespole. b. Burza mózgów: zakres obowiązków dyrektora i pozostałych osób w zespole kierowniczym c. Praktyczne wykorzystanie wiedzy w realizacji uczniowskiego przedsięwzięcia- praca w zespołach projektowych. Zadania dla uczniów: <ul style="list-style-type: none">• Przeanalizujcie cechy członków zespołu i dobierzcie do nich funkcje kierownicze –praca w grupach.	Uczniowie słuchają krótkiego wykładu. Burza mózgówokreślenie zadań poszczególnych osób. Pracują w zespołach projektowych	40 min.

3.	Podsumowanie zajęć a. Powtórzenie najważniejszych zagadnień b. Ocena działań klasy c. Ocena pracy uczniów		5 min.
----	---	--	--------

Uwagi do realizacji: podział zadań będzie uzależniony od formy organizacyjno-prawnej, profilu działalności, wielkości przedsięwzięcia.

Scenariusz lekcji (19)

Temat lekcji – Działania marketingowe

Zagadnienia:

- Marketing mix
- Skuteczna sprzedaż
- Kalkulacja ceny
- Dystrybucja

Cele operacyjne:

Uczeń:

- Stosuje podstawowe zasady działań marketingowych w przedsiębiorstwie
- Charakteryzuje metody zwiększenia skuteczności sprzedaży
- Omawia elementy składowe ceny

Metody i formy pracy na lekcji:

- Krótki wykład
- Dyskusja
- Praca w zespołach projektowych

Czas 45 minut

Przebieg lekcji

Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
1.	Część wstępna a. Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności. b. Zapisanie tematu lekcji. c. Zapoznanie z celami lekcji i praktyką stosowania poznanych treści. d. Zapoznanie z formami pracy na lekcji .		5 min.
2.	Część zasadnicza a. Nauczyciel omawia elementy marketingu mix b. Dyskusja: - które z narzędzi marketingu mix ma największy wpływ na zwiększenie efektywności sprzedaży, -co wpływa na poziom ceny, z jakich elementów się składa.	Uczniowie słuchają krótkiego wykładu. Uczniowie ustalają, że wszystkie są tak samo ważne Pracują w zespołach	40 min.

	<p>c. Nauczyciel wyjaśnia zasady dystrybucji produktu/usługi</p> <p>d. Praktyczne wykorzystanie wiedzy w realizacji uczniowskiego przedsięwzięcia- praca w zespołach projektowych.</p> <p>Zadania dla uczniów:</p> <ul style="list-style-type: none"> Zaprojektujcie kanały dystrybucji Waszego produktu/usługi – praca w grupach. 	projektowych-	
3.	<p>Podsumowanie zajęć</p> <p>a. Powtórzenie najważniejszych zagadnień</p> <p>b. Ocena działań klasy</p> <p>c. Ocena pracy uczniów</p>		5 min.

Marketing mix – formuła 7P



Scenariusz lekcji (20)

Temat lekcji – Promowanie produktu/usługi

Zagadnienia:

- Cele i instrumenty promocji
- Program promocji
- Promocja produktu/usługi przedsięwzięcia

Cele operacyjne:

Uczeń:

- Wymienia i charakteryzuje instrumenty promocji
- Opracuje plan kampanii promocyjnej
- Opracuje przekaz reklamowy w znanej sobie technice graficznej **Metody i formy pracy na lekcji:**
- Krótki wykład
- Burza mózgów
- Praca w zespołach projektowych

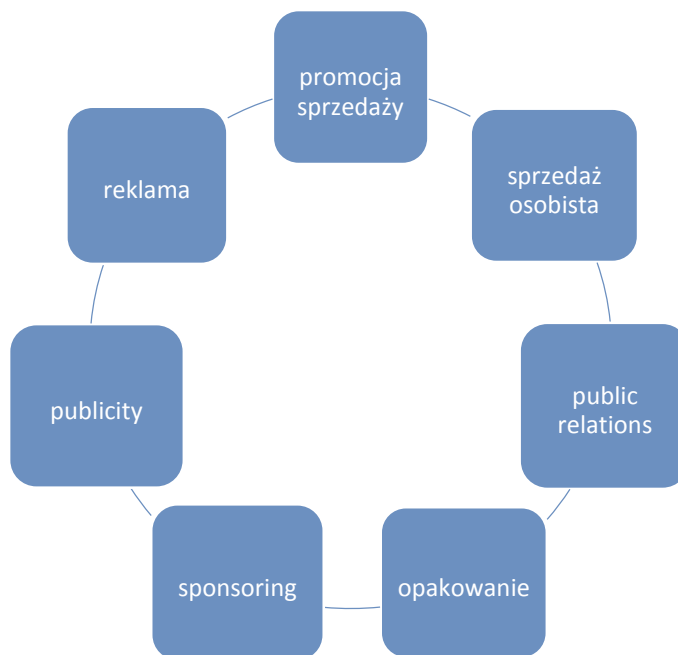
Czas 45 minut

Przebieg lekcji

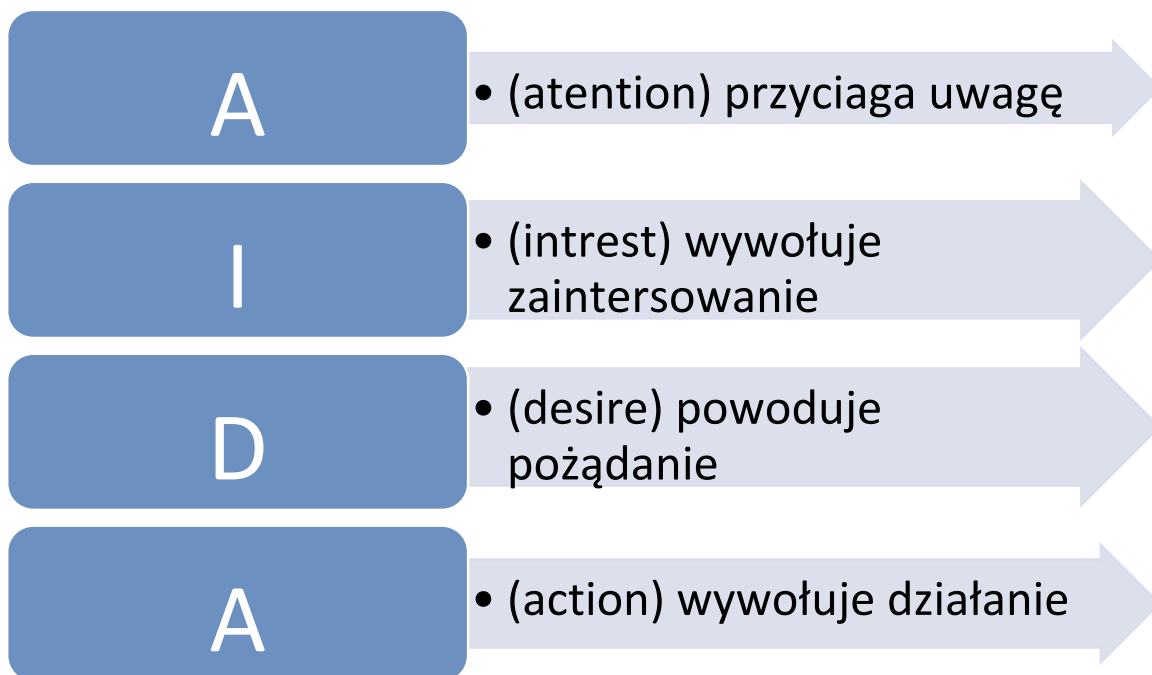
Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
1.	Część wstępna a. Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności. b. Zapisanie tematu lekcji. c. Zapoznanie z celami lekcji i praktyką stosowania poznanych treści. d. Zapoznanie z formami pracy na lekcji .		5 min.
2.	Część zasadnicza a.Nauczyciel omawia cele i instrumenty promocji. b.Burza mózgów – cechy skutecznej reklamy c. Praktyczne wykorzystanie wiedzy w realizacji uczniowskiego przedsięwzięcia- praca w zespołach projektowych. d.Zadania dla uczniów–praca w grupach: -opracujcie plan kampanii promocyjnej Waszego produktu/usługi,	Uczniowie słuchają krótkiego wykładu. Burza mózgówwymieniają cechy, jakie powinna mieć skuteczna reklama Pracują w zespołach projektowych	40 min.

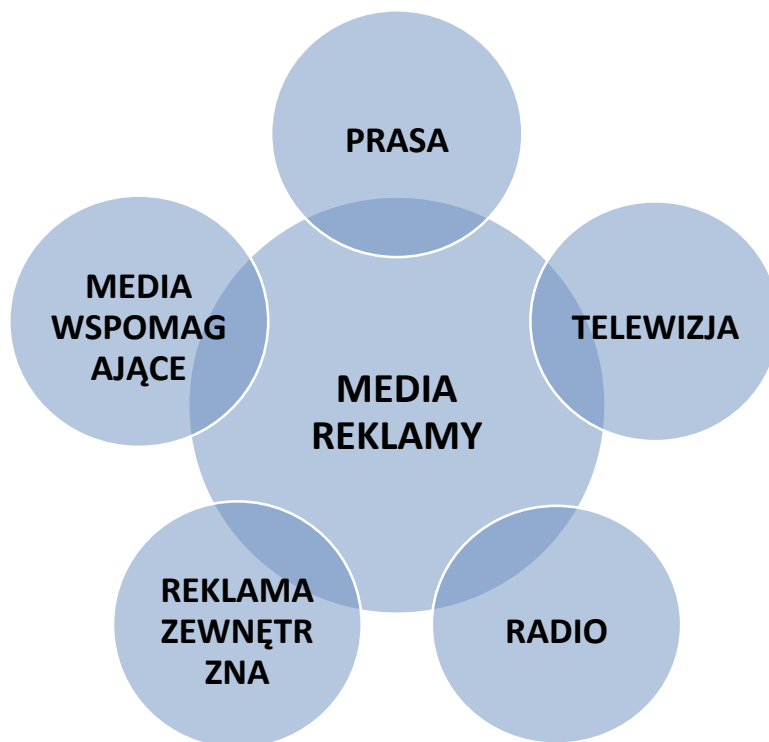
	-zaprojektujcie ulotkę/plakat promujące Wasz produkt/usługę		
3.	Podsumowanie zajęć a. Powtórzenie najważniejszych zagadnień b. Ocena działań klasy c. Ocena pracy uczniów		5 min.

Składniki promocji



Model AIDA





Scenariusz lekcji (21)

Temat lekcji – Dokumentowanie operacji gospodarczych.

Zagadnienia:

- Dowody księgowe
- Podatkowa księga przychodów i rozchodów
- Przychód, koszt, dochód
- Koszty
- Próg rentowności

Cele operacyjne:

Uczeń:

- Prowadzi dokumentację finansową przedsięwzięcia
- Rejestruje operacje gospodarcze w podatkowej księdze przychodów i rozchodów oraz w ewidencji zakupów i sprzedaży
- Oblicza próg rentowności przedsięwzięcia

Metody i formy pracy na lekcji:

- Krótki wykład
- Praca w zespołach projektowych

Czas 45 minut

Przebieg lekcji

Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
1.	<p>Część wstępna</p> <p>a. Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności.</p> <p>b. Zapisanie tematu lekcji.</p> <p>c. Zapoznanie z celami lekcji i praktyką stosowania poznanych treści.</p> <p>d. Zapoznanie z formami pracy na lekcji .</p>		5 min.
2.	<p>Część zasadnicza</p> <p>a.Nauczyciel wyjaśnia:</p> <p>- jak dokumentuje się działalność finansową przedsiębiorstwa</p> <p>b.Praca w grupach-rodzaje opodatkowania działalności gospodarczej</p> <p>c.Nauczyciel wyjaśnia co to jest próg rentowności i jak się go oblicza</p>	<p>Uczniowie słuchają krótkiego wykładu.</p> <p>Efekty pracy wpisują do tabeli-rodzaje opodatkowania.</p> <p>Pracują w zespołach projektowych-</p>	40 min.
	<p>c. Praktyczne wykorzystanie wiedzy w realizacji uczniowskiego przedsięwzięcia- praca w zespołach projektowych.</p> <p>Zadania dla uczniów:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dobierzcie i wypełnijcie dokumenty finansowe niezbędne do sporządzenia raportu kasowego –praca w grupach. 	uczniowie wypełniają e-dokumenty w zależności od realizowanego przedsięwzięcia	
3.	<p>Podsumowanie zajęć</p> <p>a. Powtórzenie najważniejszych zagadnień</p> <p>b. Ocena działań klasy</p> <p>c. Ocena pracy uczniów</p>		5 min.

Uwagi do realizacji:

Uczniowie wypełniają dokumenty elektronicznie, w zależności od realizowanego przedsięwzięcia, tworząc edokumentację finansową przedsięwzięcia.

Dowody księgowe:

- dokumenty zakupu: faktury VAT, rachunki, paragony, dowody wewnętrzne,
- dokumenty sprzedaży: faktury VAT, rachunki, paragony,
- dokumenty kasowe: dowody przyjęcia do kasy oraz wypłaty pieniędzy z kasy-kwity Kasa Przyjmuje (KP) oraz Kasa Wypłaci (KW)

- dokumenty bankowe: polecenie przelewu własne, polecenie przelewu obce, чеки gotówkowe i rozrachunkowe, wpłata własna do banku,
- dokumenty kadrowe i płacowe.

Tabela – rodzaje opodatkowania

Rodzaj opodatkowania	Zalety	Wady
Karta podatkowa		
Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych		
Podatkowa księga przychodów i rozchodów		
Pełna księgowość		

Próg rentowności (ang. *BEP - break even point*) obrazuje sytuację, w której przychody ze sprzedaży pokrywają koszty stałe i koszty zmienne przedsiębiorstwa. W progu rentowności firma nie ponosi straty ani też nie osiąga zysku, a wynik finansowy wynosi zero.

Próg rentowności można wyrazić ilościowo (ile sztuk produktu trzeba sprzedać), lub wartościowo (jaką wartość musi osiągnąć ta sprzedaż).

Wzory na obliczanie progów rentowności oraz rozwiązanie zadania.

$$\text{BEP il.} = K_s / (C_j - k_{zj})$$

$$\text{BEP wart.} = \text{BEP} \times C_j$$

BEP il. - próg rentowności ilościowy

BEP wart. - próg rentowności wartościowy

K_s - koszty stałe

k_{zj} - jednostkowy koszt zmienny

C_j - jednostkowa cena sprzedaży

Scenariusz lekcji (22)

Temat lekcji – Rozliczenia przedsiębiorstwa z tytułu VAT, ZUS, podatku dochodowego.

Zagadnienia:

- Ubezpieczenia społeczne
- Deklaracje podatkowe
- Podatek VAT

Cele operacyjne:

Uczeń:

- Wypełnia deklarację podatkową i deklaracje ZUS.
- Rozlicza składki ZUS.
- Prowadzi rozliczenia z urzędem skarbowym związane z prowadzoną działalnością

Metody i formy pracy na lekcji:

- Krótki wykład
- Praca w zespołach projektowych

Czas 45 minut

Przebieg lekcji

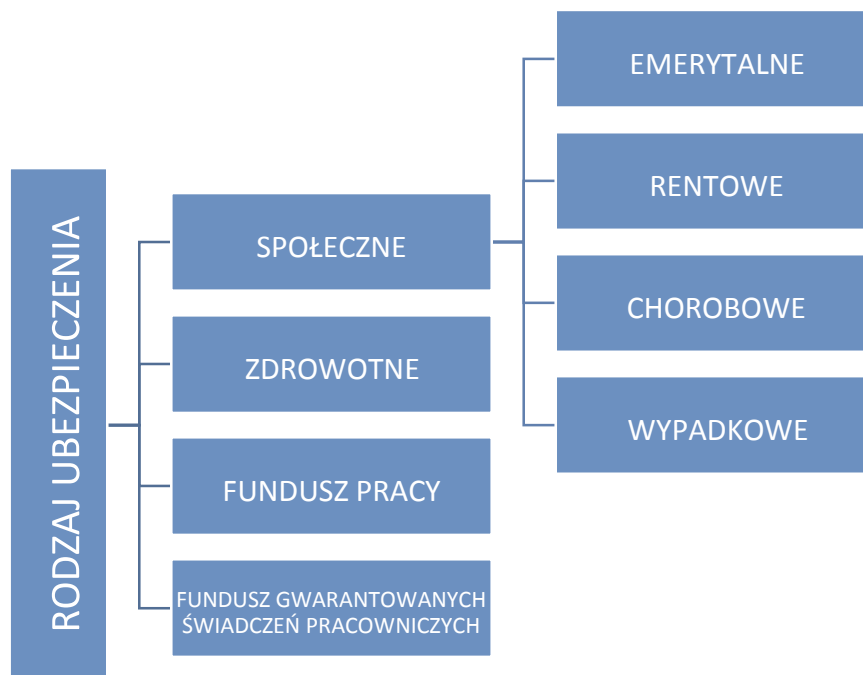
Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
1.	Część wstępna a. Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności. b. Zapisanie tematu lekcji. c. Zapoznanie z celami lekcji i praktyką stosowania poznanych treści. d. Zapoznanie z formami pracy na lekcji .		5 min.

2.	<p>Część zasadnicza</p> <p>a. Nauczyciel omawia rodzaje składek ZUS oraz zasady ich naliczania w oparciu o obowiązujące przepisy prawne</p> <p>b. Nauczyciel omawia rodzaje podatków oraz zasady ich naliczania w oparciu o obowiązujące przepisy prawne</p> <p>c. Praktyczne wykorzystanie wiedzy w realizacji uczniowskiego przedsięwzięcia- praca w zespołach projektowych.</p> <p>Zadania dla uczniów:</p> <ul style="list-style-type: none"> Dokonajcie wyliczenia składek ZUS za poprzedni miesiąc 	<p>Uczniowie słuchają krótkiego wykładu.</p> <p>Pracują w zespołach projektowych-obliczają wysokość należnych składek ZUS, następnie ustalają wysokość zobowiązania podatkowego wynikającego z prowadzonego przedsięwzięcia</p>	40 min.
	oraz zaliczki na podatek dochodowy – praca w grupach.		
3.	<p>Podsumowanie zajęć</p> <p>a. Powtórzenie najważniejszych zagadnień</p> <p>b. Ocena działań klasy</p> <p>c. Ocena pracy uczniów</p>		5 min.

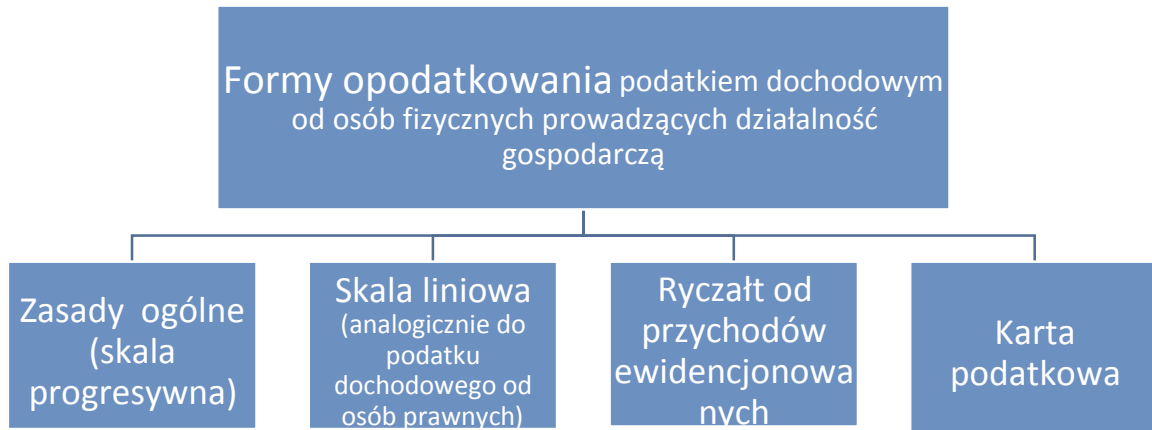
Uwagi do realizacji:

Uczniowie wypełniają dokumenty elektronicznie, w zależności od dokonanych wyborów, tworząc edokumentację przedsięwzięcia.

Rodzaje składek ZUS



Podatki



Scenariusz lekcji (23)

Temat lekcji – Etyka w działalności przedsiębiorstwa.

Zagadnienia:

- Działania etyczne i nieetyczne
- CSR- Społeczna Odpowiedzialność Biznesu

Cele operacyjne:

Uczeń:

- Wyjaśnia znaczenie kodeksu etycznego.
- Podaje przykłady działań etycznych i nieetycznych.
- Wyjaśnia znaczenie CSR.

Metody i formy pracy na lekcji:

- Krótki wykład
- Burza mózgów
- Dyskusja
- Praca indywidualna

Czas 45 minut

Przebieg lekcji

Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
1.	Część wstępna a. Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności. b. Zapisanie tematu lekcji. c. Zapoznanie z celami lekcji i praktyką stosowania poznanych treści. d. Zapoznanie z formami pracy na lekcji .		5 min.
2.	Część zasadnicza a. Kodeks Etyczny firm- pogadanka. b. CSR – przykłady spółek . c. Respect Index- przykłady firm. Zadania dla uczniów: 1. Jakie działania mogą być uznane za nieetyczne przy Waszej działalności.	Uczniowie dyskutują, podają przykłady zachowań etycznych i nieetycznych. Pracują w swoich zespołach projektowych.	35 min.

	2.Stwórzcie Kodeks Etyczny Waszej grupy.		
3.	Podsumowanie zajęć a. Powtórzenie najważniejszych zagadnień b. Ocena działań klasy c. Ocena pracy uczniów		5 min.

Uwagi do realizacji:

Społeczna odpowiedzialność biznesu (przedsiębiorstw) (z [ang. CSR – Corporate Social Responsibility](#))
Koncepcja, według której przedsiębiorstwa na etapie budowania [strategii](#) dobrowolnie uwzględniają interesy społeczne i ochronę środowiska, a także relacje z różnymi grupami [interesariuszy \(ang. stakeholders\)](#) – podmioty (osoby, społeczności, instytucje, organizacje, [urzędy](#)), które mogą wpływać na [przedsiębiorstwo](#) oraz pozostają pod wpływem jego działalności.

Według tego podejścia, bycie odpowiedzialnym nie oznacza tylko spełniania przez organizacje biznesowe (przedsiębiorstwa) wszystkich wymogów formalnych i prawnych, ale oprócz tego również zwiększone [inwestycje](#) w [zasoby ludzkie](#), w [ochronę środowiska](#) i relacje z interesariuszami, którzy mogą mieć faktyczny wpływ na efektywność [działalności gospodarczej](#) tych organizacji oraz ich innowacyjność. Zatem wydatki tego rodzaju należy traktować jako inwestycję i źródło innowacji.

24 stycznia 2013 r. Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie ogłosiła nowy skład indeksu spółek odpowiedzialnych – **RESPECT Index**, czyli spółki, które są zarządzane zgodnie z najwyższymi standardami odpowiedzialności społecznej biznesu, a przy tym charakteryzują się wysoką atrakcyjnością inwestycyjną.

Nowy skład indeksu będzie obowiązywał od 1 lutego 2013 roku.

W skład indeksu weszło 20 spółek, w tym jedna nowa:

1. Apator S.A.
2. Bank BPH S.A.
3. Bank Handlowy w Warszawie S.A.
4. Bank Millennium S.A.
5. Budimex S.A.
6. Elektrobudowa S.A.
7. Grupa LOTOS S.A.
8. ING Bank Śląski S.A.
9. Jastrzębska Spółka Węglowa S.A.
10. KGHM Polska Miedź S.A.
11. Lubelski Węgiel "Bogdanka" S.A.
12. Netia S.A.
13. **Pelion S.A. – nowa spółka w indeksie**
14. Polska Grupa Energetyczna S.A.
15. Polski Koncern Naftowy ORLEN S.A.
16. Polskie Górnictwo Naftowe i Gazownictwo S.A.
17. Powszechny Zakład Ubezpieczeń S.A.
18. Telekomunikacja Polska S.A.
19. Zakłady Azotowe w Tarnowie-Mościcach S.A.
20. Zespół Elektrociepłowni Wrocławskich KOGENERACJA S.A.

Działania pro etyczne w USA:

8,5 mln samochodów Toyoty zostało wezwanych do naprawy usterek konstrukcyjnych, gdy szefostwo firmy przyznało, że chodzi o blokujący się pedał gazu.

Okazało się również, że w wielu modelach aut Toyoty nieprawidłowo działa także układ hamulcowy. Z kolei w modelu Corolla stwierdzono wadę układu kierowniczego. Przez nią samochody mogły niespodziewanie i wbrew woli kierowcy zmieniać kierunek jazdy, co w przypadku poruszania się ze sporą prędkością na przykład na autostradzie mogło się zakończyć tragicznie.

Wnuk założyciela koncernu odczytując gotowe oświadczenie przesłane mediom dzień wcześniej, przeprosił Kongres oraz amerykańskich posiadaczy samochodów marki Toyota.

– Przepraszam za każdy wypadek, jaki przytrafił się kierowcom – powiedział. Akio Toyoda – wnuk założyciela koncernu.

Działania nieetyczne:

Rekordową karę zapłaci amerykański gigant farmaceutyczny Pfizer za nielegalną promocję swoich leków. Największy na świecie koncern farmaceutyczny zapłaci 1,3 mld dol. grzywny za uchybienia przy sprzedaży leku przeciwwzapalnego Bextra. Pozostały 1 mld dol. zostanie przeznaczony na odszkodowania w sprawie cywilnej dotyczącej innych specyfików Pfizera. 2,3 mld dol. kary musi zapłacić Pfizer. Tyle wynoszą zaledwie trzydniowe przychody spółki.

Tak wysokiej łącznej kary nie zapłaciła jeszcze żadna amerykańska korporacja.

Koncern przyznał się, że zachęcał do stosowania Bextry – obecnie wycofanej ze sprzedaży ze względu na powodowanie zwiększonego ryzyka wystąpienia ataku serca lub udaru – do leczenia schorzeń i stosowania w dawkach niezatwierdzonych przez Agencję ds. Żywności i Leków (FDA). Jak wynika z dokumentów, Pfizer nielegalnie promował też lek Geodon na schizofrenię, antybiotyk Zyvox i stosowany przy epilepsji specyfik Lyrica.

Przykłady działań nieetycznych koncernu farmaceutycznego GlaxoSmithKline- 2002 rok

Przykład 1

– **produkovanie lekarstw w oparciu o komponenty pochodzące z płodów.**

Ministerstwo Zdrowia przyznało, że w Polsce są dopuszczone do obrotu i stosowania szczepionki produkowane z użyciem hodowli linii komórek diploidalnych ludzkich pochodzenia płodowego.

Przykład 2

– **ukrywanie wyników badań leków.** Branża farmaceutyczna od lat doskonale zarabia na nieświadomości chorych i lekarzy. Przeważająca większość leków - ponad 90 proc. - działa tylko u 30-50 proc. pacjentów. Z analiz przeprowadzonych przez niezależnych naukowców wynika, że co piąty farmaceutyk wchodzący na rynek ma źle dobraną dawkę leczniczą, która musi być skorygowana z powodu działań niepożądanych. Przez lata producenci zarabiali na sprzedaży leków „dla każdego”.

GlaxoSmithKline przeprowadził co najmniej pięć badań nad paxilem, lekiem przeciwdepresyjnym, ale opublikowano wyniki tylko jednego, potwierdzającego jego korzystne działanie

Przykład 3

– **Niejawne związki naukowo-finansowe lekarzy i firm farmaceutycznych.** Koncerny farmaceutyczne i lekarze z zasady mają się kierować dobrem pacjenta. Okazuje się jednak, że bodźce finansowe wiążą ich ze sobą silniej niż przysięga Hipokratesa. "Nasze zdrowie poświęcono na ołtarzu interesów koncernów farmaceutycznych" - twierdzą autorzy publikacji "Des lobbies contre la santé" ("Grupy interesów przeciwko zdrowiu"). Przemysł farmaceutyczny chce, rzecz

jasna, sprzedać jak najwięcej swoich produktów za możliwie najwyższą cenę. Leki trafiają do nas jednak za pośrednictwem lekarzy, za ich radą czy zgodnie z ich zaleceniami. W 2001 roku firmy farmaceutyczne wydały 7 miliardów dolarów na swych przedstawicieli medycznych, zaopatrzone w prezenty i gadżety, i zabiegających o przychylny stosunek lekarzy do produkowanych przez nie preparatów. Ponadto wyłożyły 2 miliardy dolarów na różnego rodzaju imprezy dla środowiska medycznego, filiżanki do kawy, stetoskopy czy długopisy lekarzy, które przyozdobiono logami firm farmaceutycznych.

Na podstawie www.etycznybiznes.pl

Scenariusz lekcji (24)

Temat lekcji – Efekty finansowe przedsięwzięcia.

Zagadnienia:

- Sprawozdanie finansowe
- Podział nadwyżki finansowej

Cele operacyjne:

Uczeń:

- Oblicza wynik finansowy przedsięwzięcia
- Planuje podział nadwyżki finansowej zgodnie z umową **Metody i formy pracy na lekcji:**
- Krótki wykład
- Dyskusja
- Praca w zespołach projektowych

Czas 45 minut

Przebieg lekcji

Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
1.	Część wstępna a. Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności. b. Zapisanie tematu lekcji. c. Zapoznanie z celami lekcji i praktyką stosowania poznanych treści. d. Zapoznanie z formami pracy na lekcji .		5 min.
2.	Część zasadnicza a. Nauczyciel omawia zasady ustalania wyniku finansowego netto przedsięwzięcia b. Praktyczne wykorzystanie wiedzy w realizacji uczniowskiego przedsięwzięcia- praca w zespołach projektowych: ustalanie wyniku finansowego przedsięwzięcia Zadania dla uczniów: <ul style="list-style-type: none">• Dokonajcie podziału nadwyżki finansowej - praca w grupach.	Uczniowie słuchają krótkiego wykładu. Pracują w zespołach projektowych.	40 min.

3.	Podsumowanie zajęć e. Powtórzenie najważniejszych zagadnień a. Ocena działań klasy b. Ocena pracy uczniów		5 min.
----	---	--	--------

Uwagi do realizacji:

Uczniowie wypełniają dokumenty elektronicznie, w zależności od dokonanych wyborów, tworząc edokumentację przedsięwzięcia.

Tabela: Podział nadwyżki finansowej

A	Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów
B	Koszty działalności operacyjnej
C	Zysk (strata) ze sprzedaży (A-B)
D	Pozostałe przychody operacyjne
E	Pozostałe koszty operacyjne
F	Zysk (strata) z działalności operacyjnej (C+D-E)
G	Przychody finansowe
H	Koszty finansowe
I	Zysk (strata) z działalności gospodarczej (F+G-H)
J	Wynik zdarzeń nadzwyczajnych (zyski nadzwyczajne - straty nadzwyczajne)
K	ZYSK (STRATA) BRUTTO (I +/- J)
L	Obowiązkowe obciążenia zysku (np. podatek dochodowy)
Ł	ZYSK (STRATA) NETTO (K-L)

Scenariusz lekcji (25)

Temat lekcji – Zakończenie działalności przedsiębiorstwa.

Zagadnienia:

- Procedury postępowania przy zakończeniu działalności przedsiębiorstwa
- Dokumentacja niezbędna przy zakończeniu działalności przedsiębiorstwa

Cele operacyjne:

Uczeń:

- Omawia procedury postępowania przy likwidacji działalności przedsiębiorstwa .
- Prowadzi rozliczenie finansowe ze współnikami **Metody i formy pracy na lekcji:**
- Krótki wykład
- Dyskusja
- Praca w zespołach projektowych

Czas 45 minut

Przebieg lekcji

Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
1.	Część wstępna a. Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności. b. Zapisanie tematu lekcji. c. Zapoznanie z celami lekcji i praktyką stosowania poznanych treści. d. Zapoznanie z formami pracy na lekcji .		5 min.
2.	Część zasadnicza a. Nauczyciel wyjaśnia procedury związane z likwidacją działalności gospodarczej. b. Dyskusja: jak dokonać rozliczeń ze współnikami c. Praktyczne wykorzystanie wiedzy w realizacji uczniowskiego przedsięwzięcia- praca w zespołach projektowych. Zadania dla uczniów: <ul style="list-style-type: none">• Dokonajcie zamknięcia waszego przedsięwzięcia zgodnie z obowiązującymi przepisami oraz dokonajcie rozliczeń między współnikami–praca w grupach.	Uczniowie słuchają krótkiego wykładu. Pracują w zespołach projektowychwypełniają dokumenty niezbędne do zakończenia działalności przedsiębiorstwa	40 min.
3.	Podsumowanie zajęć a. Powtórzenie najważniejszych zagadnień		5 min.

	b. Ocena działań klasy		
	c. Ocena pracy uczniów		

Uwagi do realizacji:

Uczniowie wypełniają dokumenty elektronicznie, w zależności od dokonanych wyborów, tworząc edokumentację przedsięwzięcia.

Scenariusz lekcji (26-27)

Temat lekcji – Prezentacja efektów przedsięwzięcia.

Zagadnienia:

- Zasady dobrej prezentacji
- Elementy prezentacji

Cele operacyjne:

Uczeń:

- Stosuje zasady poprawnej prezentacji
- Przygotowuje prezentację z wykorzystaniem środków audiowizualnych.
- Prezentuje efekty pracy

Metody i formy pracy na lekcji:

- Krótki wykład
- Burza mózgów
- Praca w zespołach projektowych

Czas 90 minut

Przebieg lekcji

Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
1.	Część wstępna a. Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności. b. Zapisanie tematu lekcji. c. Zapoznanie z celami lekcji i praktyką stosowania poznanych treści. d. Zapoznanie z formami pracy na lekcji .		5 min.
2.	Część zasadnicza a. Nauczyciel omawia zasady przygotowania i prowadzenia dobrej prezentacji publicznej b. Burza mózgów-znaczenia zachowania osoby prezentera na odbiór i ocenę prezentacji c. Praktyczne wykorzystanie wiedzy w realizacji uczniowskiego przedsięwzięcia- praca w zespołach projektowych. Zadania dla uczniów: • Przygotujcie prezentację Waszego przedsięwzięcia –praca w	Uczniowie słuchają krótkiego wykładu. Wymieniają zachowania wpływające pozytywnie i negatywnie na odbiór prezentacji. Pracują w zespołach	40 min.

	grupach.	projektowychwypełniają dokumenty niezbędne do rejestracji przedsięwzięcia	
3.	Podsumowanie zajęć e. Prezentacja przedsięwzięć poszczególnych zespołów. f. Ocena działań klasy g. Ocena pracy uczniów	Poszczególne zespoły przedstawiają przygotowaną prezentację.	45 min.

Scenariusz lekcji (28)

Temat lekcji – Analiza SWOT zrealizowanego/zaplanowanego przedsięwzięcia.

Zagadnienia:

- Analiza SWOT
- Plusy i minusy prowadzenia własnej działalności gospodarczej

Cele operacyjne:

Uczeń:

- Analizuje zrealizowane przedsięwzięcie
- Formułuje wnioski do kolejnych etapów przedsięwzięcia
- Wskazuje konsekwencje popełnianych błędów w realizacji przedsięwzięcia.

Metody i formy pracy na lekcji:

- Krótki wykład
- Burza mózgów
- Praca w zespołach projektowych

Czas 45 minut

Przebieg lekcji

Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
1.	Część wstępna a. Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności. b. Zapisanie tematu lekcji. c. Zapoznanie z celami lekcji i praktyką stosowania poznanych treści. d. Zapoznanie z formami pracy na lekcji .		5 min.
2.	Część zasadnicza a. Nauczyciel wyjaśnia, że każde przedsięwzięcia powinno być w pewnych odstępach czasu poddawane analizie, badaniu, którego wynikiem powinny być wnioski do dalszej pracy. b. Burza mózgów-jakie elementy przedsięwzięcia powinny być szczególnie monitorowane. c. Praktyczne wykorzystanie wiedzy w realizacji uczniowskiego przedsięwzięcia- praca w zespołach projektowych.	Uczniowie słuchają krótkiego wykładu. Pracują w zespołach projektowych-analiza SWOT przedsięwzięć	40 min.

	Zadania dla uczniów: <ul style="list-style-type: none"> • Jakie zmiany wprowadzilibyście w swoich przedsiębiorstwach – praca w grupach. 		
3.	Podsumowanie zajęć <ol style="list-style-type: none"> a. Powtórzenie najważniejszych zagadnień b. Ocena działań klasy c. Ocena pracy uczniów 		5 min.

Scenariusz lekcji (29)

Temat lekcji – Ocena zrealizowanych przedsięwzięć.

Zagadnienia:

- Plusy i minusy prowadzenia własnej działalności gospodarczej
- Analiza własnych predyspozycji w zakresie prowadzenia własnej działalności gospodarczej

Cele operacyjne:

Uczeń:

- Analizuje osobiste predyspozycje do samozatrudnienia
- Formułuje wnioski z prowadzonej działalności przedsięwzięcia

Metody i formy pracy na lekcji:

- Dyskusja
- Praca w zespołach projektowych

Czas 45 minut

Przebieg lekcji

Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
1.	Część wstępna a. Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności. b. Zapisanie tematu lekcji. c. Zapoznanie z celami lekcji i praktyką stosowania poznanych treści. d. Zapoznanie z formami pracy na lekcji .		5 min.
2.	Część zasadnicza a. Dyskusja z uczniami na temat: -jakie zmiany dokonalibyście w zrealizowanych przez Was przedsięwzięciach, -co sprawiało największe trudności w trakcie realizacji przedsięwzięcia, -jakie szanse ma Wasz pomysł w gospodarce rynkowej, - które zrealizowane przedsięwzięcie oceniacie najwyżej, dlaczego b. Samozatrudnienie – plusy i minusy -dyskusja c. Praktyczne wykorzystanie wiedzy w realizacji uczniowskiego	Uczniowie analizują zrealizowane przedsięwzięcia. Pracują w zespołach projektowych	40 min.

	<p>przedsięwzięcia- praca w zespołach projektowych.</p> <p>Zadania dla uczniów:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Czego dowiedziałeś się o sobie w trakcie realizacji przedsięwzięcia? 		
3.	<p>Podsumowanie zajęć</p> <ol style="list-style-type: none"> a. Powtórzenie najważniejszych zagadnień b. Ocena działań klasy c. Ocena pracy uczniów 		5 min.

Scenariusz lekcji (30)

Temat lekcji – Moja ścieżka zawodowa.

Zagadnienia:

- Analiza SWOT
- Planowanie własnej aktywności w oparciu o analizę posiadanego doświadczenia
- Korzyści i koszty związane z wykonywaniem określonego zawodu/działalności

Cele operacyjne:

Uczeń:

- Dokonuje indywidualnej analizy SWOT
- Planuje swoją drogę zawodową
- Omawia wady i zalety wybranego zawodu/działalności

Metody i formy pracy na lekcji:

- Krótki wykład
- Dyskusja

Czas 45 minut

Przebieg lekcji

Lp.	Etapy lekcji	Realizacja celów operacyjnych lekcji	Czas
1.	Część wstępna a. Powitanie. Czynności porządkowe. Sprawdzenie listy obecności. b. Zapisanie tematu lekcji. c. Zapoznanie z celami lekcji i praktyką stosowania poznanych treści. d. Zapoznanie z formami pracy na lekcji .		5 min.
2.	Część zasadnicza a. Nauczyciel wyjaśnia uczniom przydatność przeprowadzenia indywidualnej analizy SWOT z wykorzystaniem nabytego doświadczenia w trakcie realizacji przedsięwzięcia . b. Praca indywidualna: -analiza SWOT, -zawody, które mógłbym i chciałbym w przyszłości wykonywać c. Dyskusja – plusy i minusy wybranych zawodów	Uczniowie słuchają krótkiego wykładu. Dyskusja na temat wybranych zawodów	40 min.

	Zadania dla uczniów: <ul style="list-style-type: none"> • Zaplanuj swoją drogę zawodową - praca indywidualna. 		
3.	Podsumowanie zajęć <ol style="list-style-type: none"> a. Powtórzenie najważniejszych zagadnień b. Ocena działań klasy c. Ocena pracy uczniów 		5 min.

PSO- oparty na programie nauczania przedmiotu:

Ekonomia w praktyce

Obszary aktywności ucznia podlegające ocenie:

I. WIEDZA

1. znajomość pojęć, definicji, zasad, określanie, wyjaśnianie reguł dotyczących zagadnień z przedmiotu- w tym, psychologii przedsiębiorczości i podstawowych zagadnień ekonomicznych.
2. rozumienie podstawowych wiadomości zdobytych na zajęciach oraz zapamiętywanie ich i stosowanie w zespole projektowym. Pogłębianie tych wiadomości podczas nauki własnej w domu.
3. uporządkowanie wiadomości, wyjaśnianie i wykorzystywanie w pracy zespołu.

Należy dodać, że wiedza będzie ugruntowana, stanowiąc kontynuację zagadnień ekonomicznych nauczanych na przedmiocie podstawy przedsiębiorczości

II. NARZĘDZIA SPRAWDZAJĄCE

Narzędziami sprawdzającymi są tutaj przede wszystkim prace w zespołach projektowych. Nauczyciel powinien oceniać praktyczne wykorzystanie wiadomości w pracach grupy. Specyfika tego przedmiotu daje wiele swobody i możliwości nauczycielowi w dokonywaniu oceny pracy uczniów. Trudno tu o wskazywanie konkretnych obszarów podlegających ocenie, bowiem w zależności od wyboru tematu projektu, nauczyciel wraz z uczniami sami mogą decydować **CO** i **W JAKI SPOSÓB** będzie oceniane.

III. UMIEJĘTNOŚCI

Realizacja projektu- temat i obszar działań ustalony wewnątrz zespołu projektowego

1. praktyczne wykorzystanie wiadomości zdobytych na zajęciach w sposób praktyczny
2. poznanych na zajęciach mechanizmów i procesów z dziedziny ekonomii
3. analiza, wnioskowanie i dostrzeganie związków między teorią i praktyką
4. formułowanie planu działania w różnych sytuacjach, przewidywanie ich rozwiązania, prezentacja ich na własny sposób
5. ocenianie, wartościowanie, wnioskowanie i świadome poszukiwanie optymalnych rozwiązań w trudnych sytuacjach, stosowanie ich w praktyce

IV. POSTAWY

- aktywność na lekcji
- praca w zespołach- współodpowiedzialność za efekt końcowy pracy grupy
- twórczy rozwój osobowości poprzez praktyczne wykorzystanie wiedzy na rzecz grupy

Oceny obszarów wiedzy i aktywności ucznia:

- 6-celujący
- 5-bardzo dobry
- 4-dobry
- 3-dostateczny
- 2-dopuszczający
- 1-niedostateczny

Kryteria związane z poziomem wymagań:

- podstawowe: wiadomości stosowane w sytuacjach typowych,
- ponadpodstawowe: wiadomości stosowane w sytuacjach nietypowych o większym stopniu trudności, pogłębione i rozszerzone w stosunku do wymagań podstawowych, mogą wykraczać poza program nauczania.

SKALA OCEN

Stopień	
Niedostateczny	<ul style="list-style-type: none"> - nie opanował podstawowych umiejętności związanych z przedmiotem - nie potrafi samodzielnie ani przy pomocy nauczyciela wykazać się wiedzą ani umiejętnościami - nie wykazuje zainteresowania przedmiotem - wykazuje się wysoką absencją
Dopuszczający	<ul style="list-style-type: none"> - opanował w stopniu elementarnym wiadomości z przedmiotu - przy pomocy nauczyciela wymienia podstawowe definicje - ma świadomość potrzeby nauczenia elementarnych wiadomości - rokuje nadzieję, że zrozumie zdobyte wiadomości
Dostateczny	<ul style="list-style-type: none"> - opanował typowe wiadomości z zakresu przedmiotu - wykazuje podstawowy stopień zrozumienia wiadomości - potrafi omówić niektóre zagadnienia i wyjaśnić je - podaje proste przykłady
Dobry	<ul style="list-style-type: none"> - opanował podstawowe wiadomości oraz w niewielkim stopniu wiadomości ponadpodstawowe - prawidłowo rozumie, wyjaśnia, charakteryzuje przykłady i mechanizmy - trafnie wykorzystuje wiedzę i umiejętności - prawidłowo rozpoznaje, porządkuje, klasyfikuje, wyjaśnia zdobytą wiedzę i umiejętności
Bardzo dobry	<ul style="list-style-type: none"> - opanował należycie wiadomości z zakresu podstawowego i ponad podstawowego - trafnie wykorzystuje wiedzę teoretyczną w praktyce - umie wykorzystać wiedzę z pokrewnych przedmiotów na zajęciach - jest aktywny na lekcjach - określa i wyjaśnia przyczyny i skutki pewnych zachowań i mechanizmów
Celujący	<ul style="list-style-type: none"> - wiedza i umiejętności znacznie wykraczają poza program nauczania - proponuje twórcze i nowatorskie podejście do zagadnienia - bierze udział w olimpiadach, konkursach i osiąga sukcesy wewnątrzszkolne i pozaszkolne