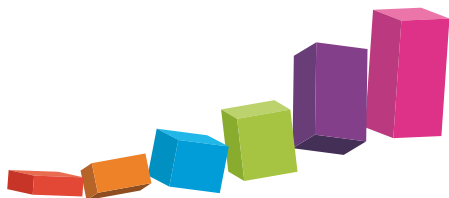




być przedsiębiorczym
poradnik metodyczny
dla nauczyciela



być przedsiębiorczym

poradnik metodyczny dla nauczyciela

Autorzy:

Magdalena Bywalec, Krzysztof Ćwik, Zbigniew Dokurno, Ewa Głuszek, Iwona Janiak-Rejno, Magdalena Kalasińska, Patrycja Kowalczyk-Rólczyńska, Katarzyna Kuźniar, Dorota Kwiatkowska-Ciotucha, Janusz Marek Lichtarski, Katarzyna Olejczyk-Kita, Marek Pauka, Michał Poszwa, Ewa Stańczyk-Hugiet, Sylwia Stańczyk, Aleksandra Sus, Marek Wąsowicz, Arkadiusz Wierzbic, Agnieszka Żarczyńska-Dobiesz

Redakcja językowa i korekta: Edytorium.pl

Skład: Ireneusz Pielecha

Copyright by pwn.pl sp. z o.o. and Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Poznań – Wrocław 2012

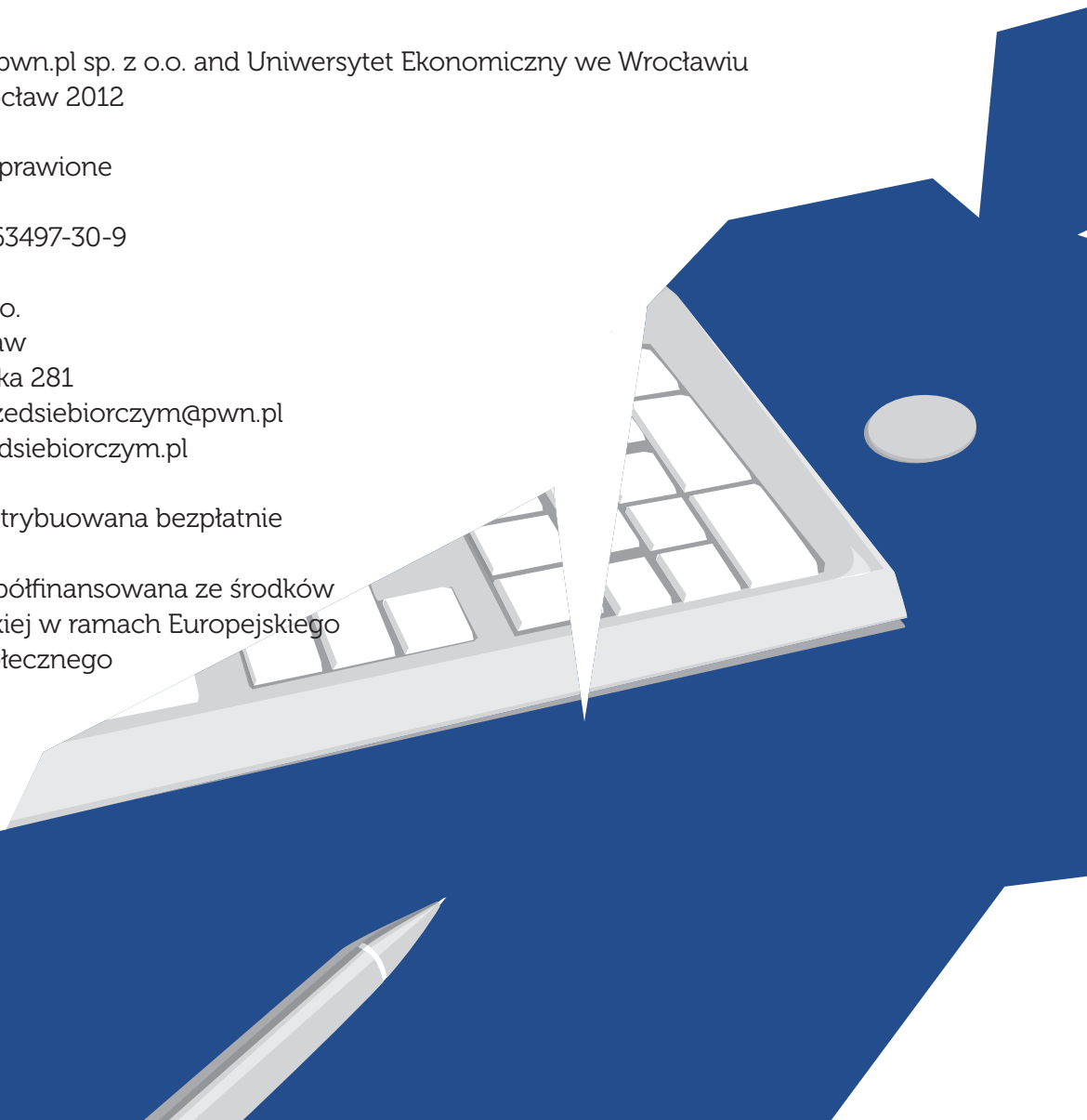
Wydanie II poprawione

ISBN 978-83-63497-30-9

pwn.pl sp. z o.o.
53-324 Wrocław
ul. Grabiszyńska 281
e-mail: bycprzedsiębiorczym@pwn.pl
www.bycprzedsiębiorczym.pl

Publikacja dystrybuowana bezpłatnie

Publikacja współfinansowana ze środków
Unii Europejskiej w ramach Europejskiego
Funduszu Społecznego





Spis treści	4
Być przedsiębiorczym – wstęp	6
Część pierwsza – scenariusze lekcji	8
I SYLWETKA PRZEDSIĘBIORCY	9
1.1 Czynniki determinujące przedsiębiorczość	10
1.2 Postawy przedsiębiorcze	15
1.3 Planowanie własnego rozwoju i inwestowania w siebie	21
1.4 Komunikacja interpersonalna	25
1.5 Podejmowanie decyzji	33
1.6 Negocjacje (sztuka ustępstw)	36
II PRZEDSIĘBIORCA W GOSPODARCE RYNKOWEJ	43
2.1 Droga do gospodarki rynkowej	44
2.2 Proces gospodarowania	48
2.3 Rynek	53
2.4 Cykliczny rozwój gospodarki rynkowej	58
2.5 Edukacja konsumencka	61
2.6 Formy organizacyjno-prawne przedsiębiorstw	65
2.7 Cele działania przedsiębiorstwa	72
2.8 Otoczenie przedsiębiorstwa	78
2.9.1 System emerytalny	84
2.9.2 Ubezpieczenia na życie oraz majątkowe i pozostałe osobowe	88
2.10 Podatki	92
2.11 Znaczenie <i>public relations</i> we współczesnym biznesie	99
2.12 Własna działalność gospodarcza – biznesplan i projekt przedsiębiorstwa	101
2.13 Procedury i tryb postępowania związane z zakładaniem przedsiębiorstwa	106
2.14 Etyka w biznesie	110
III PIENIĄDZ I BANKOWOŚĆ	115
3.1.1 Pieniądz w gospodarce – forma i funkcje	116
3.1.2 Pieniądz w gospodarce – wartość i siła nabywcza	122

3.2.1 Bank centralny, banki komercyjne	126
3.2.2 Pozabankowe instytucje finansowe. Fundusze inwestycyjne	155
3.3.1 Kredyty i ich zabezpieczenia	179
3.3.2 Lokaty bankowe	196
3.4.1 Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie	207
3.4.2 Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie – podstawy	214
3.5 Transakcje giełdowe	220
IV RYNEK PRACY	227
4.1 Uczestnicy rynku pracy	228
4.2 Bezrobocie	232
4.3 Mobilność na rynku pracy	238
4.4 Podstawy prawne i formy zatrudnienia	244
4.5 Systemy płac. Wynagrodzenie za pracę	250
V PAŃSTWO I GOSPODARKA	257
5.1 Rola państwa w gospodarce rynkowej.....	258
5.2 Budżet państwa, czyli o tym, jakie są nasze wspólne możliwości	263
5.3 Polityka pieniężna, czyli <i>pecunia non olet</i>	266
Część druga – projekty edukacyjne	272
Projekt 1. Fundusze unijne dla przedsiębiorczych	274
Projekt 2. Poznaj konkurentów swojego biznesu	281
Projekt 3. W kierunku tolerancji wielokulturowości	287
Projekt 4. Firma – dobry obywatel (wolontariat pracowniczy)	295
Projekt 5. Wynegocjuj swój sukces	307
Projekt 6. Badanie marketingowe – wprowadzamy zdrową żywność do sklepiku	319
Projekt 7. Kampania reklamowa – organizujemy dyskotekę tematyczną	326
Projekt 8. Fascynujące przedsięwzięcia	333
Projekt 9. Przedsiębiorca w naszym sąsiedztwie	344

Być przedsiębiorczym – wstęp

W 1970 r. laureat Nagrody Nobla G.J. Stigler zadał pytanie, dlaczego ludzie powinni posiadać umiejętność posługiwania się wiedzą ekonomiczną. Stwierdził, że podstawowe wykształcenie ekonomiczne powinno mieć specjalny status, ponieważ tworzy dwa rodzaje wiedzy:

- wiedzę, która „**służy jako narzędzie komunikacji między ludźmi**”,
- wiedzę „**często potrzebną, ale niewymagającą koniecznie nabycia od eksperta**” [Stigler 1970].

Stigler uważał, że „**ekonomia jako element powszechnej edukacji może wystąpić, kiedy nauczymy się, jak jej lepiej uczyć**”. Twierdził dalej, że „**ekonomia nie jest gotowa, aby stać się częścią powszechnego programu nauczania**” [Stigler 1970, s. 90]. Ten pogląd nie jest dzisiaj podzielany, czego dowodem jest cały pakiet przedmiotów ekonomicznych nauczanych na różnych poziomach edukacji. Dziś uważa się, że należy odejść od przestarzałych metod nauczania i zastąpić je metodami aktywnymi, których wdrożenie stało się możliwe dzięki ekonomii eksperymentalnej, grom i symulacjom oraz Internetowi.

Przygotowanie młodego człowieka do życia w społeczeństwie konsumpcyjnym zalewanym potokiem informacji wydaje się trudnym zadaniem i wymaga aktywnej postawy zarówno od nauczyciela, jak i ucznia. Najistotniejsza w procesie nauczania, decydująca o sukcesie stosowanych metod, jest skuteczna komunikacja pomiędzy uczniem i nauczycielem.

Metody aktywizujące pozwalają rozbudzić w uczniu zainteresowanie przedmiotem oraz sprawdzić jego wiedzę. Główna zaleta tych metod polega na doskonaleniu umiejętności przydatnych nie tylko podczas lekcji, lecz także w codziennym życiu, np. umiejętności wyciągania wniosków, myślenia analitycznego i krytycznego, łączenia zdarzeń i faktów w związki przyczynowo-skutkowe, umiejętności właściwego zachowania się w nowej sytuacji, komunikatywności, dyskusowania czy kreatywności.

W tym duchu został opracowany przez zespół pracowników Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu poradnik metodyczny prowadzenia lekcji z podstaw przedsiębiorczości w ramach projektu: **„Być przedsiębiorczym – nauka przez działanie. Innowacyjny pro-**

gram nauczania przedsiębiorczości w szkołach ponadgimnazjalnych”, który oddajemy w Państwa ręce. Układ poradnika odpowiada strukturze podręcznika dla ucznia. W poradniku znajdują się scenariusze lekcji oraz zbiór projektów edukacyjnych. Każdy scenariusz i projekt edukacyjny wskazują krok po kroku sposób postępowania nauczyciela w trakcie lekcji. Identyfikują cele, które mają być realizowane, zarówno z perspektywy wiedzy, jak i umiejętności ucznia. Przeprowadzenie lekcji wymaga wcześniejszego przygotowania materiałów, sprzętu i prezentacji. Zadania zaproponowane do przeprowadzenia w trakcie lekcji eksponują wiodącą rolę ucznia – jego aktywność w procesie zdobywania wiedzy i umiejętności.

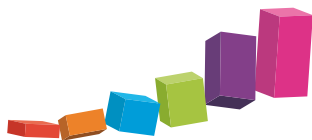
Ewa Stańczyk-Hugiet



CZĘŚĆ PIERWSZA

– SCENARIUSZE LEKCJI





być przedsiębiorczym



SYLWETKA PRZEDSIĘBIORCY

1.1 CZYNNIKI DETERMINUJĄCE PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ

dr inż. Aleksandra Sus
scenariusz na dwie godziny lekcyjne (2x45 min)

CELE Z PODSTAWY PROGRAMOWEJ

Podstawowym celem lekcji jest nauczanie rozpoznawania dwóch sposobów rozumienia przedsiębiorczości:

- a) jako cech indywidualnych,
- b) jako procesu

w kontekście czynników, które determinują przedsiębiorczość wewnętrzną i zewnętrzną.

Uczniowie poznają cechy, jakimi charakteryzuje się osoba przedsiębiorcza (osobowe, socjologiczne, behawioralne) przez pryzmat funkcji realizowanych przez przedsiębiorcę oraz postaw i wyznawanych wartości, rozpoznają mocne i słabe strony własnej osobowości, a także potrafią je odnieść do osoby przedsiębiorczej. Nabywają również umiejętności identyfikacji uwarunkowań zewnętrznych oraz wewnętrznych przedsiębiorczości.

CELE DODATKOWE

Realizując cele główne, uczniowie zdobywają dodatkowe umiejętności. Zastosowana forma nauki (praca w zespołach i przedstawianie wyników na forum klasy) kształtuje umiejętności pracy zespołowej (efektywna komunikacja; pozytywne relacje pomiędzy członkami zespołu; uświadomienie istnienia w grupie jednostek narzucających innym różne, ale sprzeczne ze sobą zadania, zachowania, normy, wartości, cele, postawy; odpowiedzialność wszystkich członków zespołu). Ponadto kształtowane są umiejętności autoprezentacji i wykorzystania w tym celu różnych kanałów komunikacyjnych (werbalnych i niewerbalnych). Uczniowie, opie-

rając się na posiadanych informacjach, podejmują racjonalne decyzje i potrafią ocenić skutki własnych działań. Praca w zespołach wiąże się ze znalezieniem wielu dróg rozwiązania problemu, co generuje **rozwój twórczego myślenia** i wzmacnia poczucie własnej wartości. Oprócz tego, dzięki zastosowanej formule – nauczania przez działanie (*action learning*) – uczniowie pracują nad **umiejętnościami logicznego myślenia**, wyciągania wniosków i kojarzenia praktyki z teorią przedstawianą przez nauczycieli podczas podsumowania zajęć (10–15 ostatnich minut zajęć).

METODY I NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE

- Wykorzystywane metody pracy: studia przypadków, ćwiczenie decyzyjne i krzyżówka.
- Formy pracy: praca grupowa (dyskusje, rozwiązywanie **case study** i ćwiczenia) oraz indywidualna (krzyżówka).
- Narzędzia: materiały źródłowe (**case study**, ćwiczenie, krzyżówka), e-book, Internet, prasa, prezentacja, literatura.

SPOSÓB SPRAWDZENIA REALIZACJI CELÓW

Ocenie będzie podlegać:

- aktywność ucznia na lekcji,
- poprawność wykonania zadań: na lekcji (studium przypadku oraz krzyżówka) i w domu: przygotowanie pracy i prezentacja jej na kolejnej lekcji (maksimum 7 min),
- aktywność podczas pracy w grupie.

PRZEBIEG LEKCJI

1. Sprawdzenie obecności.
2. Prezentacja dwóch pierwszych slajdów prezentacji:
 - » temat lekcji,
 - » cele zajęć.
3. Dyskusja z uczniami jak rozumieją przedsiębiorczość, segregowanie odpowiedzi i zapisanie wyników na tablicy.
4. Wyjaśnienie uczniom definicji przedsiębiorczości i zaakcentowanie faktu, że może być rozumiana wieloznacznie (jako cechy i proces).
5. **Case study** – nauczyciele rozdają uczniom materiał – ćwiczenie 1. – oraz zapoznają ich z jego istotą. Zadania wykonywane są w grupach 4–5-osobowych. Czas realizacji zadania wynosi 20 min.
6. Przedstawienie cech charakterystycznych dla przedsiębiorców.
7. Omówienie etapów procesu przedsiębiorczości.
8. Ćwiczenie 2. – zadania wykonywane są w grupach 4–5-osobowych. Czas realizacji zadania wynosi 15 min. Zadanie o średnim poziomie trudności.
9. Dyskusja z uczniami na temat przyczyn podejmowania działań przedsiębiorczych.
10. Omówienie piramidy potrzeb Masłowa jako wewnętrznych uwarunkowań przedsiębiorczości.
11. Omówienie zewnętrznych uwarunkowań przedsiębiorczości – otoczenie bliższe.
12. Omówienie zewnętrznych uwarunkowań przedsiębiorczości – otoczenie dalsze.
13. Podsumowanie zajęć w formie krzyżówki (nie dłużej niż 15 min; praca indywidualna) i wyciągnięcie wniosków.
14. Wystawienie ocen za aktywność na lekcji i podziękowanie za udział w zajęciach.

ĆWICZENIE 1.

CASE STUDY: BILL GATES – NAJBOGATSZY CZŁOWIEK NA ŚWIECIE. JAK TO WSZYSTKO SIĘ ZACZĘŁO...

...

William Henry Gates III urodził się w 1955 r. jako drugi z trójki dzieci w rodzinie zajmującej wysoką pozycję w Seattle, w stanie Waszyngton. Jego ojciec był prawnikiem, a matka nauczycielką zajmującą się działalnością charytatywną. Bill był chłopcem inteligentnym, ale zbyt energicznym i często miewał kłopoty w szkole. Kiedy miał 11 lat, rodzice postanowili przenieść go do Lakeside School, gdzie po raz pierwszy zetknął się z komputerem (dalekopisem). Maszyna ta była prymitywna, ale zmieniła życie Gatesa. Opanował szybko BASIC – język programowania komputera – i wraz z kilkoma samoukami komputerowymi spędzał niezliczone godziny na pisaniu programów i grach.

...

Po ukończeniu szkoły średniej studiował na Harvard University, gdzie raczej poświęcał się grze w pokera i ślęczeniu przed komputerem obliczeniowym Aikena niż zajęciom. W grudniu 1974 r. zadzwonił do niego Paul Allen z informacją, że powstał nowy mikrokomputer Altair 8800 wyprodukowany przez firmę MITS z Nowego Meksyku. Młodzi komputerowcy szybko doszli do wniosku, że nie zdobędzie on popularności bez systemu operacyjnego. Nikt dotychczas nie napisał takiego języka. Z młodzieńczą brawurą, nie mając takiego systemu, napisali do inżyniera Eda Robertsa, twórcy Altaira, że już opracowali system BASIC na tę maszynę. Roberts powiedział, żeby wzięli program i przywieźli go do Nowego Meksyku... Gates i Allen nie mieli do dyspozycji Altaira, ale znaleźli sposób symulowania go na innym komputerze. Pracowali obsesyjnie nad programem i w 8 tygodni udało im się opracować działającą wersję BASIC. W tym czasie odrywali się od pracy jedynie po to, by coś zjeść, zdrzemnąć się oraz, w przypadku Gatesa, pójść na zajęcia. W lutym 1975 r. zdenerwo-

wany Allen pojechał do Nowego Meksyku, nigdy nie wypróbował programu na prawdziwym Altairze i nie mając pewności, czy zadziała. Po przyjeździe do centrali MITS po raz pierwszy w życiu zobaczył ten mikrokomputer. Allen nerwowo wprowadził program do maszyny, a Roberts mu się przyglądał. Większość programu była na taśmie papierowej, lecz kilka ostatnich instrukcji wprowadził ręcznie. Po wczytaniu Altair zareagował... i stojący przed Allenem dalekopis zadał pytanie dotyczące specyfikacji. Allen odpowiedział, a wtedy dalekopis wystukał „Gotowy”. Z tą chwilą narodził się nowy przemysł – oprogramowań, a Roberts od razu zdecydował się na dystrybucję nowego BASIC-a wraz z komputerem.

...

Latem 1975 r. Gates i Allen założyli Micro-Soft (później z nazwy usunięto myślNIK). Nie byli oni typowymi biznesmenami. Nie mieli planów, kapitału założycielskiego ani pożyczki na rozwój firmy. Gates nie mógł nawet wynająć samochodu, gdyż nie miał jeszcze 21 lat. Jednakże ta dwójka młodych ludzi miała wszyst-

ko, czego było potrzeba, aby ich firma weszła na chłonny rynek komputerowy: mieli produkt, byli ekspertami w programowaniu i mieli wizję większych możliwości. Mieszkali w zaniedbanych motelach, siedzieli w zakurzonych biurach i pracowali do upadłego.

...

Bill Gates jest osobą myślącą o przyszłości. Kładzie duży nacisk na innowacyjność, ale nie jest wynalazcą nowej, przełomowej techniki. Sprytnie przystosował i udoskonalił produkty opracowane przez innych. Dużo wcześniej zdał sobie sprawę z nadejścia ery komputerów osobistych i doszedł do wniosku, że systemy operacyjne i programy użytkowe będą w tej dziedzinie tak ważne jak sprzęt. Stworzenie Microsoftu było również wynikiem niezachwianej wiary we własne możliwości. Bill Gates narzucał wręcz swoje pomysły rozwijającemu się przemysłowi komputerowemu siłą swojej osobowości.



POLECENIA:

ŁATWE

- » Jak myślisz, dlaczego Billa Gatesa można uznać za stuprocentowego przedsiębiorcę?

ŚREDNIO TRUDNE:

- » Na podstawie informacji zawartych w tekście zastanów się i wypisz cechy osobowościowe charakteryzujące przedsiębiorców.
- » Zastanów się, które cechy związane z zachowaniem współników wskazują na to, że są oni przedsiębiorcami.

TRUDNE

- » Na podstawie dostępnej literatury i informacji zawartych w Internecie zastanów się, które z momentów, oprócz wymienionych w tekście, w trakcie 35-letniej historii Microsoftu były krytyczne dla rozwoju działań przedsiębiorczych Billa Gatesa.

Wskazówki

- » Zadanie proszę wykonać w grupach 4–5-osobowych.
- » Czas realizacji zadania nie powinien przekroczyć 20 min.

- ## POLEGENIA:

Po rozwiązaniu krzyżówki ułóż hasło.

Po rozwiązaniu krzyżówki ułóż hasło i zastanów się nad jego znaczeniem w kontekście przedsiębiorczości.

Po rozwiązaniu krzyżówki ułóż hasło, a następnie wyjaśnij je w kontekście rozważań o przedsiębiorczości. Wyjaśnienia oprzyj na konkretnym przykładzie z praktyki.

[illegible]

- » Zadanie do wykonania indywidualnie.
- » Czas realizacji zadania nie powinien przekroczyć 15 min.

1.2 POSTAWY PRZEDSIĘBIORCZE

dr Sylwia Stańczyk
scenariusz na jedną godzinę lekcyjną (45 min)

CELE Z PODSTAWY PROGRAMOWEJ

- Identyfikacja cech i postaw przedsiębiorcy, a w szczególności postawy asertywnej;
- zapoznanie z pojęciami: asertywność, kreatywność, stres, odpowiedzialność, ryzyko.

CELE DODATKOWE

- Umiejętności podstawowe – podanie przykładów zachowań przedsiębiorczych (w tym asertywnych), pobudzenie motywacji do działania i wytrwałości w pokonywaniu trudności;
- umiejętności rozszerzające – analiza cech przedsiębiorczych na własnym przykładzie oraz ponoszenie odpowiedzialności za własne decyzje i czyny;
- umiejętności dopełniające – wykazywania się kreatywnością i innowacyjnością w rozwiązywaniu problemów oraz umiejętność odróżniania zachowań asertywnych od uległych i agresywnych, a także
- praktyczne wykorzystanie podstaw teoretycznych w rozwiązywaniu studium przypadku i ćwiczeń decyzyjnych,
- umiejętność pracy zespołowej i pracy indywidualnej,
- umiejętność analizowania i syntezy problemów i zdarzeń,
- umiejętność wyciągania wniosków, konkluzji,
- umiejętność przedstawiania własnych opinii, argumentowania i udziału w dyskusji.

METODY I NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE

Materiały źródłowe:

- e-book,
- Internet,
- literatura uzupełniająca:
 - » Brzeziński M. (red.). *Wprowadzenie do nauki o przedsiębiorstwie*. Wyd. Difin, Warszawa 2007.
 - » Lichtarski J. (red.). *Podstawy nauki o przedsiębiorstwie*. Wydawnictwo AE im. O. Łąckiego we Wrocławiu, Wrocław 2007.

Metody aktywizujące:

- dyskusja,
- ćwiczenia rozwijające i pobudzające kreatywność,
- test na asertywność.

Narzędzia dydaktyczne:

- tablica,
- ekran, projektor multimedialny.

SPOSÓB SPRAWDZENIA REALIZACJI CELÓW

- Aktywne uczestnictwo w dyskusji i ćwiczeniach (oceny indywidualne na koniec lekcji).

PRZEBIEG LEKCJI

Lp.	Etapy lekcji	Zadania	Czas trwania
Zakłada się przygotowanie uczniów do lekcji – przeczytanie rozdziału książki lub e-booka			
1.	Faza wstępna	Sprawdzenie obecności	5 min
2.		Przedstawienie tematu i celu lekcji	
3.	Faza główna	Dyskusja wprowadzająca „Podyskutujmy o cechach przedsiębiorcy” – analiza pytań kontrolnych do rozdziału	20–25 min
4.		Ćwiczenia – „Pobudzamy i rozwijamy kreatywność” lub test na asertywność	
5.	Faza końcowa	Podsumowanie lekcji, wyciągnięcie wniosków, ocena aktywności w dyskusji i ćwiczeniach (z uzasadnieniem)	5 min
6.		Zadanie pracy domowej i ćwiczeń dodatkowych (odpowiedź na pytania kontrolne)	
7.			
Suma			45 min

SZCZEGÓŁOWY OPIS ZADAŃ

Faza wstępna – ok. 5 min

Na początku lekcji nauczyciel sprawdza **obecność** i przedstawia **temat i cel lekcji**. Celem jest zapoznanie uczniów z cechami i postawami przedsiębiorczymi oraz pojęciami: asertywność, kreatywność, stres, odpowiedzialność, ryzyko. Pomocna w tym względzie, jak i kolejnych etapach lekcji, będzie prezentacja multimedialna. Po przedstawieniu tematu i celu można krótko zdefiniować podstawowe pojęcia i zagadnienia, lecz zakłada się przygotowanie merytoryczne uczniów do lekcji (przeczytany ze zrozumieniem rozdział).

Faza główna – ok. 35–40 min

Fazę główną rozpoczyna dyskusja wprowadzająca – „Podyskutujmy o cechach przedsiębiorcy” – oparta na problemach praktycznych dołączonych do rozdziału. Nauczyciel sam wybiera 1 lub 2 tematy do dyskusji. Warto w tym celu zapoznać się wcześniej z problematy-

ką, zająć własne stanowisko w odniesieniu do wybranych problemów oraz przygotować listę ewentualnych pytań dodatkowych pobudzających aktywność.

Nauczyciel prezentuje wybrany problem, ustala zasady zgłaszania propozycji (podkreślając wartość odpowiedzi z argumentacją) i zasady oceny uczestnictwa w ćwiczeniu.

Zadaniem ucznia jest aktywny udział w dyskusji zgodnie z ustalonymi przez nauczyciela zasadami. Rola nauczyciela sprowadza się do obserwacji stopnia zaangażowania poszczególnych uczniów i stopnia racjonalności ich odpowiedzi, a zwłaszcza argumentów.

„Podyskutujmy o cechach ludzi przedsiębiorczych”

Z podanych do rozdziału zagadnień praktycznych wybierz 1–2 problemy do dyskusji z uczniami. Każde z zagadnień zostało opatrzone zarysem kierunkowych odpowiedzi.

.....

1. Człowiek stresujący się nauką może się zrelaksować podczas wysiłku fizycznego, a jak odstresuje się zawodowy sportowiec? Podaj kilka sposobów wraz z argumentacją.

Odp. Zalecana jest zmiana formy aktywności, wobec czego sprawdzi się w tym przypadku czytanie ciekawej książki, kurs językowy, relaksująca kąpiel, pobyt w SPA itp.

2. Edward Young, angielski poeta, mówił: „Spokój zaczyna się tam, gdzie kończy się ambicja” – co mógł mieć na myśli i jak odnieść to do życia zawodowego przedsiębiorcy?

Odp. Ambicji zawodowej towarzyszą szczytne cele, chęć zmieniania świata, aktywność, dynamizm, innowacyjność i kreatywność – wobec tego, kiedy się kończy, oznaczać to może stagnację, niechęć do zmian, wypalenie zawodowe, pragnienie życia w przewidywalnych, niczym niezakłóconych warunkach.

3. Pustą szklankę zwykle wykorzystujemy do nalania do niej wody czy innego napoju. Uruchoom myślenie kreatywne i podaj kilka innowacyjnych pomysłów na zastosowanie owej szklanki.

Odp. Pusta szklanka z powodzeniem może być wazonem, łapką na owady, narzędziem do podstuchiwania przez ścianę, wypełnionym muszelkami pojemnikiem zdobiącym wnętrze itp.

4. Jednym ze sposobów pobudzania kreatywności są zainteresowania artystyczne i wyzwania intelektualne. Jak sądzisz, w jaki sposób można na co dzień rozwijać kreatywność?

Odp. Skutecznym sposobem jest rozwiązywanie zagadek, rebusów, testów na kreatywność, skłonność do zgłębiania skomplikowanych zjawisk oraz praca w zawodzie sprzyjającym kreatywności – jako nauczyciel, naukowiec, artysta, prezenter, pracownik marketingu i PR oraz w wielu innych.



5. Henry Ford, założyciel Ford Motor Company, powiedział: „Gdybym na początku swojej kariery jako przedsiębiorcy zapytał klientów, czego chcą, wszyscy byliby zgodni: chcemy szybszych koni. Więc ich nie pytałem”. Oczywiście wtedy jeszcze ludzie nie wiedzieli, czym jest samochód. Czy Forda można nazwać kreatywnym i innowacyjnym? Na podstawie tego cytatu wskaż, jakimi cechami wyróżnił się Ford w swoim działaniu?

Odp. Henry Ford był oczywiście kreatywny i innowacyjny, ponieważ wymyślił coś, czego nie było – mianowicie zrewolucjonizował system produkcji aut, wprowadzając ruchomą taśmę produkcyjną i trzyzmianowy dzień pracy. Wykazał się wieloma cechami przedsiębiorcy, takimi jak: wiedza o rynku, dynamizm, pewność siebie, wiara w sukces, odwaga, ambicja, zrównoważenie intelektualno-emocjonalne.

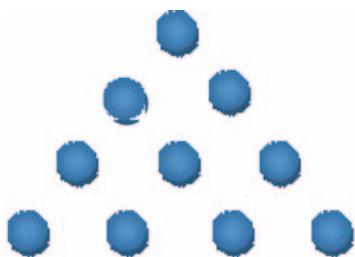
Kolejne zadania do wyboru: ćwiczenia pobudzające i rozwijające kreatywność lub test na asertywność.

W pierwszym przypadku można przedstawić zadania na slajdzie/tablicy i prosić o zgłaszanie rozwiązania przez podniesienie ręki lub (bezpieczniej) na „tajnej” kartce. Jest to kształtowanie pracy indywidualnej. Prawidłowe rozwiązania nagradzamy oceną/plusem. Możemy również podzielić uczniów na zespoły o specyficznych nazwach typu: „młode wilki”, „przyczajone tygrysy”, „młodzi gniewni”, „buntownicy z wyboru” itp. W ten sposób uczymy pracy w zespole i jednocześnie elementów rywalizacji.

Test na asertywność jest pracą indywidualną. Test można skopiować dla uczniów przed lekcją lub podczas lekcji czytać kolejne pytania (należy liczyć się z tym, że to znacznie wydłuży czas przeprowadzania testu). W obu przypadkach uczniowie indywidualnie wypełniają test samooceny, a na zakończenie nauczyciel przedstawia punktację.

ĆWICZENIA: POBUDZAMY I ROZWIJAMY KREATYWNOŚĆ

1. Odwróć piramidę, przestawiając tylko trzy kółka.



Odp. Należy przenieść na drugi poziom od góry dwa skrajne kółka z podstawy, a obecne kółko z wierzchołka przenieść na sam dół.

2. Wyobraź sobie, że na stole ułożono monety w podany sposób:



Jak, zmieniając położenie wyłącznie jednej monety, uzyskać dwa rzędy po cztery monety w każdym rzędzie?

Odp. Wystarczy położyć ostatnią monetę w rzędzie poziomym na drugą monetę.

3. Jak z trzech zapalek ułożyć liczbę większą od 3, a mniejszą od 4?



Odp. Jest to liczba π (pi).

Test na asertywność¹

Wyobraź sobie, że poniższe zdania dotyczą twojego zachowania i zastanów się, jak często reagujesz: często, czasami, rzadko lub nigdy, w opisany sposób. Właściwą, twoim zdaniem, odpowiedź zaznacz w odpowiedniej rubryce.

ZDANIA:	CZĘSTO	CZASAMI	RZADKO	NIGDY
1. W czasie trudnego, pełnego napięć spotkania potrafię mówić spokojnie i z pewnością siebie.				
2. Gdy mam z czymś kłopot, z łatwością umiem poprosić kogoś o pomoc.				
3. Gdy ktoś zachowuje się agresywnie i nie fair w stosunku do mnie, umiem sobie z tym poradzić, nie tracąc pewności siebie.				
4. Kiedy ktoś kpi ze mnie, ironizuje, potrafię z nim porozmawiać, nie stając się tak samo złośliwym.				
5. Gdy jestem poniżany lub traktowany protekcyjnie, potrafię otwarcie wyrazić swoje oburzenie, nie stając się agresywnym.				
6. Jeśli wydaje mi się, że ktoś chce decydować za mnie, nie pyta mnie o zdanie, potrafię zaprotestować bez okazywania zdenerwowania i niechęci.				
7. Gdy ktoś pyta mnie, czy może zrobić coś, czego ja sobie nie życzę (np. zapalić papierosa), umiem stanowczo powiedzieć „nie”, nie czując się winny.				
8. Łatwo i bez skrępowania nawiązuję rozmowy z obcymi osobami.				
9. Jeśli ktoś chce znać moją opinię na jakiś temat, wyrażam ją swobodnie, bez obaw, nawet gdy wiem, że nie jest ona popularna i akceptowana.				
10. Gdy w sklepie lub restauracji otrzymuję wadliwy, nieodpowiedni towar lub usługę, potrafię złożyć reklamację, nie atakując osoby (ekspedienta lub kelnera).				
11. Kiedy trzeba umiem walczyć o swoje.				
12. Kiedy widzę, że moje sprawy źle się układają, że coś „źle idzie”, to umiem wcześniej i szybko reagować, nie czekając, aż nastąpi klęska.				
13. Gdy mam komuś do przekazania złe wiadomości, potrafię to zrobić w sposób opanowany i spokojny, bez przesadnego niepokoju.				
14. Kiedy czegoś potrzebuję, umiem o to poprosić w sposób bezpośredni i otwarty.				
15. Gdy ktoś nie słucha mnie uważnie, umiem dobitnie wyrazić to, co chcę – bez uczucia przykrości, ale też bez przesadnej ostrości.				
16. Jeśli uważam, że ktoś mnie źle zrozumiał, umiem spokojnie to wyrazić – bez poczucia winy, ale też bez pretensji do tej osoby.				
17. Gdy nie zgadzam się z powszechną opinią na jakiś temat, potrafię przedstawić swój punkt widzenia – bez usprawiedliwiania się, ale bez narzucania swojego zdania.				
18. Dobrze znoszę zasłużoną krytykę.				
19. Umiem mówić komplementy bez zakłopotania, ale też tak, że nie brzmią one jak puste pochlebstwa.				
20. Gdy złość się na kogoś, umiem wyrazić swój punkt widzenia, nie czując się ani lepszy, ani gorszy; robię to bez „wymądrzania się” i pouczenia kogoś.				

¹ Sobczak-Matysiak J. *Psychologia kontaktu z klientem*. Wyd. Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań 1996.

Jak liczyć punkty:

- » 5 punktów – jeśli twoja odpowiedź jest w rubryce „często”,
 - » 2 punkty – jeśli twoja odpowiedź jest w rubryce „czasami”,
 - » 1 punkt – jeśli twoja odpowiedź jest w rubryce „rzadko”,
 - » 0 punktów – jeśli twoja odpowiedź jest w rubryce „nigdy”,
- Aby otrzymać wynik testu, należy zsumować wszystkie punkty.

INTERPRETACJA WYNIKÓW:

- » 75–100 punktów: Jesteś asertywny, pewny siebie, śmiały. Podchodzisz do różnych sytuacji w sposób stanowczy i śmiały.
- » 50–75 punktów: Choć potrafisz być asertywny i stanowczy, możesz odnieść więcej sukcesów, jeśli trochę popracujesz nad swoją asertywnością.
- » 25–50 punktów: Nie potrafisz być konsekwentny w swoim asertywnym zachowaniu.
- » 0–25 punktów: Jeśli chcesz rozwinąć swoją asertywność, musisz poświęcić sporo pracy i czasu na wytrenowanie jej.

Faza końcowa – ok. 5 min

W końcowej fazie lekcji dokonujemy oceny osób zaangażowanych w dyskusję i ćwiczenie na kreatywność (jeśli było wykonywane). W tym względzie można obrać drogę pozytywnego oceniania osób zaangażowanych, z pominięciem osób niezaangażowanych lub drogę oceniania wszystkich uczniów zgodnie z wkładem w dyskusję i ćwiczenie.

Na zakończenie przypominamy o pracy domowej, której celem jest przygotowanie do kolejnej lekcji (przeczytanie ze zrozumieniem rozdziału książki lub e-booka) i utrwalenie omówionego materiału (ćwiczenia w zeszycie ćwiczeń).

1.3 PLANOWANIE WŁASNEGO ROZWOJU I INWESTOWANIA W SIEBIE

dr Sylwia Stańczyk, dr inż. Aleksandra Sus
scenariusz na dwie godziny lekcyjne (2x45 min)

CELE Z PODSTAWY PROGRAMOWEJ

Głównym celem zajęć jest uświadomienie uczniom konieczności planowania własnej drogi zawodowej i inwestowania w swój rozwój. Przynosi to wiele korzyści, które młodzi ludzie również poznają na zajęciach. Ponadto nabędą umiejętności wyznaczania sobie celów zawodowych, zaplanowania własnego rozwoju i dowiedzą się, jakie czynniki go determinują.

CELE DODATKOWE

Przy okazji realizacji celów głównych uczniowie nabywają dodatkowych umiejętności związanych z pracą w grupie (wspólne podejmowanie decyzji, osiąganie konsensusów, konieczność sprawnego komunikowania się) i wyrażania swoich opinii na forum klasy (kształtowanie umiejętności autoprezentacji). Uczniowie uczą się oceniać skutki własnych decyzji i wyciągać spójne wnioski. Możliwość znalezienia różnych dróg rozwiązania generuje rozwój twórczego myślenia i wzmacnia poczucie własnej wartości.

METODY I NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE

- Wykorzystywane metody pracy: ćwiczenia decyzyjne.
- Formy pracy: praca grupowa (dyskusje, ćwiczenia) oraz indywidualna (ćwiczenie).
- Narzędzia: materiały źródłowe (ćwiczenia), e-book, Internet, prasa, prezentacja, literatura.

SPOSÓB SPRAWDZENIA REALIZACJI CELÓW

Ocenie będzie podlegać:

- aktywność ucznia na lekcji,
- poprawność wykonania zadań: na lekcji (ćwiczenia) i w domu: przygotowanie pracy i prezentacja jej na kolejnej lekcji (maksymum 7 min),
- aktywność podczas pracy w grupie.

PRZEBIEG LEKCJI

1. Sprawdzenie obecności.
2. Prezentacja dwóch pierwszych slajdów:
 - » temat lekcji,
 - » cele zajęć.
3. Przedstawienie uczniom sylwetek dwóch menedżerów – Wojciecha Kruka i Ingvara Kamprada – oraz wspólna dyskusja o czynnikach warunkujących ich sukces.
4. Zapisanie wyników dyskusji na tablicy i porównanie ich z informacjami zawartymi w prezentacji. Podkreślenie, że najważniejszym czynnikiem warunkującym osiągnięcie sukcesu w planowaniu własnego rozwoju jest jasno określony cel.
5. Cele muszą spełniać zasadę SMART.
6. Uczniowie otrzymują materiał źródłowy nr 1 (ćwiczenie 1.: „Co chciałbyś w życiu robić?”), na podstawie którego wyznaczają jeden cel, który chcieliby osiągnąć w przyszłości. Praca indywidualna.
7. Uświadomienie celu to pierwszy etap dążenia do własnego rozwoju. Ten i pozostałe etapy przedstawiamy.

8. Uczniowie otrzymują materiał źródłowy nr 2 (ćwiczenie 2.: „Jak osiągnąć cel?”), na podstawie którego wyznaczają poszczególne etapy cyklu zorganizowanego działania. Praca grupowa.
9. Planowanie własnego rozwoju rozpoczyna się od dokonania samooceny. Jest to dość indywidualna sprawa, dlatego sugeruje się, aby uczniowie takiej samooceny dokonali w domu – dla własnej wiedzy i świadomości tego, jak wiele jeszcze muszą zrobić, aby osiągnąć założony cel.
10. Zapoznanie uczniów z kolejnymi etapami planowania własnego rozwoju.
11. Przedstawienie uczniom wyników badań J.L. Hollanda na temat sześciu osobowości zawodowych i próba określenia, do której grupy uczniowie należą – dyskusja.
12. Zaprezentowanie trzech koncepcji etapów kariery.
13. Podsumowanie zajęć.
14. Zadanie ćwiczenia 3 do wykonania w domu. Ćwiczenie ma trzy poziomy trudności – uczniowie otrzymują materiały źródłowe i formularze odpowiedzi od nauczyciela. Prezentują wyniki na kolejnych zajęciach. Korzystają z różnych źródeł: Internetu, literatury, czasopism.
15. Wystawienie ocen za aktywność na lekcji i podziękowanie za udział w zajęciach.

ĆWICZENIE 1.

CO CHCĘ ROBIĆ W ŻYCIU?

POLEGENIE:

POZIOM ŁATWY

Zastanów się nad jednym celem, który chciałbyś w życiu zrealizować. Nie musi być to cel zawodowy. Nie musi dotyczyć odległej przyszłości. Może obejmować kolejne kilka miesięcy. Ale jak już zauważyłeś, osoby, które osiągnęły sukces, zaczynały bardzo wcześnie. Może warto teraz pomyśleć, co chciałbyś w życiu robić?

POZIOM ŚREDNI

Kiedy już będziesz wiedział, co chcesz robić, zwróć uwagę, czy twój cel spełnia zasady prawidłowego formułowania celów. Czy jest mierzalny? Czy jest sformułowany w jasny i prosty sposób? Czy ma określony zakres czasowy? Czy na pewno jest realny?

Wskazówki:

- » Zadanie proszę wykonać indywidualnie.
- » Czas realizacji zadania nie powinien przekroczyć 20 min.
- » Wyniki należy przedstawić na forum klasy.

ĆWICZENIE 2.

JAK OSIĄGNĄĆ CEL?

POLEGENIE

Na podstawie ćwiczenia 1. proszę zastanowić się w grupach (5–6-osobowych), który cel indywidualny będziecie realizować (etap uświadomienia celu). Następnie proszę przeanalizować pozostałe cztery etapy cyklu działania zorganizowanego i odpowiedzieć na następujące pytania:

.....

- » planowanie – jakie cele pośrednie należy zrealizować, aby osiągnąć cel główny?
- » organizowanie zasobów – jakie zasoby ludzkie będą potrzebne? Ile pieniędzy będziecie potrzebować? Jakie informacje będą ważne? Czy trzeba wynająć lub kupić budynek, samochód i inne zasoby rzeczowe – jakie?
- » realizacja – czyli wykonanie planu: jakie czynniki mogą temu zagrozić? Jak można je wyeliminować? Jakie czynniki będą sprzyjać realizacji celu?
- » kontrola – jakie miary będą wykorzystywane do porównania stanu rzeczywistego z zaplanowanym? Jak często będzie przeprowadzana taka ocena? Kto będzie kontrolerem?

Pamiętaj!

Cele pośrednie również muszą spełniać zasadę SMART!

ĆWICZENIE 3.

ŚCIEŻKI DOSKONAŁENIA ZAWODOWEGO

POLEGANIE

Na podstawie dostępnych źródeł (literatura, Internet, wiedza od rodziców) ustal dla następujących zawodów:

- » fizjoterapeuta (poziom łatwy),
- » archeolog (poziom średni),
- » wybranego przez siebie – na podstawie wyznaczonego celu zawodowego (poziom trudny) – definicje, predyspozycje, jakie muszą mieć osoby na tych stanowiskach, status społeczny i ścieżkę doskonalenia zawodowego, którą muszą przejść, by osiągnąć cel.

Wzór odpowiedzi

Zadanie wykonaj w formularzach odpowiedzi, zgodnie z przykładowym wzorem.

Zawód:	Adwokat
Definicja:	Zawód prawniczy, który polega na udzielaniu pomocy prawnej, obronie oskarżonych w sprawach karnych oraz występowaniu w zastępstwie stron przed sądem w sprawach cywilnych (np. ochrona praw majątkowych), a także przed organami administracji i innymi instytucjami. Adwokat może wykonywać swój zawód indywidualnie bądź w zespole adwokackim.
Predyspozycje:	Inteligencja, wiedza, ukończone etapy edukacji prawniczej, a także: szybkość uczenia się, realizm w ocenie sytuacji, praktyczna biegłość w stosowaniu prawa (znajomość procedur, refleks w reagowaniu) oraz talent retoryczny (sztuka przemawiania), odporność na stres, dyspozycyjność, znajomość obsługi komputera.
Status społeczny:	Wysoki, szczególnie w krajach anglosaskich. W Polsce również adwokaci cieszą się uznaniem i zaufaniem społecznym. W hierarchii profesji – jeden z najbardziej prestiżowych. Związany ze sporymi dochodami i pozycją zarówno w środowisku prawniczym, jak i w polityce oraz gospodarce.

Ścieżka doskonalenia zawodowego:

Ukończenie studiów prawniczych, a potem aplikacji adwokackiej (praktyki trwającej 2–3,5 roku) oraz zdanie egzaminu. Zostanie studentem prawa wymaga dużej wiedzy z historii oraz wiedzy o społeczeństwie, poświadczonej wysokimi ocenami na świadectwie maturalnym.

Formularze odpowiedzi

Zawód:

Definicja:

Predyspozycje:

Status społeczny:

Ścieżka doskonalenia zawodowego:

1.4 KOMUNIKACJA INTERPERSONALNA

dr Sylwia Stańczyk
scenariusz na dwie godziny lekcyjne (2x45 min)

CELE Z PODSTAWY PROGRAMOWEJ

- Uświadomienie roli komunikacji,
- zapoznanie się z warunkami prawidłowej komunikacji interpersonalnej,
- poznanie elementów procesu komunikowania się,
- poznanie form komunikacji werbalnej i niewerbalnej,
- poznanie znaczenia komunikacji werbalnej i niewerbalnej w autoprezentacji.

CELE DODATKOWE

- Umiejętności podstawowe – skutecznej komunikacji, interpretacji komunikatów werbalnych i niewerbalnych na podanych przykładach, przygotowania i dokonania autoprezentacji;
- umiejętności rozszerzające – interpretacji mowy ciała w praktyce, wskazania czynników zakłócających przebieg komunikacji i błędów popełnianych podczas autoprezentacji;
- umiejętności dopełniające – wskazania wpływu autoprezentacji na zachowania innych ludzi (symulacja);
- praktyczne wykorzystanie podstaw teoretycznych w rozwiązywaniu sytuacyjnych przypadków, ćwiczeń decyzyjnych i gier dydaktycznych;

- umiejętność konstruktywnej pracy w zespole,
- umiejętność wyciągania wniosków, konkluzji,
- umiejętność przedstawiania własnych opinii, argumentowania i udziału w dyskusji.

METODY I NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE

Materiały źródłowe:

- e-book,
- Internet,
- literatura uzupełniająca:
 - » Stankiewicz J. *Komunikowanie się w organizacji*. Wydawnictwo ASTRUM, Wrocław 1999,
 - » Peas A. *Język ciała*. Wydawnictwo GEMINI, Kraków 1992,
 - » Bobryk J. *Jak tworzyć rozmawiając. Skuteczność rozmowy*. PWN, Warszawa 1995,
 - » Królik G. *Autoprezentacja*, Wydawnictwo AE, Katowice 2002,
 - » Griffin RW. *Podstawy zarządzania organizacjami*. PWN, Warszawa 1996,
 - » Stoner JAF, Wankel Ch. *Kierowanie*. PWE, Warszawa 1994.

Metody aktywizujące:

- gry dydaktyczne *case study* – przypadek sytuacyjny.

Stosowane środki dydaktyczne:

- tablica,
- ekran, projektor multimedialny.

SPOSÓB SPRAWDZENIA REALIZACJI CELÓW

- aktywne uczestnictwo w dyskusjach, grach i ćwiczeniach (oceny na koniec lekcji lub po każdej formie aktywności).

PRZEBIEG LEKCJI PIERWSZEJ

Lp.	Etapy lekcji	Zadania	Czas trwania
1.	Faza wstępna	Sprawdzenie obecności	10 min
2.		Przedstawienie tematu i celu lekcji, analiza materiału	
3.	Faza główna	Gra dydaktyczna „Głuchy telefon” + wnioski	10 min
4.		Gra dydaktyczna „Siła sprzężenia zwrotnego” + wnioski	20 min
5.	Faza końcowa	Podsumowanie lekcji, wyciągnięcie wniosków, ocena aktywności w dyskusji z uzasadnieniem	5 min
Suma			45 min

Faza wstępna – ok. 10 min

Na początku lekcji sprawdzamy obecność oraz przedstawiamy cel i temat lekcji. Pomocna w tym i w kolejnych etapach lekcji będzie prezentacja multimedialna. Po przedstawieniu tematu i celu lekcji można jeszcze raz krótko zdefiniować i omówić podstawowe pojęcia i zagadnienia typu: kod porozumiewania się, sprzężenie zwrotne, szumy komunikacyjne.

Faza główna – ok. 30 min

Faza główna składa się z ćwiczenia wprowadzającego „Głuchy telefon” oraz gry dydaktycznej „Siła sprzężenia zwrotnego”.

Gra dydaktyczna **„Głuchy telefon”** jest ćwiczeniem z zakresu komunikacji werbalnej, uświadamiającym różnice pomiędzy komuni-

kacją ustną i pisemną. „Głuchy telefon” wymaga omówienia i wyciągnięcia wniosków przez uczniów.

Zadaniem nauczyciela jest zaprezentowanie idei ćwiczenia, jego sprawne poprowadzenie, wnikliwa obserwacja stopnia zaangażowania poszczególnych uczniów i ich umiejętności formułowania wniosków podczas dyskusji na koniec gry.

Zadaniem ucznia jest czynny udział w grze i wyciągnięcie wniosków.

Stopień zaangażowania i trafność wniosków nauczyciel ocenia po zakończonej grze lub na koniec lekcji. Zadanie należy przeprowadzić w uporządkowany i dynamiczny sposób.

Jeżeli pozwalają na to warunki, uczniowie siadają lub stoją w kole. Nauczyciel przek-

.....

zuje jednemu z uczniów definicję lub zdanie powiązane z tematem lekcji. Przykładowo: „komunikacja niewerbalna obejmuje mimikę, gesty, postawy ciała i kontakt wzrokowy”.

Uczniowie przekazują sobie kolejno zdanie „na ucho”, a ostatnia osoba wypowiada zdanie na głos. Celem ćwiczenia jest uświadomienie zalet i wad komunikacji ustnej. Do zasadniczych zalet tego rodzaju komunikacji należą szybkość i łatwość uzyskania sprzężenia zwrotnego. Wadą jest podatność na zniekształcenia. Podatność na zniekształcenia komunikatów rośnie przy większej liczbie osób, które biorą udział w ich przekazywaniu. Wiąże się to bezpośrednio z różnicami w interpretacji wiadomości. Prawdopodobnie

pierwotny komunikat, po przejściu przez kolejne ogniwa łańcucha, ulegnie znacznej deformacji. Wiadomość końcowa często odbiega od komunikatu wyjściowego. Uczniowie powinni samodzielnie sformułować zasadnicze wnioski:

- Komunikacja ustna jest szybka.
- Komunikacja ustna powoduje zniekształcenie wiadomości.
- W komunikacji ustnej dużą rolę odgrywiają dykcja i tonacja.
- W komunikacji ustnej dochodzi do wielu zakłóceń – szumów różnego pochodzenia.

Trafność wniosków powinna być nagrodzona i oceniona.

.....

Kolejne ćwiczenie – **„Siła sprzężenia zwrotnego”** ma na celu:

- uświadomienie konieczności sprzężenia zwrotnego podczas komunikacji,
- ukazanie mocy mowy ciała w procesie skutecznej komunikacji,
- pokazanie błędów komunikacyjnych.

Ćwiczenie wymaga omówienia i wyciągnięcia wniosków przez uczniów.

Rolą nauczyciela jest zaprezentowanie idei ćwiczenia, sprawne jego poprowadzenie, wnikliwa obserwacja stopnia zaangażowania poszczególnych uczniów i ich umiejętności formułowania wniosków podczas dyskusji na koniec ćwiczenia.

Zadaniem ucznia jest czynny udział w grze, udział w dyskusji i wyciągnięcie wniosków.

Stopień zaangażowania i trafność wniosków nauczyciel ocenia po grze lub na koniec lekcji. Zadanie należy przeprowadzić w uporządkowany i dynamiczny sposób.

Ćwiczenie przebiega w dwóch etapach. Nauczyciel wybiera 1 osobę z klasy, która będzie nadawcą wiadomości. Ucznia należy zapoznać z zasadami przekazywania informacji. W 1. etapie są one następujące:

- przekaz ma być jedynie ustny, bez środków niewerbalnych (np. gestykulacji),

- informacje należy przekazywać powoli, wyraźnie, ale bez powtórzeń,
- nie należy używać porównań.

Uczeń-nadawca otrzymuje prosty rysunek, który będzie opisywał (oczywiście nikt z pozostałych uczniów nie powinien zobaczyć tego rysunku). Pozostali uczniowie starają się odzwierciedlić rysunek na kartkach, tylko na podstawie ustnych instrukcji nadawcy. Nie można zadawać pytań, komunikacja jest jednostronna, bez sprzężenia zwrotnego.



Przykład wzorca do ćwiczenia „Siła sprzężenia zwrotnego”.

Źródło: opracowanie własne

W 2. etapie ćwiczenia uczniowie odwracają kartkę i ponownie starają się odwzorować rysunek. Zmieniają się jednak zasady komunikowania się. Nadawca może już używać porównań i gestykulować, może też odpowiadać na pytania i powtarzać instrukcje. Na koniec pokazuje-

my wzorzec, każdy porównuje oba narysowane przez siebie obrazki i wyciągamy wnioski.

Pytania pomocnicze w celu sformułowania wniosków przez uczniów powinny dotyczyć następujących kwestii:

- Na czym polega i jakie znaczenie ma sprzężenie zwrotne podczas komunikacji?
- Czy komunikacja niewerbalna utrudnia, czy ułatwia komunikację interpersonalną?
- Jakie błędy popełnił nadawca? (Na przykład natłok lub niedobór informacji, niechęć do komunikowania się, onieśmielenie).
- Jakie błędy popełnił odbiorca? (Na przykład źle sformułowane pytania, brak koncentracji, brak cierpliwości i umiejętności słuchania, niechęć do zadania, niechęć do nadawcy).
- Czy wystąpiły szумы komunikacyjne? Jakiego rodzaju? (Na przykład fizyczne – hałas, psychologiczne – strach, wrogość, fizjologiczne – wynikające z braku klimatyzacji).

Odpowiedzi na pytania można przeprowadzić w formie otwartej dyskusji lub poprosić uczniów o zapisanie swoich obserwacji i wniosków na kartce (np. w 3–5 punktach). Ułatwi to proces oceny udziału w ćwiczeniu i stopnia zaangażowania.

Faza końcowa – ok. 5 min

W końcowej fazie lekcji należy dokonać krótkiego, syntetycznego **podsumowania**, zwracając uwagę na poznane pojęcia: komunikacja werbalna, komunikacja niewerbalna, sprzężenie zwrotne, szумы komunikacyjne.

Jeśli dotychczas nie zostało to zrobione, dokonujemy **oceny** osób zaangażowanych w dyskusję i gry dydaktyczne, które wyraźnie przygotowały się do lekcji lub/i wykazały się umiejętnościami analitycznymi i umiejętnościami wnioskowania.

PRZEBIEG LEKCJI DRUGIEJ

Lp.	Etapy lekcji	Zadania	Czas trwania
1.	Faza wstępna	Sprawdzenie obecności	5 min
2.		Przedstawienie tematu i celu lekcji, analiza materiału	
3.	Faza główna	Dyskusja „Interpretacja mowy ciała”	15–20 min
4.		Przypadek sytuacyjny „Mowa ciała a wizerunek”	15–20 min
5.	Faza końcowa	Podsumowanie lekcji, wyciągnięcie wniosków, ocena aktywności w dyskusji z uzasadnieniem	5 min
		Zadanie pracy domowej ze wskazaniem źródeł	
		Ocena <i>case study</i> po zakończeniu lekcji	
Suma			45 min

Faza wstępna – ok. 10 min

Na początku lekcji sprawdzamy **obecność** i przedstawiamy **temat i cel lekcji**. Jak poprzednio, pomocna w trakcie realizacji tematu będzie prezentacja multimedialna, a dokładniej – jej część dotycząca komunikacji niewerbalnej. Po przedstawieniu tematu i celu, można jeszcze raz krótko wyróżnić i omówić podstawowe pojęcia typu: komunikacja niewerbalna a mowa ciała, kontekst komunikacji niewerbalnej, kulturowe uwarunkowania mowy ciała, autoprezentacja.

Faza główna – ok. 35 min

Faza główna składa się z szeregu ćwiczeń wprowadzających „Interpretacja mowy ciała” oraz studium przypadku – „Mowa ciała a wizerunek”.

Dyskusja „Interpretacja mowy ciała”

Dyskusja ma na celu:

- zapoznanie uczniów z dwuznacznością komunikatów niewerbalnych w zależności od kontekstu,
- zapoznanie z interpretacją podstawowych przejawów mowy ciała,
- identyfikację postaw otwartych i zamkniętych,
- identyfikację błędów niewerbalnych podczas autoprezentacji.

Dyskusję należy poprowadzić jako uzupełnienie prezentacji multimedialnej, która przedstawia analizowane sygnały niewerbalne.

Zadaniem nauczyciela jest zaprezentowanie idei ćwiczenia, sprawne kierowanie dyskusją, wnikliwa obserwacja stopnia zaangażowania poszczególnych uczniów, ich spostrzegawczości i umiejętności formułowania wniosków podczas dyskusji. Zadaniem ucznia jest czynny udział w dyskusji i racjonalne argumentowanie swoich opinii. Stopień zaangażowania i trafność wniosków nauczyciel ocenia po dyskusji lub na koniec lekcji.

Case study „Mowa ciała a wizerunek”

Kolejne ćwiczenie wymaga podziału klasy na grupy 3–4-osobowe. Grupy otrzymują zdjęcie przedstawiające rozmawiające kobiety (ksero). Każda grupa ma za zadanie analizę zdjęcia pod kątem sygnałów niewerbalnych oraz wybór kobiety, która budzi największą sympatię wraz z uzasadnieniem, jakie przejawy mowy ciała zdecydowały o takim wyborze. Zadanie to nauczyciel ocenia po zakończeniu lekcji.

Faza końcowa – ok. 5 min

W końcowej fazie lekcji należy dokonać krótkiego, syntetycznego **podsumowania**, zwracając uwagę na poznane pojęcia: komunikacja niewerbalna a mowa ciała, kontekst komunikacji niewerbalnej, kulturowe uwarunkowania mowy ciała, autoprezentacja.

Jeśli dotychczas uczniowie nie zostali ocenieni, należy tego dokonać.

ZADANIE DOMOWE

Zadanie domowe polega na wyszukaniu różnic interpretacyjnych dowolnych gestów czy postaw w zależności od kultury, np.: W jakich krajach potakiwanie oznacza zaprzeczenie? Gdzie nie wypada pokazywać palcem? W jaki sposób liczy się na palcach w Stanach Zjednoczonych? Jak należy się ukłonić w Japonii? W jakim kraju typowe jest poklepywanie po ramieniu przy pierwszym spotkaniu? Jak wygląda powitanie znajomego w Rosji, a jak we Francji? Zadanie może być przedmiotem dyskusji na kolejnej lekcji. Odpowiedzi uczniowie znajdą w Internecie pod hasłem „różnice kulturowe” i w literaturze, np. Bartosik-Purgat M. *Otoczenie kulturowe w biznesie międzynarodowym*. PWE, Warszawa 2006.



Postawa zamknięta w zimny dzień.

Źródło: Peas A. *Język ciała*. Wydawnictwo GEMINI, Kraków 1992.



Ból głowy czy krótka pamięć?

Źródło: Peas A. *Język ciała*. Wydawnictwo GEMINI, Kraków 1992.



Na którym zdjęciu psycholog Paul Ekman (autor książki *Emotions Revealed*, Wydawnictwo PXOENIX) uśmiecha się szczerze, a na którym udaje szczerłość?

Oczywiście szczerzy uśmiech to ten z lewej strony.

Szczerzy uśmiech Paula Ekmana

Źródło: <http://www.sfgate.com/cgi-bin/object/article?f=/c/a/2002/09/16/MN241376.DTL>, data dostępu: 28.01.2010

ĆWICZENIE 1.

INTERPRETACJA MOWY CIAŁA

Co może oznaczać taka postawa?

- » Typowa postawa zamknięta obronna – skrzyżowane nogi i ręce.
- » Twarz wyraża bezradność.
- » Uniesione ramiona to oznaka braku wiedzy, zakłopotania.
- » W przedstawionym kontekście oznacza po prostu „zimno”.

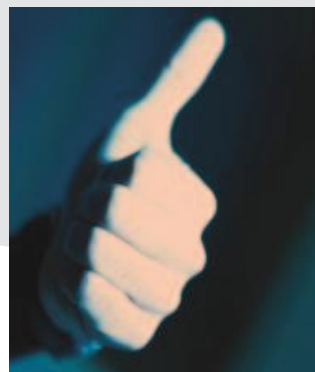
A co oznacza taka postawa?

- » „Oh nie, tylko nie to”.
- » Krótka pamięć – trudności w przypomnieniu sobie czegoś.
- » Ból głowy.

.....

Co oznaczają pokazane gesty i w jakich krajach należy ich unikać?

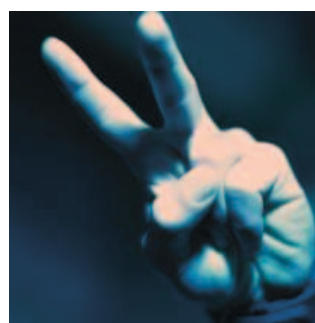
Gest podniesionego kciuka oznacza zwykle zadowolenie, powodzenie, wsparcie. Gest ten jest obraźliwy w Iranie, Afryce Północnej, Australii, Anglii, Grecji oraz Paragwaju. W Japonii oznacza mężczyznę. Stosowany przez nurków komunikuje zamiar wyjścia na powierzchnię.



Gest pierścienia oznacza w wielu krajach pochwałę, OK., jednak w Brazylii, Gwatemali, Paragwaju, Grecji, Turcji, Danii i we Włoszech ma on obraźliwe znaczenie. Znak ten symbolizuje też coś bezwartościowego we Francji, Tunezji czy na Węgrzech. Japończycy wyrażają tym gestem pieniądze.



Gest *victorii* oznacza w wielu krajach „zwycięstwo”, jeśli dłoń skierowana jest na zewnątrz do rozmówcy. Jeśli dłoń skierowana jest do wewnątrz, jest obraźliwy i jest uznawany za wulgarny nie tylko w byłym imperium brytyjskim.



Jakie cechy charakteru zostały przypisane przedstawionym osobom?



Wypisane na twarzy cechy charakteru.

Źródło: Woźniak O. *Czy te oczy mogą kłamać*. Gazeta Wyborcza 27.02.2009, s. 19.

Od lewej stoją:

dominujący i porywczy, łagodny i pewny siebie, zimny i ambitny, dobrotliwy oraz marzyciel.

.....

ĆWICZENIE 2.

CASE STUDY: MOWA CIAŁA A WIZERUNEK

POLEGENIE

Przeanalizuj zdjęcie pod kątem sygnałów niewerbalnych. Co można powiedzieć o każdej ze słuchających kobiet znajdujących się na zdjęciu? Co wyraża ich postawa? Czy są zaangażowane w rozmowę? Czy są przychylne nadawcy? A może wiesz, o czym mówi nadawca?

Z przedstawionych na zdjęciu kobiet wskaż tę, która wzbudza największą sympatię. Uzasadnij wybór, odwołując się do poznanych zasad autoprezentacji.



Wizerunek kobiety budzącej sympatię.

Źródło: Zasoby Internetowe [http://pl.wikipedia.org/wiki/Postawa_cia%C5%82a_\(psychologia\)](http://pl.wikipedia.org/wiki/Postawa_cia%C5%82a_(psychologia)), data dostępu 28.01.2010

Odpowiedź dla nauczyciela

Kobieta w czerwonej sukience wyraźnie jest nieprzychylna: zamknięta pozycja ciała – skrzyżowane ramiona i nogi – prawa noga pokazuje kierunek „od” mówiącej kobiety. Tułów lekko przechylony do tyłu i zwisające dłonie świadczą o braku przychylnego oddzwieku emocjonalnego i dezaprobaty. Kobieta druga od prawej strony jest wyraźnie zainteresowana. Tułów pochyla ku mówiącej, głowa jest wysunięta. Odpowiednie ukierunkowanie twarzy świadczy o skierowaniu uwagi. Podniesiona stopa ujawnia emocjonalną reakcję na słowa mówiącej. Przyjęła pozycję ciała bardzo podobną do pozycji rozmówczyni, co świadczy o oddzwieku emocjonalnym i wejściu w bliski kontakt. Wysyłanie tych właśnie sygnałów niewerbalnych prawdopodobnie sprawia, że mówiąca kieruje swoje słowa do niej. Kobieta pierwsza po prawej stronie jest zainteresowana, ale napięta: bardzo zamknięta postawa ciała. Lewa i prawa ręka osłaniają ciało i szyję, nogi ściśnięte, torebka osłania brzuch i być może pełni funkcję tarczy. Pochylenie ciała ma po części funkcję ochrony, po części jest wyrazem zainteresowania, podobnie jak wychylenie głowy. Warto zwrócić uwagę na to, że kobieta wyrażająca najsilniejszą dezaprobatę jest jednocześnie bardzo niepodobna do trzech pozostałych, a podobieństwo jest jednym z podstawowych czynników rodzących sympatię. (Źródło: Zasoby Internetowe [http://pl.wikipedia.org/wiki/Postawa_cia%C5%82a_\(psychologia\)](http://pl.wikipedia.org/wiki/Postawa_cia%C5%82a_(psychologia)), data dostępu 28.01.2010.

1.5 PODEJMOWANIE DECYZJI

dr Sylwia Stańczyk
scenariusz na jedną godzinę lekcyjną (45 min)

CELE Z PODSTAWY PROGRAMOWEJ

- Poznanie procesu podejmowania decyzji,
- zapoznanie z pojęciami: proces decyzyjny, decydent, decyzja, informacja.

CELE DODATKOWE

- Umiejętności podstawowe – rozróżniania informacji użytecznej od nieużytecznej w kontekście konkretnego problemu,
- umiejętności rozszerzające – wskazania wad i zalet decyzji indywidualnych i grupowych, wskazania barier racjonalności decyzji,
- umiejętności dopełniające – przygotowania różnych wariantów rozwiązań w procesie decyzyjnym i wybrania najkorzystniejszego (symulacja) oraz rozróżniania decyzji racjonalnych od nieracjonalnych oraz:
- praktyczne wykorzystanie podstaw teoretycznych w rozwiązywaniu studium przypadku i ćwiczeń decyzyjnych,
- umiejętność pracy zespołowej i pracy indywidualnej,
- umiejętność analizowania i syntezy problemów i zdarzeń,
- umiejętność wyciągania wniosków, konkluzji,
- umiejętność przedstawiania własnych opinii, argumentowania i udziału w dyskusji.

METODY I NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE

Materiały źródłowe:

- e-book,
- Internet,
- literatura uzupełniająca:
 - » Koźmiński AK, Piotrowski W. *Zarządzanie. Teoria i praktyka*. PWN, Warszawa 2002.
 - » Griffin R. *Podstawy zarządzania organizacjami*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.

Metody aktywizujące:

- wprowadzająca burza mózgów,
- ćwiczenie indywidualne: „Decyzje zawodowe”,
- ćwiczenie grupowe: „Decyzje zawodowe”.

Narzędzia dydaktyczne:

- tablica,
- ekran, projektor multimedialny.

SPOSÓB SPRAWDZENIA REALIZACJI CELÓW

Ocenie będzie podlegać:

- aktywne uczestnictwo w dyskusji i ćwiczeniu (ćwiczeniach).

PRZEBIEG LEKCJI

Lp.	Etapy lekcji	Zadania	Czas trwania
Zakłada się przygotowanie uczniów do lekcji – przeczytanie rozdziału książki lub e-booka			
1.	Faza wstępna	Sprawdzenie obecności	5 min
2.		Przedstawienie tematu i celu lekcji	
3.	Faza główna	Wstępna burza mózgów	10 min
4.		Ćwiczenie indywidualno-zespołowe „Decyzje zawodowe”	25 min
5.	Faza końcowa	Podsumowanie lekcji, wyciągnięcie wniosków, ocena aktywności w dyskusji i ćwiczeniu z uzasadnieniem	5 min
6.		Zadanie pracy domowej i ćwiczeń dodatkowych (z zeszytu ćwiczeń)	
		Suma	45 min

SZCZEGÓŁOWY OPIS ZADAŃ

Faza wstępna – ok. 5 min

Na początku lekcji sprawdzamy **obecność** i przedstawiamy **temat i cel lekcji**. Celem jest zapoznanie z procesem podejmowania decyzji oraz pojęciami: decyzja, decydent, proces decyzyjny, informacja użyteczna, racjonalność w podejmowaniu decyzji. Pomocna w tym i kolejnych etapach lekcji będzie prezentacja multimedialna. Po przedstawieniu tematu i celu zajęć można krótko zdefiniować podstawowe pojęcia i zagadnienia, lecz zakłada się przygotowanie merytoryczne uczniów do lekcji (przeczytany ze zrozumieniem rozdział).

Faza główna – ok. 35 min

Fazę główną wypełniają dyskusja wprowadzająca przeprowadzona zgodnie z zasadami burzy mózgów oraz dwuetapowe ćwiczenie (etap pracy indywidualnej i etap pracy zespołowej) – „Decyzje zawodowe”, które jest oparte na problemach praktycznych dołączonych do rozdziału. W zależności od poziomu motywacji do pracy danej klasy ćwiczenie można przeprowadzić jednoetapowo – wybierając albo część indywidualną, albo grupową.

Nauczyciel powinien zapoznać się wcześniej z problematyką dyskusji i ćwiczenia, zająć własne stanowisko odnośnie do poruszanych problemów oraz przygotować listę ewentualnych pytań dodatkowych pobudzających aktywność.

Nauczyciel prezentuje wybrany problem, ustala zasady zgłaszania propozycji (podkreślając wartość odpowiedzi z argumentacją) i zasady oceny uczestnictwa w dyskusji i ćwiczeniu.

Zadaniem ucznia jest aktywne uczestnictwo w ćwiczeniu i dyskusji, zgodnie z zasadami ustalonymi przez nauczyciela. Rola nauczyciela sprowadza się do obserwacji stopnia zaangażowania poszczególnych uczniów i stopnia racjonalności ich odpowiedzi, zwłaszcza argumentów.

Wprowadzająca burza mózgów

Dyskusję rozpoczynamy od burzy mózgów na temat warunków i kroków, jakie powinny być spełnione przed podjęciem decyzji. Zadajemy tu proste pytania ogólne, np.:

- » Co sprawia, że łatwo lub trudno podejmować decyzje?
- » Jakich zachowań należy unikać podczas podejmowania decyzji?

Kolejne ćwiczenie to propozycja pracy samodzielnej. Na tym etapie zapoznajemy klasę z problemem decyzyjnym i zadaniem do wykonania. Ćwiczenie dotyczy decyzji zawodowych i polega na udzieleniu odpowiedzi na kilka pytań. Mogą to być wszystkie podane pytania lub 1–2 wybrane.

Zadanie wykonywane jest indywidualnie na arkuszu papieru, a więc jest dyskusja na temat kryteriów wyboru zawodu i pojawiających się barier podejmowania tej decyzji. Arkusze są zbierane przez nauczyciela do sprawdzenia i oceny.

ĆWICZENIE INDYWIDUALNE

DECYZJE ZAWODOWE



Czeka cię trudna decyzja wyboru zawodu – być może najważniejsza w całym życiu. Spróbuj zaplanować tę decyzję i odpowiedz na pytania:

1. Jakie zawody chciałbyś wykonywać? Jakie są możliwe warianty rozwiązania problemu decyzyjnego (jakie zawody rozważasz? – pamiętaj, że muszą istnieć co najmniej dwa rozwiązania – w przeciwnym razie nie ma możliwości wyboru)?
2. Jakie są kryteria, które powinny być brane pod uwagę przy rozwiązywaniu problemu decyzyjnego (dobierz co najmniej 5 kryteriów, wg których będziesz oceniać warianty)?

Teraz dokonaj oceny każdej z rozważanych możliwości z punktu widzenia przyjętych kryteriów. Porównaj ze sobą warianty rozwiązań i wybierz najlepszy z nich.

Pytanie do dyskusji:

- » Jakiego rodzaju bariery występują przy wyborze zawodu? Które z nich są najgorsze i dlaczego?

Kolejne ćwiczenie jest ćwiczeniem zespołowym. Nauczyciel dzieli uczniów na 3–4-osobowe grupy. Każda z grup opracowuje temat na arkuszu papieru.

ĆWICZENIE ZESPOŁOWE

DECYZJE ZAWODOWE



Pytanie, na które uczniowie poszukują odpowiedzi, brzmi: „Dlaczego trudno jest podejmować decyzje związane z wyborem zawodu?”.

Lider grupy prezentuje wyniki pracy na forum klasy. Prowadzący uzupełnia pomysły uczniów i zwraca uwagę, że ludzie mogą mieć kłopoty z podejmowaniem decyzji, ponieważ zależy to od indywidualnego stylu zachowania w trudnych sytuacjach. Prace grup są zbierane do oceny. Ocenie podlega zarówno praca na arkuszu, jak i sposób prezentacji (lider jest w tym przypadku reprezentantem całej grupy).

Faza końcowa – ok. 5 min

W końcowej fazie lekcji dokonujemy oceny osób zaangażowanych w dyskusję. Oceny z ćwiczeń zebranych na arkuszach papieru przedstawiamy na kolejnej lekcji.

Na zakończenie przypominamy o pracy domowej, która ma przygotować uczniów do kolejnej lekcji (przeczytanie ze zrozumieniem rozdziału z książki lub e-booka) i utrwalić omówiony materiał (ćwiczenia w zeszytach ćwiczeń).

1.6 NEGOCJACJE [SZTUKA USTĘPSTW]

dr inż. Aleksandra Sus
scenariusz na dwie godziny lekcyjne (2x45 min)

CELE Z PODSTAWY PROGRAMOWEJ

Podstawowym celem lekcji jest zaznajomienie uczniów z teorią i praktyką procesu negocjacji. W związku z tym zostało przedstawione pojęcie negocjacji i jej możliwe style. Uczniowie poznają również zestaw 15 technik negocjacji. W podsumowaniu uwaga zostanie zwrócona na te zwroty, które wiążą się z zagrożeniami w procesie negocjacji.

CELE DODATKOWE

Zespołowe rozwiązywanie problemów jako podstawowa forma zajęć wiąże się z wykształceniem dodatkowych umiejętności. Są nimi przede wszystkim: prawidłowa i efektywna komunikacja (werbalna i niewerbalna), kształtowanie pozytywnych relacji i wspólna odpowiedzialność wszystkich osób w zespole. Ponadto rozwiązania problemów przedstawiane są w formie wystąpień na forum klasy, co z kolei wpływa na kształtowanie umiejętności autoprezentacji. Wykorzystanie metody burzy mózgów wpływa na wzrost kreatywności (nauczyciel nie neguje żadnych rozwiązań, uczniowie sami dochodzą do najlepszych rozwiązań) i poczucia własnej wartości.

METODY I NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE

- Wykorzystywane metody pracy: ćwiczenia.
- Formy pracy: praca grupowa (dyskusje, rozwiązywanie ćwiczeń) oraz indywidualna (ćwiczenie).

- Narzędzia: materiały źródłowe (ćwiczenia), e-book, Internet, prezentacja, literatura.

SPOSÓB SPRAWDZENIA REALIZACJI CELÓW

Ocenić będzie podlegać:

- aktywność ucznia na lekcji,
- poprawność wykonania zadań na lekcji i w domu: przygotowanie pracy i jej prezentacja na kolejnej lekcji (maksimum 7 min),
- aktywność pracy w grupie.

PRZEBIEG LEKCJI

1. Sprawdzenie obecności.
2. Wyświetlenie dwóch pierwszych slajdów prezentacji:
 - » temat lekcji,
 - » cele zajęć.
3. Wyjaśnienie w ujęciu ogólnym, czym są negocjacje i zwrócenie uwagi na fakt, że po zakończeniu zajęć uczniowie zostaną poproszeni o własną definicję negocjacji.
4. Ćwiczenie 1. Nauczyciel rozdaje uczniom materiał źródłowy nr 1 oraz zapoznaje ich z istotą ćwiczenia. Zadania wykonywane są w grupach 4–5-osobowych. Czas realizacji zadania wynosi 20 min.
5. Zapoznanie uczniów z pięcioma stylami negocjacji.
6. Dyskusja nad tym, który ze stylów jest najbardziej korzystny dla stron negocjacji.

7. Przedstawienie uczniom, czym jest BATNA w negocjacjach.
8. Wyjaśnienie uczniom, jakie są etapy negocjacji.
9. Ćwiczenie 2. Zadania wykonywane są w grupach 4–5-osobowych. Czas realizacji zadania wynosi 20 min. Zadanie o średnim poziomie trudności. Nauczyciel rozdaje uczniom materiał źródłowy nr 2 (ćwiczenie 2).
10. Przedstawienie uczniom technik negocjacji.
11. Ćwiczenie 3. – tekst. Nauczyciel rozdaje formularz odpowiedzi do tego ćwiczenia.
12. Przekazanie uczniom informacji na temat specyficznych zwrotów w negocjacjach, które wiążą się z niebezpieczeństwami.
13. Podsumowanie zajęć.
14. Dyskusja z uczniami na temat definicji negocjacji i zapisanie jej wyników na tablicy.
15. Zadanie uczniom pracy domowej – materiał źródłowy nr 4.
16. Wystawienie ocen za aktywność na lekcji i podziękowanie za udział w zajęciach.

ĆWICZENIE 1.

NEGOCJUJEMY WSZĘDZIE?

POZIOM ŁATWY

Na podstawie swojego doświadczenia w ramach różnych rodzajów aktywności (domowej, szkolnej) podaj przykład sytuacji, którą można rozwiązać za pomocą negocjacji.

Zastanów się, jakie będą strony negocjacji. Pamiętaj, aby spełnić podstawowe warunki negocjacji!

Formularz odpowiedzi

Sytuacja domowa:

Strony negocjacji:

- a)
b)

Sytuacja szkolna:

Strony negocjacji:

- a)
b)

POZIOM ŚREDNI

Do każdej z tych sytuacji podaj możliwe rozwiązanie, ale takie, które zadowolą obie strony.

Formularz odpowiedzi

Sytuacja domowa:

Rozwiązanie:

.....

.....

.....

.....

.....

Sytuacja szkolna:

Rozwiązanie:

.....

.....

.....

.....

POZIOM TRUDNY

Zastanów się, jakie konsekwencje może mieć rozwiązanie tych dwóch sytuacji bez wykorzystania negocjacji i doprowadzenie do konfliktu.

W stosunku do każdej sytuacji zastanów się nad argumentami, które zastosuje każda ze stron.

Wskazówki

- » Zadanie proszę wykonać w grupach 4–5-osobowych.
- » Czas realizacji zadania nie powinien przekroczyć 20 min.

ĆWICZENIE 2.

POZIOM TRUDNY

Duża hurtownia farmaceutyczna miała problemy z płynnością finansową. Po przeprowadzeniu wielu badań i analiz okazało się, że problem ten można wyeliminować dzięki wydłużeniu przeciętnego okresu rozliczeń z dostawcami z 45 dni do 70 dni. Większość dostawców przystała na te zmiany, niewielka część była dość oporna, ale uznała argumenty dotyczące długoletniej współpracy i możliwości rozwojowych i przyjęła warunki. Jednak jeden, największy dostawca, nie zgodził się na nie. Jedyne, co mógł zaakceptować dyrektor sprzedaży w tej firmie, to wydłużenie terminu płatności o 5 dni.

POLEGANIE

Przeprowadź negocjacje ze wspomnianym dyrektorem sprzedaży. Nie zapomnij, że należy przejść przez wszystkie cztery etapy tego procesu, aby był on prawidłowo zrealizowany.

Pamiętaj!

Ustal swoje BATNA.

Wskazówki

- » Zadanie proszę wykonać w grupach 4–5-osobowych.
- » Czas realizacji zadania nie powinien przekroczyć 20 min.

ĆWICZENIE 3.

USTALENIA CENOWE [POZIOM ŚREDNI]

POLEGENIE

- » Zaprezentuj trzy wybrane techniki negocjacji w sytuacjach związanych z ustaleniami cenowymi (np. zakup telewizora, zamówienie większej partii towaru, zakup mieszkania).
- » Zaproponuj własne przykłady sytuacji negocjacyjnych.

Formularz odpowiedzi:

Technika:

Sytuacja:

Technika:

Sytuacja:

Technika:

Sytuacja:

Wskazówki

- » Zadanie proszę wykonać w grupach 4–5-osobowych.
- » Czas realizacji zadania nie powinien przekroczyć 20 minut.

Pytanie (poziom trudny):

Poszukaj w literaturze tematu i Internecie technik negocjacji, o których nie było mowy na zajęciach, i zastosuj je do zaprezentowanego przykładu.

ĆWICZENIE 4.

ZADANIE DOMOWE [POZIOM ŚREDNI]

POLEGENIE

- » Dopasuj poznane techniki negocjacji do twardego i miękkiego stylu negocjacji.
- » Skorzystaj z formularza. Odpowiedzi zaznacz krzyżykiem.
- » Zadanie wykonaj indywidualnie. Przedyskutuj wyniki na kolejnych zajęciach na forum klasy.

Formularz odpowiedzi

Technika negocjacji	Styl miękki	Styl twardy
Technika wygórowanego żądania początkowego		
Odrzucenie pierwszej propozycji		
Technika „nie ustępuj pierwszy”		
Nieujawnianie informacji		
Ustępstwo za ustępstwo		
Technika malejących ustępstw		
Rozpraszanie negocjatora		
Dobry i zły policjant		
Zabójcze pytanie		
Technika odrzucania propozycji		
Technika ograniczonych kompetencji		
Bagatelka		
Rosyjski front		
Wzbudzenie poczucia winy		
Atak frontalny		

.....





być przedsiębiorczym



II

PRZEDSIĘBIORCA W GOSPODARCE RYNKOWEJ

2.1 DROGA DO GOSPODARKI RYNKOWEJ

dr Zbigniew Dokurno
scenariusz na jedną godzinę lekcyjną (45 min)

CELE Z PODSTAWY PROGRAMOWEJ

Zapoznanie ucznia z podstawowymi kategoriami i pojęciami dotyczącymi gospodarki centralnie planowanej oraz gospodarki wolnorynkowej. Wprowadzenie w tematykę dóbr publicznych. Zapoznanie ucznia z przebiegiem procesu transformacji ustrojowej w Polsce po 1989 r. z naciskiem na zmiany gospodarcze, jakie wystąpiły w tym okresie.

CELE DODATKOWE

Rozwinięcie cech twórczych w procesie analizy systemów gospodarczych. Poprzez pracę w zespole uczniowie kształtują umiejętność krytycznej analizy danego systemu gospodarczego, wskazując na jego wady i zalety. Badając potrzeby własne oraz swoich rówieśników uczniowie nabywają i rozwijają umiejętność empatycznej interpretacji otaczającego ich świata w poczuciu szacunku dla odpowiedzialnej wolności drugiego człowieka, co stanowi podstawę przedsiębiorczej aktywności w realiach gospodarki wolnorynkowej. Rozpoznając konieczność istnienia sektora dóbr publicznych, zdobywają kompetencje niezbędne dla budowania przedsiębiorczych postaw w warunkach społecznej gospodarki rynkowej. Celem programu jest nauka przez działanie. Najlepszym sposobem zdobycia kompetencji, jaką jest przedsiębiorczość, jest podejmowanie prób aktywnego uczestnictwa oraz współpracy poprzez działa-

nie w zespole. Ćwiczenia oparte na programie lekcji i prezentacji mają służyć budowaniu takich umiejętności.

METODY I NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE

- Wykorzystywane metody pracy: ćwiczenia, autoprezentacje, wywiady.
- Formy pracy: praca grupowa (dyskusje, rozwiązywanie ćwiczeń, budowanie zespołów) oraz indywidualna (ćwiczenie, autoprezentacja).
- Narzędzia: materiały źródłowe (ćwiczenia), e-book, Internet, prezentacja, literatura.

SPOSÓB SPRAWDZENIA REALIZACJI CELÓW

Ocenie będzie podlegać:

- aktywność ucznia na lekcji,
- poprawność wykonania zadań:
 - » **w domu:** przygotowanie pracy (4–5-stronicowego eseju o tym, w jakim systemie gospodarczym chciałby funkcjonować uczeń, realizując swoje marzenia – ćwiczenie 3.),
 - » **na lekcji** (studium przypadku: analiza potrzeb w ramach małej 5–6-osobowej grupy i próba stworzenia uniwersalnych dóbr zaspokajających te potrzeby – ćwiczenie 1., ocena ucznia na podstawie oceny pracy całej grupy),
- **aktywność pracy w grupie** (te same 5–6-osobowe grupy wyłaniają swojego lidera-kapita-

na przedsiębiorczości i wspólnie z nim budują ofertę sektora publicznego, która jest oceniana przez pozostałe grupy i nauczyciela – ćwiczenie 2.)

PRZEBIEG LEKCJI

1. Sprawdzenie obecności.
2. Prezentacja dwóch pierwszych slajdów prezentacji:
 - » temat lekcji,
 - » cele zajęć.
3. Wyjaśnienie uczniom w ujęciu ogólnym, na czym polega ekonomia jako nauka o dokonywaniu pewnych wyborów (co, jak i dla kogo produkować). Zwrócenie im uwagi, że celem zajęć jest krytyczna analiza pojęcia wolności w kontekście odpowiedzialności, dzięki czemu będą mogli wczuć się w rolę odpowiedzialnego przedsiębiorcy. Pokazanie, że system gospodarki centralnie planowanej tłumił wolność, a przez to hamował rozwój przedsiębiorczości.
4. Ćwiczenie 1. Nauczyciel rozdaje uczniom materiał źródłowy nr 1 oraz zapoznaje ich z istotą ćwiczenia. Zadania wykonywane są w grupach 5–6-osobowych. Czas realizacji zadania wynosi 10 minut. Jest to ćwiczenie, które ma pokazać, jak trudno w warunkach różnorodności potrzeb narzucić uniwersalne dobra. Tym samym ma to pokazać ograniczenia systemu gospodarki centralnie planowanej.
5. W następnej kolejności prezentujemy slajd dotyczący tematyki dóbr publicznych.
6. Po prezentacji tego slajdu przechodzimy do ćwiczenia 2. Jego celem jest zbudowanie namiastki sektora publicznego (katalogu dóbr i usług publicznych potrzebnych wszystkim), w ramach tych samych zespołów co poprzednio. W ćwiczeniu tym przyjęto jako cel dodatkowy rozwój wrażliwości społecznej sprzyjający klimatowi budowania postawy odpowiedzialnego społecznie kreatywnego przedsiębiorcy. Realizacja tego ćwiczenia nie powinna przekroczyć 7 minut.
7. W zakończeniu jednostki lekcyjnej należy omówić zagadnienie dotyczące gospodarki wolnorynkowej.
8. Omawiamy w skrócie tematykę przemian ustrojowych w Polsce po 1989 r.
9. Prezentację kończymy krótkim podsumowaniem.
10. Na zakończenie lekcji omawiamy treść ćwiczenia 3. jako zadania domowego do samodzielnej realizacji.
11. Wystawienie ocen za aktywność na lekcji i podziękowanie za udział w zajęciach.

Uwaga: Obszerna zawartość lekcji wymaga silnego zdyscyplinowania w trakcie realizacji. W przypadku deficytu czasowego należy ewentualnie skrócić czas poświęcony na realizację ćwiczenia 1. o 2–3 minuty.

ĆWICZENIE 1.

**NIE CZYŃ ZAWSZE DRUGIEMU, CO TOBIE MIŁE,
MOŻE SIĘ BOWIEM ZDARZYĆ, ŻE MACIE ZUPEŁNIE INNE POTRZEBY,
CZYLI O USZCZĘSLIWIANIU NA SIŁĘ
POZIOM ŁATWY**

POLEGANIE

- » W ramach 5–6-osobowych zespołów pomyślcie indywidualnie o 5 najważniejszych potrzebach.
- » Napiszcie je, a następnie porównajcie.
- » Oceńcie, na ile są one zbieżne, a na ile odzwierciedlają różnorodność waszych osobowości.

Formularz odpowiedzi

Moje marzenia i potrzeby

.....

.....

.....

Opis wspólnych marzeń i potrzeb

- a)
- b)
- c)
-
-
-
-
-

Wskazówki:

- » Zadanie proszę wykonać w grupach 5–6-osobowych.
- » Czas realizacji zadania nie powinien przekroczyć 10 minut.

ĆWICZENIE 2.

WSPÓLNE SZCZĘŚCIE, CZYLI BUDOWANIE SEKTORA PUBLICZNEGO POZIOM ŚREDNI

POLEGENIE

W tym samym zespole co podczas realizacji ćwiczenia 1. proszę stworzyć katalog dóbr i usług publicznych niezbędny, waszym zdaniem, dla prawidłowego funkcjonowania społeczeństwa.

Następnie proszę porównać odpowiedzi własne z rozwiązaniami problemu przedstawionymi przez pozostałe grupy.

Formularz odpowiedzi

Dobra i usługi sektora publicznego mojej grupy:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Dobra i usługi sektora publicznego powtarzające się w innych grupach:

.....

.....

.....

.....

.....

Wskazówki

- » Zadanie proszę wykonać w grupach 5–6-osobowych.
- » Czas realizacji zadania nie powinien przekroczyć 7 minut.

ĆWICZENIE 3.

WOLNA I ODPOWIEDZIALNA PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ CZY PRACA NAJEMNA? CZYLI O TYM, JAK NAJLEPIEJ POMNĄŻAĆ SWOJE TALENTY

POZIOM TRUDNY

POLEGENIE

Kontynuując doświadczenia z poprzednich ćwiczeń oraz mając na uwadze treść prezentacji i lekcji na e-booku, proszę samodzielnie w domu napisać esej (4–5-stronicowy) na temat tego, w jakim systemie gospodarczym chciałbyś funkcjonować, realizując swoje marzenia.

W swoim opracowaniu postaraj się również odpowiedzieć na pytanie, czy w obecnych warunkach życia i działania w Polsce jesteś w stanie zrealizować swoje marzenia, czy musiałbyś emigrować do innego kraju. Jeśli tak, to do którego?

Pamiętaj, aby wszystkie odpowiedzi były uzasadnione.

Wskazówki:

- » Objętość pracy do 5 stron.
- » Jest to praca samodzielna.

2.2 PROCES GOSPODAROWANIA

dr Zbigniew Dokurno
scenariusz na jedną godzinę lekcyjną (45 min)

CELE Z PODSTAWY PROGRAMOWEJ

Znajomość społecznych i ekonomicznych celów gospodarowania oraz procesów ekonomicznych w życiu codziennym. Znajomość głównych kategorii czynników wytwórczych, rachunku ekonomicznego, zasad racjonalnego gospodarowania.

CELE DODATKOWE

W zakresie **umiejętności podstawowych** uczeń powinien dostrzegać i rozróżniać zjawiska ekonomiczne w życiu codziennym. Z kolei w ramach **umiejętności rozszerzających** powinien formułować społeczne i ekonomiczne cele gospodarowania, odwołując się do przykładów z wybranych dziedzin. Ponadto powinien umieć określić rolę czynników wytwórczych w procesie gospodarowania. Uzupełnieniem kwalifikacji ucznia są **umiejętności dopełniające** obejmujące: wykorzystanie rachunku ekonomicznego w procesie gospodarowania oraz łączenie zjawiska rzadkości zasobów z alokacją zasobów i zasadą racjonalnego gospodarowania. Wszystkie rodzaje umiejętności uczeń będzie nabywał

poprzez łączenie teorii z praktyką zadań i ćwiczeń, opartych na przykładach z codziennej aktywności gospodarczej. W ten sposób zostanie zmotywowany do nauki poprzez działanie.

METODY I NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE

Przewidziano wykorzystanie następujących metod pracy: prezentacji interaktywnej – pobudzającej grupę do bieżącego komunikowania się z prowadzącym oraz zestaw ćwiczeń indywidualnych i grupowych, stymulujących rozwój postaw przedsiębiorczych. Jako dodatkowe narzędzia zaproponowano: materiały źródłowe (zadania, przykłady z praktyki gospodarczej do ćwiczeń), e-book, Internet, prezentację w MS PowerPoint, literaturę.

SPOSÓB SPRAWDZENIA REALIZACJI CELÓW

Ocenie będzie podlegać:

- aktywność ucznia na lekcji,
- poprawność wykonania ćwiczeń podczas lekcji,
- poprawność wykonania pracy domowej.

PRZEBIEG LEKCJI

1. Sprawdzenie obecności.
2. Prezentacja dwóch pierwszych slajdów:
 - » temat lekcji – slajd nr 1; krótkie wprowadzenie do lekcji (zob. komentarz do slajdu),
 - » cele zajęć – slajd nr 2.
3. Wyjaśnienie uczniom istoty procesu gospodarowania. Zwrócenie uwagi na wybory i decyzje, których nieustannie dokonują w życiu. Odniesienie się do zagadnień natury ludzkiej związanych z wyborami, w szczególności do aspektów psychologicznych, dzięki którym postrzegamy pewne decyzje jako użyteczne lub bezwartościowe – slajd nr 3.
4. W dalszej kolejności należy uczniom wyjaśnić, w jakiej formule przebiega proces gospodarowania, czyli wyjaśnić powstawanie dóbr i usług, które ucieleśniają w sobie wartość dodaną. Ponadto należy omówić rolę handlu i wymiany, wskazać, że dzięki nim ludzie zmuszeni są do wzajemnej współpracy generującej wspólne korzyści – slajd nr 4.
5. Przeprowadzenie ćwiczenia 1. (materiały źródłowe do lekcji). To ćwiczenie ma na celu pokazanie, że każda działalność biznesowa wyzwala kreatywność. Skuteczność twórczego podejścia w biznesie wiąże się z tym, aby w danej chwili tworzyć i wdrażać pomysły potrzebne ludziom – slajd nr 5.

ĆWICZENIE 1.

ODKRYWAMY SIEBIE I INNYCH, CZYLI O TYM, W JAKI SPOSÓB PRZEDSIĘBIORCA W PROCESIE GOSPODAROWANIA STAJE SIĘ ODKRYWCĄ

POZIOM ŁATWY:

Pomyśl o swoich dwóch najważniejszych marzeniach (pragnieniach) i o tym, co jest potrzebne do ich spełnienia. Następnie zapytaj o to swoich kolegów i koleżanki (2 osoby z otoczenia). Opisz dobro i usługę, które zaspokoją te marzenia (maksimum 5 cech do każdego przypadku, łącznie 10 = 2×5). Potem opisz dobra lub usługi spełniające pragnienia rówieśników (wybierz po jednym marzeniu każdego z nich i też opisz je w podobny sposób – łącznie 10 cech).

Formularz odpowiedzi

1. Moje marzenia i potrzeby

.....

.....

Opis dóbr i usług

a.).....

.....

b.).....

.....

2. Marzenia i potrzeby moich rówieśników

.....

.....

Opis dóbr i usług

- a)
- b)

6. W kolejnej części lekcji przechodzimy do omawiania problematyki czynników produkcji, aby zaznajomić uczniów z ich podstawowymi kategoriami: pracą, ziemią i kapitałem – slajd nr 6.
7. Następnie przechodzimy do drugiego etapu ćwiczenia nr 1, które ma na celu zwrócenie uwagi na etap poprawnego doboru czynników produkcji w procesie tworzenia wartości dodanej – slajd nr 7.
8. Kontynuując lekcję, koncentrujemy się na zagadnieniu rachunku ekonomicznego, wyjaśniamy uczniom, że każdy pomysł biznesowy, aby był efektywny, musi być opłacalny, co wynika z poprawnej kalkulacji ekonomicznej – slajd nr 8.

POZIOM ŚREDNI:

Zastanówcie się, co będzie Wam potrzebne do wyprodukowania dobra lub usługi, które spełniłyby wasze marzenia z poprzedniego ćwiczenia. Ustalcie, jakie najważniejsze kategorie czynników produkcji będą wykorzystane do ich produkcji.

Czy są one dostępne w kraju, czy może trzeba je importować z zagranicy? A może, póki co, brakuje czynników produkcji potrzebnych do realizacji waszych marzeń, bo na przykład technologia nie pozwala na ich wydobycie albo znajdują się w kosmosie i czekają, aż przywiezie je stamtąd jakiś Kolumb – odkrywca z naszych czasów?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Wskazówki:

1. Zadanie proszę wykonać w grupach 3-osobowych.
2. Czas realizacji zadania nie powinien przekroczyć 10 minut dla poziomu łatwego oraz 7–10 minut dla poziomu średnio trudnego.

-
9. Po rozgrzewce przeprowadzonej w ćwiczeniu 1 przechodzimy do trudniejszego etapu ćwiczeń (ćwiczenie 2.), którego celem jest wykreowanie własnej firmy – slajd nr 9.

ĆWICZENIE 2.

BUDOWANIE WŁASNEGO BIZNESU. CZYLI PROCES GOSPODAROWANIA W PRAKTYCE

POZIOM ŚREDNI I TRUDNY:

Na podstawie badań potrzeb (marzeń) własnych i rówieśników pomyśl wspólnie z 5 innymi osobami o projekcie własnej firmy. Przygotujcie krótką prezentację. Postarajcie się odpowiedzieć na następujące pytania:

1. Jakie i czyje marzenia oraz potrzeby spełni nasz produkt lub usługa?
2. Czy będziemy pionierami tego rynku?
3. Co będzie nam potrzebne do jego wytworzenia?
4. Jakie dobra i usługi mają charakter substytucyjny i komplementarny w stosunku do naszego dobra lub usługi?
5. Ile może kosztować (orientacyjnie) wytworzenie jednostki tego dobra lub usługi?
6. Czy naszych nabywców stać już na kupno danego dobra lub usługi po tej cenie?

Wskazówki:

1. Zadanie proszę wykonać w grupach 4–5-, maksymalnie 6-osobowych.
2. Objętość pracy nie powinna przekraczać 2 stron.
3. Zadanie powinno zawierać elementy rachunku ekonomicznego opartego na zasadach racjonalności opisanych w podręczniku i prezentacji.
4. To zadanie mogłoby zostać wykonane w domu, a następnie ocenione przez nauczyciela indywidualnie. Dwa najciekawsze pomysły można zaprezentować na początku kolejnej lekcji jako motywujący przykład do naśladowania. Jeśli wystarczy czasu w trakcie 45-minutowej lekcji, to ewentualnie można sprawdzić wstępny plan rozwiązania tego zadania, tak aby uczniowie w trakcie prac domowych byli już naprowadzeni na poprawne rozwiązanie zadania.

10. Treścią ostatniego slajdu jest podsumowanie lekcji (slajd nr 10) oraz zadanie pracy domowej (zadanie nr 3 z materiałów źródłowych).
11. Wystawienie ocen za aktywność na lekcji i podziękowanie za udział w zajęciach.
-

ĆWICZENIE 3.

POLOWANIE NA LUDZI SUKCESU. CZYLI POSZUKIWANIE PRZEDSIĘBIORCZYCH I GOSPODARUJĄCYCH AUTORYTETÓW W PRAKTYCE

POZIOM ŚREDNI I TRUDNY:

Na podstawie treści prezentacji oraz wiedzy zdobytej na lekcji, wspólnie z dwiema innymi osobami wybierz się na „polowanie” na ludzi sukcesu. Zastanów się, kto z twojego otoczenia mógłby być wzorem człowieka przedsiębiorczego, a następnie przeprowadźcie wywiady z wybraną przez was osobą. Następnie porównajcie wasze wywiady i napiszcie esej poświęcony sylwetce przedsiębiorczego biznesmena, zwracając uwagę na cechy osobowości oraz okoliczności, które pomogły mu odnieść sukces.

Jednym z wariantów realizacji tego zadania może być wywiad w twojej własnej rodzinie, przeprowadzony np. podczas wspólnego posiłku. Wszak starożytni Grecy gospodarstwo domowe traktowali jako pierwszy przedmiot badań ekonomii. Zastanów się, czy potraficie ze sobą współpracować oraz na ile realizujecie wspólne cele wynikające z rodzinnej strategii. Zobacz, kto jest najbardziej przedsiębiorczy, a kto ma z tym kłopoty. Napisz, w jaki sposób można poprawić tę sytuację.

Wskazówki:

1. Objętość pracy do 8 stron.

2. Jest to praca grupowa (3 osoby w grupie).

3. Nauczyciel może ogłosić konkurs na najciekawszą pracę. W tym celu każdy uczeń czyta i ocenia indywidualnie eseje swoich rówieśników, a następnie w wyniku głosowania przyznaje punkty za najciekawszy esej. Z uwagi na brak czasu, ten element ćwiczenia ma charakter fakultatywny i jest możliwy do realizacji w bardzo zdyscyplinowanych zespołach, kładących nacisk na pracę domową.

2.3 RYNEK

dr Zbigniew Dokurno
scenariusz na dwie godziny lekcyjne (2x45 min)

CELE Z PODSTAWY PROGRAMOWEJ

Zapoznanie ucznia z podstawowymi kategoriami i pojęciami ekonomicznymi: podaż, popyt, cena, rynek, równowaga rynkowa, inflacja itp. Wzbudzenie i rozwinięcie wśród uczniów skłonności i umiejętności do myślenia analitycznego i syntetycznego na przykładzie problemów, zjawisk i procesów ekonomicznych.

CELE DODATKOWE

Rozwinięcie cech twórczych w procesie analizy problemów ekonomicznych. Poprzez pracę w zespole uczniowie kształtują umiejętność tworzenia wartości dodanej na podstawie istniejących hipotetycznych zasobów czynników produkcji. Dzięki badaniom potrzeb swoich rówieśników nabywają i rozwijają empatię, która jest podstawą do stworzenia produktu gwarantującego rynkowy sukces. Rozpoznając różne formy strukturalne rynku, uczniowie dowiadują się, że to samo działanie w ramach różnych systemów rynkowych przynosi odmienne rezultaty. Rozpoznanie funkcji rynków uczy, że procesy ekonomiczne spełniają wiele istotnych funkcji społecznych: umożliwiają alokację zasobów, pozwalają na redystrybucję dochodów, współtworzą dobra publiczne itp. Aktywne zaangażowanie w proces tworzenia ekonomicznej wartości dodanej przyczynia się do rozwoju kompetencji menedżerskich uczniów, które ułatwiają rozwiązywanie różnych problemów życiowych.

METODY I NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE

- Wykorzystywane metody pracy: ćwiczenia, autoprezentacje, wywiady.
- Formy pracy: praca grupowa (dyskusje, rozwiązywanie ćwiczeń, budowanie zespołów) oraz indywidualna (ćwiczenie, autoprezentacja).
- Narzędzia: materiały źródłowe (ćwiczenia), e-book, Internet, prezentacja, literatura.

SPOSÓB SPRAWDZENIA REALIZACJI CELÓW

Ocenie będzie podlegać:

- aktywność ucznia na lekcji,
- poprawność wykonania zadań:
 - » w domu: przygotowanie pracy (projektu własnej działalności gospodarczej) w oparciu o badania potrzeb rówieśników i prezentacja jej na kolejnej lekcji (maks. 6 min) po to, aby w drodze selekcji dobrać poszczególnych uczniów do zespołów o zbliżonym profilu działalności i zainteresowań (następnie po raz kolejny ocenia-

- my każdą osobę w kontekście współpracy w ramach większej grupy – ćwiczenie 4.),
 - » na lekcji: (studium przypadku: budowa zespołowego przedsiębiorstwa w oparciu o projekty indywidualne przygotowane w domu),
- aktywność pracy w grupie (grupa wyłania swojego lidera – kapitana biznesu oraz pozostałych członków załogi, przypisując im konkretny zakres odpowiedzialności oraz wynikające z tego funkcje, które potem są oceniane zarówno przez samych członków grupy, jak i przez nauczyciela w oparciu o jego własną ocenę oraz zdanie pozostałych grup).

PRZEBIEG LEKCJI

1. Sprawdzenie obecności.
2. Prezentacja dwóch pierwszych slajdów prezentacji:
 - » temat lekcji,
 - » cele zajęć.
3. Wyjaśnienie (w ujęciu ogólnym) czym jest rynek i wartość dodana. Zwrócenie uczniom uwagi, że celem zajęć jest rozbudzenie wyobraźni biznesowej, dzięki czemu będą mogli wczuć się w rolę przedsiębiorcy.
4. Ćwiczenie 1. Nauczyciel rozdaje uczniom materiał źródłowy nr 1 oraz zapoznaje ich z istotą ćwiczenia. Zadania wykonywane są w grupach 3–4-osobowych. Czas realizacji zadania wynosi 15 min. Jest to ćwiczenie, które ma przygotować grunt pod późniejsze zadanie polegające na kształtowaniu przedsiębiorczości poprzez zaprojektowanie własnego przedsiębiorstwa zaspokajającego rynkowe potrzeby konsumentów.
5. W uzupełnieniu polecenia zawartego w ćwiczeniu 1. warto przytoczyć kolejne slajdy prezentacji.
6. Po wykonaniu pierwszej części ćwiczenia 1. przechodzimy do jego średniozaawansowanej wersji. Ta część ćwiczenia rozwija kreatywność w odniesieniu do dóbr substytucyjnych oraz komplementarnych, dzięki czemu uczy rozwijać przedsiębiorczość na kolejnych etapach rozwoju własnej firmy oraz rynku. Realizacja tego ćwiczenia nie powinna przekroczyć 7 minut.
7. Jeśli materiał może być podzielony na dwie odrębne jednostki lekcyjne (co jest zalecane), wówczas jako zadanie domowe proszę wykorzystać ćwiczenie 2. z materiałów źródłowych. Jeśli zaś zajęcia idą w ciągu dwulekcyjnym, wówczas należałoby na wcześniejszych lekcjach zlecić wstępne przygotowanie ćwiczenia 1. oraz ćwiczenia 2. w domu w oparciu o wskazówki wynikające z treści lekcji (wersja elektroniczna). W ten sposób skróciłby się nieco czas przewidziany na rozwiązanie pierwszego ćwiczenia w ramach lekcji, co można wykorzystać do korekty zadania domowego w czasie zajęć. W tym miejscu kończymy pierwszą jednostkę lekcyjną.
8. W pierwszej kolejności weryfikujemy wykonanie ćwiczenia 2. (zob. materiały źródłowe) polegającego na stworzeniu projektu własnej firmy. Po wysłuchaniu prezentacji wszystkich grup (łącznie nie dłużej niż 15–20 min, czyli 4–5 grup po ok. 4 min) każdy uczestnik deklaruje się, w której firmie chciałby pracować. W rezultacie proponuję stworzenie 2–3 firm (8–12 osób) i ustalenie funkcji oraz obowiązków (maks. 10 min) – ćwiczenie 3.
9. W następnej kolejności prezentujemy slajd, w ramach którego omawiamy prawo popytu oraz prawo podaży, a także punkt równowagi rynkowej (ok. 3–5 min). Następnie omawiamy, jakie czynniki mogą zmieniać położenie funkcji podaży i popytu na produkty i usługi firm (4 min).
10. Ostatnie 5–8 min poświęcamy na wyjaśnienie procesu inflacji.
11. Prezentację kończymy krótkim podsumowaniem.
12. Na zakończenie lekcji omawiamy treść ćwiczenia 4. jako zadania domowego do realizacji w grupach.
13. Wystawienie ocen za aktywność na lekcji i podziękowanie za udział w zajęciach.

ĆWICZENIE 1.

UCZYMY SIĘ POPRZECZ MARZENIA ROZPOZNAWAĆ WŁASNE I CUDZE POTRZEBY.
CZYLI BAWIMY SIĘ W ŚWIĘTEGO MIKOŁAJA

POLEGENIE

POZIOM ŁATWY:

- » Pomyśl o swoich trzech najważniejszych marzeniach (pragnieniach) i o tym, co jest potrzebne do ich spełnienia.
- » Następnie zapytaj o to swoich kolegów i koleżanki (2 osoby z otoczenia).
- » Opisz dobro i usługę, która zaspokoi te marzenia (maks. 5 cech do każdego przypadku, łącznie $15 = 3 \times 5$).
- » Opisz dobra lub usługi spełniające pragnienia rówieśników (od każdego z nich wybierz po jednym marzeniu i też opisz je w podobny sposób, łącznie 10 cech).

Formularz odpowiedzi

Moje marzenia i potrzeby

Opis dóbr i usług

a)

b)

c)

Marzenia i potrzeby moich rówieśników

Opis dóbr i usług

POLEGENIE

POZIOM ŚREDNI:

Do każdego dobra i usługi stworzonego w poprzednim ćwiczeniu wymyślcie dobro i usługę substytucyjną oraz komplementarną. W ten sposób nauczysz się rozwijać potrzeby oraz podchodzić w twórczy sposób do ich zaspokajania. Poprzednio należało znaleźć 5 dóbr (2 własne i 3 cudze), zatem teraz potrzeba 10 dóbr lub usług (5 komplementarnych oraz 5 substytucyjnych).

Wskazówki

- » Zadanie proszę wykonać w grupach 3–4-osobowych.
- » Czas realizacji zadania nie powinien przekroczyć 15 minut dla poziomu łatwego oraz 7–10 minut dla poziomu średnio trudnego.

ĆWICZENIE 2.

KREUJEMY WŁASNĄ FIRMĘ, CZYLI STAJEMY SIĘ POWOLI INŻYNIERAMI BIZNESU POZIOM ŚREDNI I TRUDNY

POLEGENIE

Na podstawie badań potrzeb własnych i rówieśników stwórz wspólnie z 5 innymi osobami projekt własnej firmy. Przygotujcie krótką prezentację. Postarajcie się odpowiedzieć na następujące pytania:

- » Jakie i czyje marzenia oraz potrzeby spełni nasz produkt lub usługa?
- » Czy będziemy pionierami rynku?
- » Co będzie nam potrzebne do jego wytworzenia?
- » Jakie dobra i usługi mają charakter substytucyjny i komplementarny w stosunku do naszego dobra lub usługi?
- » W którym sektorze rynku będziemy działać?
- » Ile może kosztować (orientacyjnie) wytworzenie jednostki tego dobra lub usługi?
- » Czy naszych nabywców stać już na kupno po tej cenie?

Wskazówki:

- » Zadanie proszę wykonać w grupach 4–5-, maks. 6-osobowych.
- » Objętość pracy nie powinna przekraczać 2 stron.

ĆWICZENIE 3.

SUKCES TO WSPÓŁPRACA I ODPOWIEDZIALNOŚĆ, CZYLI STAJEMY SIĘ PRZEDSIĘBIORCAMI POZIOM ŚREDNI I TRUDNY

POLEGENIE

Mając na uwadze wyniki ćwiczenia 2., proszę dokonać wyboru firmy, która najbardziej odpowiada waszym oczekiwaniom oraz talentom.

Jednocześnie proszę wybrać przywódcę – kapitana biznesu, rozdzielić główne obowiązki oraz wyznaczyć osoby za nie odpowiedzialne.

.....

Formularz

Prezes firmy (kapitan biznesu) –

Zastępca prezesa (prawa ręka kapitana) –

Księgowy (dusigrosz) –

Inne funkcje (stworzone w ramach współpracy grupowej). Proszę je wymienić i opisać.

.....

ĆWICZENIE 4.

**WYTRWAŁOŚĆ I POMYSŁOWOŚĆ. CZYLI NIE TYLKO O TYM, JAK STAĆ SIĘ PRZEDSIĘBIORCĄ,
ALE TEŻ JAK NIM POZOSTAĆ**
POZIOM TRUDNY:

POLEGANIE

Na podstawie poprzednich ćwiczeń proszę opracować szczegółowy plan działania firmy.

- » Proszę określić czynniki produkcji niezbędne do działania firmy.
- » Ustalić produkty i usługi substytucyjne i komplementarne do dobra i usługi wytwarzanej przez stworzoną firmę.
- » Określić metody wytwarzania danego dobra/usługi, proponując również rozwiązania alternatywne.
- » Określić rodzaje rynków, na których będzie prowadzona sprzedaż dobra/usługi.
- » Ocenić, jakie innowacje można stopniowo wprowadzać przy produkcji kolejnych serii danego dobra lub świadczeniu kolejnych usług.

Wskazówki:

- » Objętość pracy do 8 stron.
 - » Jest to praca grupowa (8–12 osób w grupie).
-

2.4 CYKLICZNY ROZWÓJ GOSPODARKI RYNKOWEJ

dr Zbigniew Dokurno
scenariusz na jedną godzinę lekcyjną (45 min)

CELE Z PODSTAWY PROGRAMOWEJ

Treścią tej lekcji są zjawiska recesji i koniunktury gospodarczej. Uczeń powinien umieć wymienić fazy cyklicznego rozwoju gospodarki rynkowej. Powinien również zrozumieć, że istotą funkcjonowania gospodarki rynkowej w czasie jest zróżnicowane tempo jej rozwoju wynikające z działania czynników wewnątrz danej gospodarki oraz działających poza nią.

CELE DODATKOWE

W zakresie **umiejętności podstawowych** uczeń powinien rozumieć i swobodnie operować takimi pojęciami jak: rozwój gospodarczy, koniunktura, recesja. Z kolei w ramach **umiejętności rozszerzających** powinien umieć scharakteryzować poszczególne fazy cyklu koniunkturalnego. Uzupełnieniem kwalifikacji ucznia są **umiejętności dopełniające** obejmujące charakterystykę procesów towarzyszących wahaniom koniunkturalnym. Wszystkie rodzaje umiejętności uczeń nabywa łącząc teorię z praktyką zadań i ćwiczeń opartych na przykładach z codziennej aktywności gospodarczej. W ten sposób zostanie zmotywowany do nauki poprzez działanie.

METODY I NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE

Przewidziano wykorzystanie następujących metod pracy: prezentacji interaktywnej, czyli pobudzającej grupę do bieżącego komunikowania się z prowadzącym oraz zestaw ćwiczeń indywidualnych oraz grupowych stymulujących rozwój postaw przedsiębiorczych dzięki analizie otoczenia gospodarczego. W ten sposób uczeń ma wyrobić w sobie nawyk regularnej obserwacji otoczenia gospodarczego, aby w przyszłości – jako potencjalny przedsiębiorca – umiejętnie wykorzystywać szanse, jakie daje otoczenie oraz skutecznie eliminować potencjalne ryzyko. Jako dodatkowe narzędzia zaproponowano: materiały źródłowe (zadania, przykłady z praktyki gospodarczej do ćwiczeń), e-book, Internet, prezentację multimedialną, literaturę.

SPOSÓB SPRAWDZENIA REALIZACJI CELÓW

Ocenie będzie podlegać:

- aktywność ucznia na lekcji,
- poprawność wykonania ćwiczeń podczas lekcji,
- poprawność wykonania pracy domowej.

PRZEBIEG LEKCJI

1. Sprawdzenie obecności.
2. Prezentacja dwóch pierwszych slajdów:
 - » temat lekcji – **slajd nr 1**, krótkie wprowadzenie do lekcji,
 - » cele zajęć – **slajd nr 2**.
3. Wyjaśnienie istoty cyklu koniunkturalnego oraz jego związków z naturą gospodarki rynkowej – **slajd nr 3**.
4. Objaśnienie przyczyn zróżnicowanego tempa rozwoju gospodarki mających wpływ na cykliczność jej rozwoju – **slajd nr 4**.
5. Charakterystyka poszczególnych faz cyklu koniunkturalnego – **slajd nr 5**.
6. Przeprowadzenie ćwiczenia 1. (materiały źródłowe do lekcji). Ćwiczenie ma na celu zdobycie przez uczniów umiejętności rozpoznawania poszczególnych faz cyklu koniunkturalnego – **slajd nr 6**.
7. W kolejnej części lekcji udzielamy uczniom odpowiedzi na pytanie: W jaki sposób człowiek przedsiębiorczy powinien wykorzystywać zjawisko cyklu koniunkturalnego z perspektywy własnego biznesu? – **slajd nr 7**.
8. Przeprowadzenie ćwiczenia 2. (materiały źródłowe do lekcji). Ćwiczenie ma na celu rozwinięcie kompetencji przedsiębiorczości w różnych fazach cyklu koniunkturalnego – **slajd nr 8**.
9. Treścią ostatniego slajdu jest podsumowanie lekcji (**slajd nr 9**) oraz zadanie pracy domowej (zadanie nr 3 z materiałów źródłowych).
10. Wystawienie ocen za aktywność na lekcji i podziękowanie za udział w zajęciach.

ĆWICZENIE 1.

ZABAWA W DOKTORA, CZYLI WSŁUCHIWANIE SIĘ W KONDYCJĘ GOSPODARKI

POZIOM ŁATWY (5 min):

Nauczyciel dzieli klasę na cztery zespoły oraz przeprowadza ćwiczenie polegające na przypisaniu przez każdą grupę, na podstawie wylosowanego opisu hipotetycznej gospodarki, konkretnej fazy cyklu koniunkturalnego.

- a) W ostatnich dwóch latach odnotowano wolniejszy wzrost PKB, ale mimo to nadal utrzymuje się dodatnia stopa wzrostu PKB. W gospodarce spadają ceny realne. Ponadto mamy do czynienia z nadprodukcją oraz spadkiem efektywnego popytu. Dodatkowo, jak podaje GUS, stopniowo zaczyna wzrastać bezrobocie.

Odp. KRYZYS

- b) W gospodarce nieprzerwanie rośnie bezrobocie, przekraczając 20%. Mamy do czynienia z ujemną stopą wzrostu PKB, czyli jego spadkiem. Efektywny popyt nie jest w stanie zrównoważyć głębokiego kryzysu nadprodukcji przy niskich cenach. Gospodarka jest poważnie niedopasowana strukturalnie do wyzwań rynkowych.

Odp. RECESJA z DEPRESJĄ

- c) W gospodarce odnotowano pierwsze symptomy wzrostu zatrudnienia. Nastąpiło ożywienie popytu, choć nadal utrzymuje się nadwyżka podaży. Zatrzymano spadek PKB. Pojawiły się pierwsze symptomy inflacyjne.

Odp. OŻYWIENIE

- d) W gospodarce zaczyna brakować siły roboczej. Odnotowano dodatnią stopę wzrostu PKB oraz tendencję do jej wzrostu. Utrzymuje się bardzo wysoki popyt, momentami przekraczający już na niektórych rynkach podaż. Ciągłe rosną ceny.

Odp. BOOM, ROZKWIT

ĆWICZENIE 2.

KREDOWANIE DUCHA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI W TRAKCIE CYKLU KONIUNKTURALNEGO

POZIOM ŚREDNI (10–15 min):

Nauczyciel dzieli klasę na cztery grupy. Każda grupa wymyśla przedsiębiorstwo oraz wybiera swojego lidera. Następnie każda grupa pisze katalog pięciu działań, które podjęłaby w swojej firmie, gdyby znalazła się ona w określonej fazie cyklu koniunkturalnego.

Wskazówki:

Nauczyciel przydziela każdej grupie fazę cyklu, w której ma znajdować się firma. Następnie po wymianie opinii w każdej z grup następuje krótka dyskusja na forum klasy odnosząca się do poprawności przyjętych rozwiązań (moderowana przez nauczyciela).

ĆWICZENIE 3.

JAK POZOSTAĆ ZIELONĄ WYSPĄ. CZYLI ROZMOWY Z PRZEDSIĘBIORCZYMI LUDŹMI SUKCESU

POZIOM ŚREDNI I TRUDNY:

Na podstawie treści prezentacji oraz wiedzy zdobytej na lekcji, wspólnie z dwiema innymi osobami wybierz się na poszukiwania mieszkańców „zielonej wyspy” gospodarczego sukcesu. Zastanów się, kto z twojego otoczenia lub znajomych mógłby być takim wzorem człowieka przedsiębiorczego, prowadzącego firmę lub inną aktywność biznesowo-menedżerską, a następnie przeprowadź wspólnie z pozostałymi dwoma kolegami z nim wywiad. Następnie porównajcie wasze trzy wywiady i napiszcie esej poświęcony sylwetce przedsiębiorczego biznesmena, który wie, jak zachować się w poszczególnych etapach cyklu koniunkturalnego.

Wskazówki:

1. Objętość pracy do 8 stron.

2. Jest to praca grupowa (3–4 osoby w grupie).

3. Nauczyciel może ogłosić konkurs na najciekawszą pracę. W tym celu każdy uczeń czyta i ocenia indywidualnie eseje swoich rówieśników, a następnie w wyniku głosowania przyznaje punkty za najciekawszy esej. Z uwagi na brak czasu ten element ćwiczenia ma charakter fakultatywny i jest możliwy do realizacji w bardzo zdyscyplinowanych zespołach, kładących nacisk na pracę domową.

2.5 EDUKACJA KONSUMENCKA

dr Katarzyna Olejczyk-Kita
scenariusz na dwie godziny lekcyjne (2x45 min)

CELE Z PODSTAWY PROGRAMOWEJ

- Nabycie umiejętności wyszukiwania przepisów dotyczących praw konsumenta w Polsce i w Unii Europejskiej,
- znajomość prawa i świadomość bycia konsumentem,
- nabycie umiejętności i postrzeganie zasadności składania reklamacji,
- odróżnianie informacji zawartych w reklamach od elementów perswazyjnych,
- wskazywanie pozytywnych i negatywnych przykładów wpływu reklamy na decyzje konsumentów,
- znajomość wynikających z przepisów prawa różnic w zakresie ochrony praw konsumentów objętych umową sprzedaży i gwarancją,
- posługiwanie się pojęciami: konsument, sprzedawca, producent, umowa konsumencka, reklamacja, gwarancja, odpowiedzialność sprzedawcy z tytułu niezgodności towaru z umową,
- znajomość rodzajów umów konsumenckich,
- wiedza, które instytucje chronią konsumenta.

CELE DODATKOWE

Kształtowanie umiejętności:

- prowadzenia dyskusji,
- rozwijania umiejętności pracy w grupie,

- rozwijania umiejętności wyszukiwania informacji z różnych źródeł,
- poznania prawa konsumentów,
- lepszego i skuteczniejszego dochodzenia praw konsumenta.

METODY I NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE

Wykorzystywane metody pracy:

- dyskusja nauczająca,
- rozmowa nauczająca,
- praca z tekstem,
- drama, praca w parach lub w grupach,
- burza mózgów,
- wypowiedź ustna,
- analiza tekstów,
- nauka przez działanie.

Narzędzia:

- materiały źródłowe (np. ustawy),
- e-book,
- Internet,
- prasa lokalna,
- wykład – prezentacja multimedialna.

SPOSÓB SPRAWDZENIA REALIZACJI CELÓW

Ocenie będzie podlegać:

- poprawność wykonania zadań domowych,
- aktywność ucznia na lekcji.

PRZEBIEG LEKCJI 1.

PRAWA KONSUMENTA

WPROWADZENIE

1. Sprawdzenie obecności i przedstawienie tematu.
2. Określenie celu lekcji – należy podkreślić znaczenie znajomości praw konsumenta.
3. Dyskusja wprowadzająca – nauczyciel powinien opowiedzieć (krótko) swoje doświadczenie z zakupów, podczas których zdarzyło się coś nieodpowiedniego (np. ostatnio kupiłam buty, założyłam je 2 razy i ...). Opowieść ta powinna rozpocząć dyskusję na temat spostrzeżeń uczniów. Można zacząć: „A co wam przydarzyło się ostatnio?”.

ROZWINIĘCIE

Pojęcia: producent, sprzedawca, konsument – zabawa polegająca na odegraniu scenki.

(Nim zacznie się lekcja, trzeba przygotować 3 kartki z instrukcją: jesteś producentem batoników czekoladowych, jesteś sprzedawcą batoników czekoladowych, chcesz się czegoś dowiedzieć i kupić batoniki czekoladowe). Należy wyjaśnić klasie, że zostanie odegrana scenka, do której zostaną wybrani 3 uczniowie. Zostaną im przydzielone role z przygotowanych kartek. Uczniowie mają wcielić się w nie i odegrać scenkę. Nie wolno im powiedzieć, kim są, a pozostali uczniowie muszą to odgadnąć. W czasie zabawy dążymy do użycia przez uczniów pojęć: producent, sprzedawca, konsument.

Czy można zwrócić produkt do sklepu? – dyskusja o możliwości zwrotu produktu.

Należy zapytać uczniów, czy:

- » można zwrócić produkt do sklepu (np. spodnie), które przestały nam się podobać – z dyskusji powinno wynikać, że zgodnie z polskim prawem nie można zwrócić produktu pełnowartościowego, ale istnieją sklepy, które w wewnętrznych regulaminach dopuszczają taką możliwość;
- » można zwrócić produkt, który kupiliśmy przez Internet – z dyskusji powinno wynikać, że jeżeli kupujemy produkt od firmy (tj. w sklepie internetowym), można go zwrócić bez podania przyczyny w ciągu 10 dni. Jeżeli natomiast kupimy produkt od osoby prywatnej (np. na Allegro), możliwość zwrotu produktu nie jest obligatoryjna i zależy od dobrej woli sprzedawcy.

Czym jest reklamacja, a czym gwarancja i do czego służą? – praca z tekstem, praca własna uczniów, rozmowa wyjaśniająca.

Należy polecić uczniom przeczytanie w e-booku fragmentów wyjaśniających:

- » Co to znaczy, że produkt jest niezgodny z umową?
- » Co to jest reklamacja i do czego służy?
- » Co to jest gwarancja?

Następnie przeprowadzamy dyskusję dotyczącą wątpliwości uczniów.

ZAKOŃCZENIE

Co myślicie o prawach konsumenta? – krótka dyskusja kończąca zajęcia. Należy zwrócić uwagę na ważność praw konsumenta i konieczność domagania się ich przestrzegania.

Jakie instytucje pomagają konsumentom? – praca domowa. Należy podpowiedzieć uczniom, iż mogą wykorzystać Internet i inne źródła (np. odwiedzić taką instytucję):

- » **ZADANIE ŁATWE:** proszę znaleźć instytucje (nazwy), które zajmują się pomocą konsumentom;
- » **ZADANIE ŚREDNIO TRUDNE:** proszę znaleźć instytucje (nazwy), które zajmują się pomocą konsumentom i napisać, czym się zajmują (jaką pomoc oferują?);
- » **ZADANIE TRUDNE:** proszę znaleźć instytucje (nazwy), które zajmują się pomocą konsumentom, napisać, czym się zajmują (jaką pomoc oferują?) oraz dowiedzieć się, gdzie najbliższej znajduje się dana instytucja oraz jak można uzyskać pomoc.

PRZEBIEG LEKCJI 2.

DZIECKO W SKLEPIE I NIEUCZCIWA REKLAMA

WPROWADZENIE

1. Sprawdzenie obecności i przedstawienie tematu.
2. Określenie celu lekcji – należy przypomnieć, że o prawach konsumenta mówiliśmy na ostatnich zajęciach i dzisiaj temat będzie kontynuowany.

ROZWINIĘCIE

Czy osoby niepełnoletnie mogą robić zakupy? Praca z tekstem, praca uczniów w grupie, rozmowa wyjaśniająca.

Należy polecić uczniom przeczytanie w e-booku fragmentu dotyczącego zakupów robionych przez osoby niepełnoletnie. Następnie podzielić uczniów na 2 grupy, uczniowie w parach wypisują, jakie przedmioty może kupić (pierwsza grupa) i jakich nie może kupić (druga grupa) osoba mająca 17 lat. Następnie omawiamy ich prace. Należy zwrócić uwagę na błędy, jakie mogą się pojawić.

Instytucje, które chronią konsumenta – dyskusja dotycząca pracy domowej.

Prosimy uczniów o wymienienie instytucji pomagających konsumentom, które udało im się znaleźć. Uczniowie lub nauczyciel (jeżeli nie było to zadane do opracowania w domu) opisuje zakres pomocy, jaką można uzyskać w tych instytucjach. Szczególną uwagę należy skupić na czterech najważniejszych instytucjach:

- » Federacji Konsumentów,
- » Stowarzyszeniu Konsumentów Polskich,
- » Urzędzie Ochrony Konkurencji i Konsumenta,
- » Rzeczniku Praw Konsumenta.

Czy reklama może być nieprawdziwa? – dyskusja. Należy zapytać uczniów:

- » Co myślą o reklamach, które widzieli?
- » Czy reklamy mówią prawdę?
- » Czy reklama może mówić nieprawdę?

Dyskusja powinna zmierzać do stwierdzenia, że reklama to obietnica, jaką firma składa klientowi, i powinna mówić prawdę. Na koniec można powiedzieć uczniom, że emisja reklam, które kłamliwą lub wprowadzają w błąd, jest karana przez Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów (kara może wynieść do 10% przychodów z poprzedniego roku).

Manipulacja w reklamie – praca z tekstem, praca własna uczniów, rozmowa wyjaśniająca.

Należy polecić uczniom przeczytanie w e-booku fragmentu dotyczącego manipulacji w reklamie, a następnie rozpocząć dyskusję na temat: Czy reklamy manipulują konsumentem?

ZAKOŃCZENIE

Co myślicie o reklamach? – krótka dyskusja kończąca zajęcia. Należy zwrócić uwagę na wszechobecność reklam i zadać uczniom pytanie: Czy kupiliście coś pod wpływem reklamy?

Tworzymy reklamę papierową – praca domowa.

To zadanie uczniowie mogą wykonywać w grupach do 3 osób. Należy zwrócić uwagę, że można wykorzystać różne techniki: rysunek, kolaż, grafikę komputerową. Proszę zwrócić uwagę na fakt, że mają sami wymyślić reklamę, a nie wyszukać już istniejącą (np. w gazecie).

- » **ZADANIE ŁATWE:** Należy przygotować reklamę produktu (każda grupa powinna dostać inny produkt, np. batonik, wodę mineralną, chipsy, grę komputerową, narty). Reklama ma być prawdziwa i nie manipulować klientem.

- » **ZADANIE ŚREDNIO TRUDNE:** Należy przygotować 2 reklamy, obie dla tego samego produktu (każda grupa powinna dostać inny produkt, np. batonik, wodę mineralną, chipsy, grę komputerową, narty). Pierwsza reklama ma być prawdziwa i nie manipulować klientem. Druga ma być prawdziwa, ale powinna zawierać element manipulacji.
- » **ZADANIE TRUDNE:** Należy przygotować 3 reklamy, wszystkie dla tego samego produktu (każda grupa powinna dostać inny produkt, np. batonik, wodę mineralną, chipsy, grę komputerową, narty). Pierwsza reklama ma być prawdziwa i nie manipulować klientem. Druga ma być prawdziwa, ale powinna zawierać element manipulacji. Trzecia powinna wprowadzać klienta w błąd (ale delikatnie, prawie niezauważalnie).

2.6 FORMY ORGANIZACYJNO- -PRAWNE PRZEDSIĘBIORSTW

Krzysztof Ćwik

scenariusz na dwie godziny lekcyjne (2x45 min)

CELE Z PODSTAWY PROGRAMOWEJ

- Posługiwanie się pojęciami: przedsiębiorstwo, przedsiębiorca, osoba fizyczna, osoba prawna, spółka, działalność gospodarcza, osobowość prawna,
- poznanie form organizacyjno-prawnych przedsiębiorstw,
- poznanie czynników wpływających na wybór formy organizacyjno-prawnej przedsiębiorstwa.

CELE DODATKOWE

Podstawowe:

- umiejętność wyszukiwania przepisów dotyczących prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce,
- umiejętność posługiwania się pojęciami: przedsiębiorstwo, przedsiębiorca, osoba fizyczna, osoba prawna, spółka, działalność gospodarcza, osobowość prawna,
- znajomość form prawno-organizacyjnych przedsiębiorstw.

Rozszerzające:

- umiejętność rozróżnienia formalnego i zwykłego znaczenia słowa „firma”,
- umiejętność porównywania cech poszczególnych form organizacyjno-prawnych przedsiębiorstw,
- umiejętność analizy czynników wpływających na wybór formy organizacyjno-prawnej przedsiębiorstwa.

Dopełniające:

- umiejętność dokonania oceny przydatności poszczególnych form organizacyjno-prawnej przedsiębiorstwa w zależności od przyjętych założeń.

METODY I NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE

Materiały źródłowe:

- podręcznik,
- e-book,
- strony www (np. www.sejm.gov.pl),
- akty prawne w formie drukowanej,
- literatura uzupełniająca:
 - » Grzegorzewska-Mischka E, Wyrzykowski W. *Przedsiębiorczość, przedsiębiorca, przedsiębiorstwo*. Bookmarket, Gdańsk 2009.
 - » Targalski J. *Przedsiębiorczość i zarządzanie*. C.H. Beck, Warszawa 2003.
 - » Lichtarski J (red.). *Podstawy nauki o przedsiębiorstwie*. Wyd. Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2003.

Metody aktywizujące:

- dyskusja,
- analiza tekstów źródłowych,
- ćwiczenie „Wymyśl nazwę”
- ćwiczenie „Która forma lepsza?”
- ćwiczenie „Wypełnianka”.

Stosowane środki dydaktyczne:

- tablica,
- materiały pomocnicze,
- prezentacja multimedialna.

SPOSÓB SPRAWDZENIA REALIZACJI CELÓW

- ocena stopnia przyswojenia wiedzy poszczególnych uczniów na podstawie obserwacji,
- ocena zaangażowania w ćwiczenie „Wymyśl nazwę”,
- ocena zaangażowania w ćwiczenie „Wybierz formę”,
- ocena wyników ćwiczenia „Wypełnianka”,
- ocena wyników ćwiczenia „Rodzaje spółdzielni”.

PRZEBIEG LEKCJI

Etapy lekcji	Zadania	Czas trwania
Faza wstępna	Sprawdzenie obecności	2 min
	Przedstawienie tematu i celu lekcji	3 min
	Dyskusja wprowadzająca – sprawdzenie aktualnego stanu wiedzy uczniów z zakresu tematyki lekcji	5 min
Faza główna	Zapoznanie z podstawowymi aktami prawnymi regulującymi działalność gospodarczą w Polsce	15 min
	Wyjaśnienie podstawowych pojęć z zakresu tematu lekcji	10 min
	Ćwiczenie „Wymyśl nazwę”	5 min
	Przedstawienie podstawowych form organizacyjno-prawnych przedsiębiorstw	10 min
	Zalety i wady poszczególnych form organizacyjno-prawnych – dyskusja i podsumowanie	5 min
	Ćwiczenie „Wybierz formę”	10 min
	Ćwiczenie „Wypełnianka”	10 min
	Ćwiczenie „Rodzaje spółdzielni”	5 min
Faza końcowa	Sprawdzenie wykonania ćwiczeń „Wypełnianka” oraz „Rodzaje spółdzielni”	3 min
	Podsumowanie lekcji – wnioski z dyskusji, ocena aktywności	4 min
	Zadanie pracy do samodzielnego wykonania po lekcjach	3 min
Suma		90 min

Faza wstępna – 10 min

Początek lekcji obejmuje sprawdzenie obecności uczniów na zajęciach. Następnie nauczyciel zaznajamia ich z tematyką lekcji oraz jej celami. Może to zrobić, wykorzystując slajdy wyświetlane na ekranie lub zapisując poszczególne punkty zajęć na tablicy. Faza

wstępna obejmuje również dyskusję wprowadzającą, która może pokazać, jaki jest aktualny stan wiedzy uczniów. Dyskusja ta nie jest przez nauczyciela moderowana i polega na „luźnej” odpowiedzi uczniów na podstawowe pytania związane z tematem lekcji. Przykładowe pytania do dyskusji wprowadzającej:

- Jakie akty prawne regulują działalność gospodarczą w Polsce?
- Jakie znasz rodzaje przedsiębiorstw ze względu na formę prawną?
- W jakiej formie funkcjonują przedsiębiorstwa małe, a w jakiej duże?

Faza główna – 70 min

Faza główna rozpoczyna się od poproszenia uczniów, aby postarali się wymienić podstawowe pojęcia, które kojarzą im się z prowadzeniem działalności gospodarczej. Nauczyciel zapisuje je na tablicy. Pojęć tych może być bardzo dużo, dlatego też nauczyciel musi selekcjonować i syntetyzować wypowiedzi uczniów. Pojęcia, które powinny się pojawić, to m.in.: przedsiębiorstwo, spółka, umowa, podatki, księgowość, produkcja, handel, sprzedaż.

Następnie prowadzący, znów w formie dyskusji, przekazuje uczniom wiedzę o tym, które akty prawne zawierają podstawowe regulacje dotyczące danego zagadnienia. W zależności od poziomu wiedzy uczniów można zrobić to w formie „pogłębionej” (np. rozróżnienie pomiędzy regulacjami dotyczącymi podatku od osób prawnych, fizycznych, VAT, akcyzowym itd.) lub ogólnej. Po dyskusji należy usystematyzować wiedzę np. poprzez wyświetlenie slajdu z hierarchią aktów normatywnych regulujących działalność gospodarczą.

Następnym etapem fazy głównej jest zdefiniowanie, poprzez dyskusję, głównych pojęć, czyli odpowiedź na pytania:

- Co to jest **przedsiębiorstwo**?
- Kogo nazywamy **przedsiębiorcą**?
- Co oznacza pojęcie **prowadzenia działalności gospodarczej**?
- Co oznacza pojęcie **osoba fizyczna, osoba prawna, spółka**?
- Czym różni się **zwyczajowe pojęcie słowa firma od używanego na gruncie prawnym**?

Odpowiedź na ostatnie pytanie rozpoczyna dyskusję z uczniami na temat wagi nazwy przedsiębiorstwa. Uczniowie powinni przeanalizować podstawowe zasady, którymi należy kierować się, wybierając ją. Następnie uczniowie w grupach trzyosobowych wykonują ćwiczenie „Wymyśl nazwę” i prezentują swoje wyniki na forum klasy.

Dalsza część głównej fazy zajęć obejmuje zapoznanie uczniów z podstawowymi formami organizacyjno-prawnymi przedsiębiorstw. Do tej części zajęć uczniowie zostają podzieleni na grupy i w przekazanym im tekście źródłowym (np. podręczniku lub ustawie) wyszukują informacje na temat poszczególnych form (każda grupa zajmuje się jedną formą organizacyjno-prawną) – o jednoosobowej działalności gospodarczej, spółce cywilnej, spółce jawnej, spółce partnerskiej, spółce komandytowej, spółce komandytowo-akcyjnej, spółce z ograniczoną odpowiedzialnością, spółce akcyjnej, spółdzielni i przedsiębiorstwie państwowym. Następnie poszczególne grupy referują zebrane informacje wg podanej wyżej kolejności. Układ wypowiedzi powinien być następujący:

- Jakie są aktualne wymagania formalno-prawne, aby prowadzić działalność w danej formie organizacyjno-prawnej?
- Jakie są wady i zalety tej formy organizacyjno-prawnej?
- Jaka działalność może być prowadzona w takiej właśnie formie organizacyjno-prawnej?

Po wypowiedziach uczniów można przystąpić do wykonania ćwiczenia „Wybierz formę”. Ćwiczenie to powinno się przeprowadzać w kilkusobowych grupach. Uczniowie powinni umieć uzasadnić swój wybór, analizując wady i zalety zaproponowanego rozwiązania. Treść ćwiczenia jest dostosowana do aktualnych regulacji prawnych. W razie zmiany tych regulacji zajdzie również konieczność skorygowania treści ćwiczenia.

Po ćwiczeniu „Wybierz formę”, można przejść do ćwiczenia „Wypełnianka”, które ma na celu usystematyzowanie wiedzy o formach organizacyjno-prawnych przedsiębiorstw. Zadaniem uczniów jest zaznaczenie krzyżykiem w kolumnach oznaczonych nazwami poszczególnych form, która cecha z boku tabeli odpowiada danej formie.

Ostatnią część fazy głównej zajmują przedsiębiorstwa w formie spółdzielni oraz przedsiębiorstwa państwowe. Należy zachęcić uczniów do dyskusji o tym, dlaczego pewna specyficzna działalność gospodarcza jest wykonywana

wyłącznie przez przedsiębiorstwa będące własnością państwa i jakie są zalety oraz wady tego rozwiązania.

Omawianie pojęcia spółdzielni należy z kolei uzupełnić o ćwiczenie „Rodzaje spółdzielni”, które jest wykonywane przez uczniów w 2–3-osobowych zespołach.

Faza końcowa – 10 min

Faza końcowa lekcji rozpoczyna się od oceny wykonania przez uczniów ćwiczeń „Wypełnianka” i „Rodzaje spółdzielni” oraz omówienie ewentualnych błędów.

Następnie dokonujemy **oceny** osób zaangażowanych w prowadzone podczas lekcji dyskusje. Aby zachęcić uczniów do przejawiania

aktywności w przyszłości, można podjąć próbę oceniania pozytywnego, czyli wyróżniania osób szczególnie aktywnych, a zarazem unikania wyciągania negatywnych konsekwencji wobec osób nieprzejawiających żadnego zaangażowania. Jeżeli sposób ten nie przynosi zamierzonych skutków w postaci aktywizacji osób dotąd biernych, można zastosować ocenianie aktywności każdego z uczniów.

Na zakończenie zadajemy pracę domową, którą będzie samodzielne wyszukanie przez uczniów danych statystycznych na temat struktury przedsiębiorstw ze względu na formę organizacyjno-prawną.

ĆWICZENIE 1.

WYMYŚL NAZWĘ

POLEGENIE

Proszę wymyślić nazwę dla następujących przedsiębiorstw:

- » produkującego obuwie dziecięce,
- » organizującego wycieczki zagraniczne,
- » świadczącego usługi transportowe na terenie całej Unii Europejskiej,
- » handlującego sprzętem AGD i RTV,
- » produkującego i sprzedającego piece i grzejniki.

ĆWICZENIE 2.

WYBIERZ FORMĘ

POLEGENIE

Zaproponujcie najodpowiedniejszą, waszym zdaniem, formę organizacyjno-prawną dla podanych niżej działalności i uzasadnijcie wasz wybór:

- » Warsztat szewski, którego właściciel sam wykonuje większość prac, ma jednak zatrudnionych dwóch pomocników.
- » Pan Iksiński opracował nowy sposób produkcji soczewek kontaktowych, nie ma jednak żadnych funduszy, aby rozpocząć działalność. Jego szwagier, pan Igrecki, chciałby zainwestować w jego pomysł 40 000 zł, ale to najwyższa suma, jaką jest skłonny zaryzykować.
- » Pan Iksiński, pan Igrecki i pan Zecki są architektami. Chcieliby „połączyć siły”, aby wspólnie wykonywać bardziej złożone projekty. Jednocześnie też każdy z nich nadal prowadziłby działalność na własną rękę.

- » Pan Iksiński, pan Igrecki i pan Zecki chcą założyć przedsiębiorstwo produkujące meble. Mają już spore doświadczenie w tej branży oraz zgromadzony kapitał, który łącznie wynosi 80 000 zł. W ich zamyśle przedsiębiorstwo produkowałoby meble zarówno na rynek krajowy, jak i na eksport oraz zatrudniałoby ok. 30 osób.

Poniżej przedstawiona jest propozycja rozwiązań ćwiczenia (trzeba jednak podkreślić, że w tym przypadku ważniejsza od wybranej formy organizacyjno-prawnej jest umiejętność przygotowania przez uczniów właściwej argumentacji):

- » jednoosobowa działalność gospodarcza,
- » spółka komandytowa,
- » spółka partnerska,
- » spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

ĆWICZENIE 3.

WYPEŁNIANKA

POLEGANIE

Proszę zaznaczyć krzyżykiem, która z cech wymienionych z boku tabeli pasuje do danej formy organizacyjno-prawnej przedsiębiorstwa.

Formularz

	Jednoosobowa działalność gospodarcza	Spółka cywilna	Spółka jawna	Spółka partnerska	Spółka komandytowa	Spółka komandytowo-akcyjna	Spółka z o.o.	Spółka akcyjna
Łatwość utworzenia i prowadzenia								
Ma osobowość prawną								
Każdy przedsiębiorca (każdy wspólnik) ryzykuje całym swoim majątkiem za wszystkie zobowiązania przedsiębiorstwa								
Działalność w tej formie mogą prowadzić wszyscy obywatele, bez względu na wykonywany zawód								

Wymagana jest pewna minimalna wielkość kapitału zakładowego								
Wymagane jest powołanie określonych organów zarządzających								
Nie wszyscy przedsiębiorcy (wspólnicy) mogą reprezentować przedsiębiorstwo na zewnątrz								
Przedsiębiorstwo nie ma swojego odrębnego majątku								

Rozwiązanie ćwiczenia

	Jednoosobowa działalność gospodarcza	Spółka cywilna	Spółka jawna	Spółka partnerska	Spółka komandytowa	Spółka komandytowo-akcyjna	Spółka z o.o.	Spółka akcyjna
Łatwość utworzenia i prowadzenia	X	X	X	X				
Ma osobowość prawną							X	X
Każdy przedsiębiorca (każdy wspólnik) ryzykuje całym swoim majątkiem za wszystkie zobowiązania przedsiębiorstwa	X	X	X					
Działalność w tej formie mogą prowadzić wszyscy obywatele, bez względu na wykonywany zawód	X	X	X		X	X	X	X
Wymagana jest pewna minimalna wielkość kapitału zakładowego						X	X	X
Wymagane jest powołanie określonych organów zarządzających							X	X
Nie wszyscy przedsiębiorcy (wspólnicy) mogą reprezentować przedsiębiorstwo na zewnątrz					X	X	X	X
Przedsiębiorstwo nie ma swojego odrębnego majątku	X	X						

ĆWICZENIE 4.

RODZAJE SPÓŁDZIELNI

POLEGANIE

Proszę wpisać w nawias, do którego typu należy dana spółdzielnia (**U** – spółdzielnia użytkowników, **W** – spółdzielnia wytwórcza):

Formularz

Spółdzielnia mleczarska	(.....)
Spółdzielnia inwalidów	(.....)
Spółdzielnia ogrodnicza	(.....)
Rolnicza spółdzielnia produkcyjna	(.....)
Spółdzielnia uczniowska	(.....)
Spółdzielnia budownictwa mieszkaniowego	(.....)
Spółdzielnia turystyczno-wypoczynkowa	(.....)
Młodzieżowa spółdzielnia pracy	(.....)
Bank spółdzielczy	(.....)
Spółdzielnia przemysłu artystycznego	(.....)

Rozwiązanie

Spółdzielnia mleczarska	(U)
Spółdzielnia inwalidów	(W)
Spółdzielnia ogrodnicza	(U)
Rolnicza spółdzielnia produkcyjna	(W)
Spółdzielnia uczniowska	(U)
Spółdzielnia budownictwa mieszkaniowego	(U)
Spółdzielnia turystyczno-wypoczynkowa	(U)
Młodzieżowa spółdzielnia pracy	(W)
Bank spółdzielczy	(U)
Spółdzielnia przemysłu artystycznego	(W)

2.7 CELE DZIAŁANIA PRZEDSIĘBIORSTWA

dr Sylwia Stańczyk

scenariusz na jedną godzinę lekcyjną (45 min)

CELE Z PODSTAWY PROGRAMOWEJ

- Zapoznanie z celami działania przedsiębiorstwa oraz sposobami ich realizacji,
- poznanie znaczenia osiągania zysku i utrzymywania pozycji na rynku,
- zapoznanie z istotą działań innowacyjnych i stałego rozwoju.

CELE DODATKOWE

- Umiejętności podstawowe – identyfikacji rodzajów działań umożliwiających rozwój przedsiębiorstwa,
- umiejętności rozszerzające – wyjaśnienia zależności między zyskiem a inwestowaniem w rozwój,
- umiejętności dopełniające – uzasadnienia słuszności działań podjętych dla realizacji przyjętych celów,
- praktyczne wykorzystanie podstaw teoretycznych w rozwiązywaniu sytuacyjnych przypadków i ćwiczeń decyzyjnych,
- umiejętność pracy zespołowej i pracy indywidualnej,
- umiejętność analizowania i syntezy problemów i zdarzeń,
- umiejętność wyciągania wniosków, konkluzji,
- umiejętność przedstawiania własnych opinii, argumentowania i udziału w dyskusji.

METODY I NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE

Materiały źródłowe:

- e-book,
- Internet,
- literatura uzupełniająca:
 - » Brzeziński M (red.). *Wprowadzenie do nauki o przedsiębiorstwie*. Difin, Warszawa 2007.
 - » Koźuch B. *Nauka o organizacji*. CeDeWu, Warszawa 2007.
 - » Marek S, Białasiewicz M (red.). *Podstawy Nauki o Organizacji*. PWE, Warszawa 2008.
 - » Koźmiński AK, Piotrowski W. *Zarządzanie. Teoria i praktyka*. PWN, Warszawa 1995.

Metody aktywizujące:

- gra dydaktyczna,
- dyskusja,
- krzyżówka.

Narzędzia:

- tablica,
- ekran, projektor multimedialny.

SPOSÓB SPRAWDZENIA REALIZACJI CELÓW

Ocenie podlegać będzie:

- aktywne uczestnictwo w dyskusji i grze „Gra skojarzeń” (oceny indywidualne na koniec lekcji),
- rozwiązywanie krzyżówki (oceny grupowe po lekcji).

PRZEBIEG LEKCJI

Etapy lekcji	Zadania	Czas trwania
Zakłada się przygotowanie uczniów do lekcji na podstawie książki lub e-booka		
Faza wstępna	Sprawdzenie obecności	5 min
	Przedstawienie tematu i celu lekcji, analiza tekstu/materiałów	
Faza główna	Gra dydaktyczna „Gra skojarzeń” + dyskusja wyjaśniająca	15 min
	Krzyżówka „Cele działania przedsiębiorstwa”	20 min
Faza końcowa	Podsumowanie lekcji, wyciągnięcie wniosków, ocena aktywności w dyskusji z uzasadnieniem	5 min
	Zadanie pracy domowej ze wskazaniem źródeł i ćwiczeń dodatkowych (przeczytanie kolejnego rozdziału i odpowiedzi na pytania kontrolne)	
	Ocena krzyżówki i wpisanie ocen	
Suma		45 min

Faza wstępna – ok. 5 min

Na początku lekcji sprawdzamy **obecność** i przedstawiamy **temat i cel lekcji**. Pomocna w tym względzie, jak i w kolejnych etapach lekcji, będzie prezentacja multimedialna. Po przedstawieniu tematu i celu można krótko zdefiniować podstawowe pojęcia i zagadnienia, lecz zakłada się przygotowanie merytoryczne uczniów do lekcji.

Faza główna – ok. 35 min

Kolejne zadania, począwszy od zadania 1., realizujemy z wykorzystaniem prezentacji multimedialnej, która ukierunkowuje lekcję i nadaje jej dynamiczny charakter.

Fazę główną rozpoczyna ćwiczenie wprowadzające – **gra dydaktyczna: „Gra skojarzeń”** polegająca na dopasowaniu pojęć w kategoriach skojarzeń, wiedzy merytorycznej i intuicji. „Gra skojarzeń” połączona jest z dyskusją merytoryczną.

Nauczyciel prezentuje sens i ideę ćwiczenia, ustala zasady zgłaszania propozycji wraz z argumentacją i zasady oceny uczestnictwa w ćwiczeniu.

Zadaniem ucznia jest znalezienie do podanej kategorii pojęcia, które ściśle wiąże się

z tą kategorią. Rola nauczyciela sprowadza się tutaj do wnikliwej obserwacji stopnia zaangażowania poszczególnych uczniów i poprawności ich odpowiedzi wraz z uzasadnieniem, dlaczego wybierają taką parę. W tym przypadku można wprowadzić zasadę zgłaszania się przez podniesienie ręki, co ułatwi identyfikację poprawnych odpowiedzi. W przypadku błędnych odpowiedzi nauczyciel na bieżąco wyjaśnia uczniom, na czym polegają błędy interpretacyjne. W przypadku pozytywnych skojarzeń jeszcze raz podkreśla, dlaczego obie kategorie są ze sobą nierozzerwalnie związane. Oczywiście przedstawione kategorie i korespondujące z nimi pary nie są całkowicie odrębne i jednoznaczne w swoich powiązaniach, dlatego należy podkreślić, że szukamy par najbliższe ze sobą korespondujących, tak aby wszystkie kategorie znalazły swoją parę. Zadanie należy przeprowadzić w dynamiczny sposób.

„Gra skojarzeń” obejmuje pojęcia, które zostały zestawione w tabelach. Tabela 1 prezentuje wersję dla uczniów, a tabela 2 – wersję dla nauczyciela z poprawnymi odpowiedziami.

Po „Grze skojarzeń” dzielimy klasę na grupy 3–4-osobowe. Grupy otrzymują (lub przerysowują z prezentacji) pustą krzyżówkę, którą na-

leży wypełnić (we wszystkich polach), a następnie znaleźć hasło z liter oznaczonych liczbami w prawym dolnym rogu pól krzyżówki. Hasło jest zadaniem, które należy rozwiązać. Można wprowadzić element rywalizacji, przydzielając dodatkowe punkty wg kolejności oddawania krzyżówek (na przykład: grupa 1. – 5 pkt, 2. – 4 pkt, 3. – 3 pkt, 4. – 2 pkt, 5. – 1 pkt). Po zebraniu krzyżówek można podać poprawne rozwiązania. Nauczyciel ocenia krzyżówkę po lekcji i wpisuje oceny do dziennika.

Faza końcowa – ok. 5 min

W końcowej fazie lekcji należy dokonać krótkiego, syntetycznego **podsumowania**, zwracając uwagę na poznane pojęcia: cel, zysk, wy-

nik finansowy, innowacja, przetrwanie i rozwój przedsiębiorstwa.

Następnie dokonujemy **oceny** osób zaangażowanych w dyskusję i grę dydaktyczną, które wyraźnie przygotowały się do lekcji. W tym względzie można obrać drogę pozytywnego ocenienia osób zaangażowanych z pominięciem osób niezaangażowanych lub drogę ocenienia wszystkich uczniów zgodnie z wkładem w dyskusję i ćwiczenie.

Na zakończenie przypominamy o **pracy domowej**, której celem jest przygotowanie do kolejnej lekcji (na podstawie książki lub e-booka).

Zadaniem dodatkowym dla nauczyciela jest **ocena krzyżówki** i wpisanie ocen.

ĆWICZENIE 1.

GRA SKOJARZEŃ

POLEGENIE

Znajdź pary pojęć ściśle ze sobą związanych.

Pamiętaj, że wszystkie podane kategorie muszą znaleźć swoją parę.

Formularz

KATEGORIA:	NAJLEPSZA PARA DO WYBRANEJ KATEGORII:
zysk	
maksymalizacja zysku	
innowacja	
innowacja	
cel	
cel	
maksymalizacja wartości	
maksymalizacja sprzedaży	
minimalizacja kosztów	
ryzyko	

- działanie
- maksymalizacja satysfakcji klienta, którym jest akcjonariusz
- motywacja
- nowe produkty, nowe rynki, wczesna faza rozwoju rynku, nowe regulacje prawne
- pozytywny wynik finansowy
- produkty high-tech
- przetrwanie na rynku
- redukcja kosztów stałych i zmiennych
- rozwój na rynku

Poprawne odpowiedzi dla „Gry skojarzeń”

KATEGORIA:	NAJLEPSZA PARA DO WYBRANEJ KATEGORII:
zysk	przetrwanie na rynku
maksymalizacja zysku	pozytywny wynik finansowy
innowacja	rozwój na rynku
innowacja	produkty high-tech
cel	działanie
cel	motywacja
maksymalizacja wartości	maksymalizacja satysfakcji klienta, którym jest akcjonariusz
maksymalizacja sprzedaży	nowe produkty, nowe rynki, wczesna faza rozwoju rynku, nowe regulacje prawne
minimalizacja kosztów	redukcja kosztów stałych i zmiennych
ryzyko	rozwój na rynku

Pytanie

Dlaczego ryzyko znalazło parę z rozwojem na rynku?

ĆWICZENIE 2.

KRZYŻÓWKA: CELE DZIAŁANIA PRZEDSIĘBIORSTWA

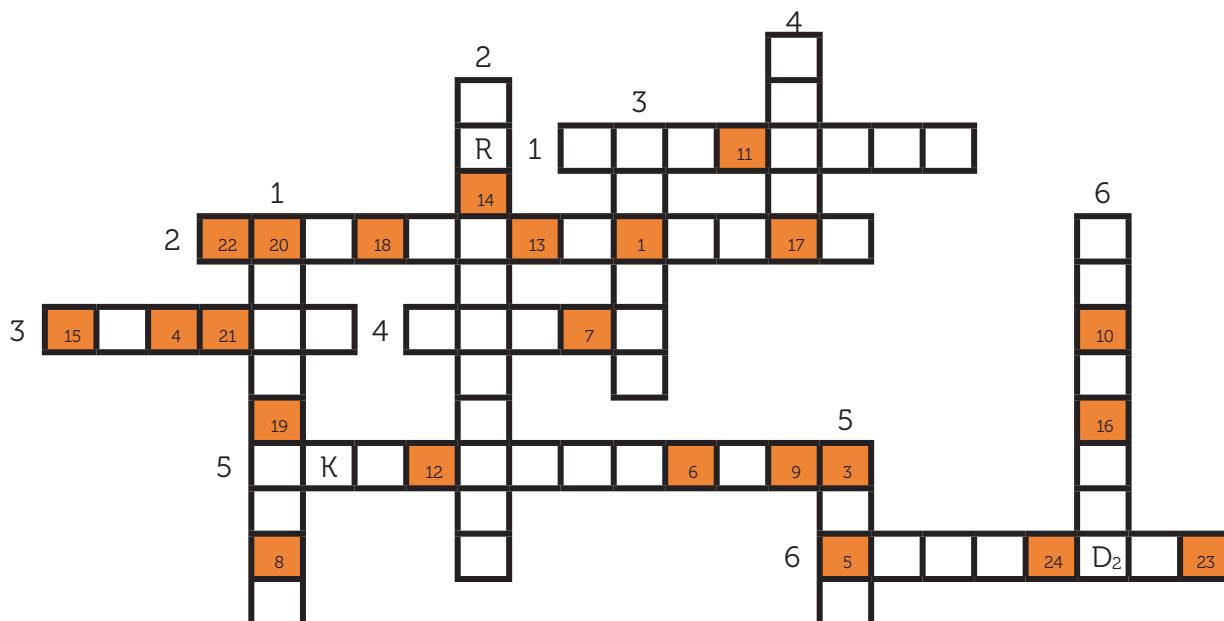
POLEGANIE

W grupach 4-osobowych wypełnijcie krzyżówkę poprawnymi hasłami.

Pola oznaczone liczbami w prawym dolnym rogu wskażą zadanie, które należy rozwiązać.

Rozwiązanie powinno być zestawione w 3 punktach wg schematu zamieszczonego pod krzyżówką.

Formularz krzyżówki



POZIOMO:

1. Należy ją uzyskać nad konkurentami, aby stać się liderem na rynku.
2. Jest to cel przedsiębiorstwa, którego priorytetem jest stała lub czasowa redukcja kosztów.
3. Jest to osoba, która nabywa od przedsiębiorcy towar lub usługę.
4. To tutaj zachodzą transakcje kupna i sprzedaży. Kiedy jest on we wczesnej fazie rozwoju, przedsiębiorstwo maksymalizuje sprzedaż.
5. W przypadku celu, jakim jest maksymalizacja wartości, to on występuje w roli klienta.
6. Wchodząc na nowy rynek lub wprowadzając nowy produkt, przedsiębiorstwo musi ją maksymalizować w celu dalszego wzrostu.

PIONOWO:

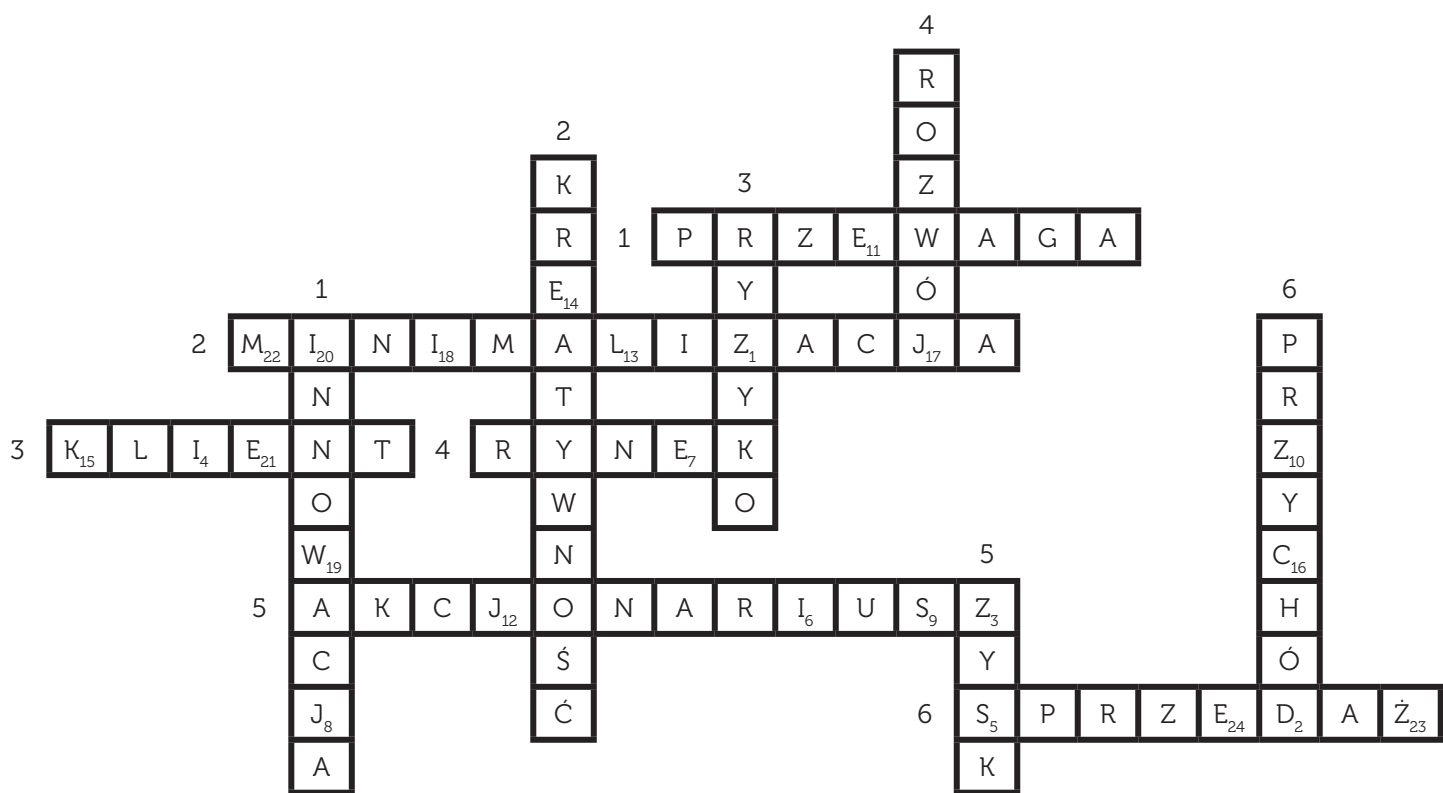
1. Jest ona niezbędna w przedsiębiorstwie nastawionym na rozwój. Oznacza tworzenie nowości.
2. Jest to zdolność kojarzenia oraz wykorzystywania wiedzy z różnych dziedzin do tworzenia nowych, innowacyjnych rozwiązań.
3. Towarzyszy działalności gospodarczej. Może być ono mniejsze lub większe, w zależności od tego, czy przedsiębiorstwo nastawione jest tylko na przetrwanie, czy też na dynamiczny rozwój.
4. Są to zmiany, które przynoszą przedsiębiorstwu korzyści ekonomiczne. Wiąże się on z koniecznością wprowadzenia innowacji.
5. Inaczej dodatni wynik finansowy przedsiębiorstwa.
6. Ta miara jest potrzebna, żeby określić wynik finansowy. Jeśli koszty działania przedsiębiorstwa są od niego niższe, to przedsiębiorstwo osiąga zysk.

.....

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	
												19	20	21	22	23	24	:

.....
.....
.....

Poprawne odpowiedzi do krzyżówki



Z ₁	D ₂	Z ₃	I ₄	S ₅	I ₆	E ₇	J ₈	S ₉	Z ₁₀	E ₁₁	J ₁₂	L ₁₃	E ₁₄	K ₁₅	C ₁₆	J ₁₇	I ₁₈
												W ₁₉	I ₂₀	E ₂₁	M ₂₂	Ż ₂₃	E ₂₄

.....

2.8 OTOCZENIE PRZEDSIĘBIORSTWA

dr Sylwia Stańczyk

scenariusz na jedną godzinę lekcyjną (45 min)

CELE Z PODSTAWY PROGRAMOWEJ

- Zapoznanie się z elementami otoczenia, w którym działa przedsiębiorstwo,
- poznanie pojęć: nisza, sektor, branża, otoczenie konkurencyjne,
- zrozumienie istoty walki konkurencyjnej i jej podstawowych mechanizmów.

CELE DODATKOWE:

- Umiejętności podstawowe – rozróżniania i charakteryzowania elementów mikrootoczenia (otoczenia konkurencyjnego) i makrootoczenia; umiejętność zdefiniowania niszy rynkowej i sektora,
- umiejętności rozszerzające – określania znaczenia konkurencji i siły jej oddziaływania na przedsiębiorstwo,
- umiejętności dopełniające – wskazania niszy rynkowej na rynku lokalnym,
- praktyczne wykorzystanie podstaw teoretycznych w rozwiązywaniu sytuacyjnych przypadków i ćwiczeń decyzyjnych,
- umiejętność pracy zespołowej i pracy indywidualnej,
- umiejętność analizowania i syntezy problemów i zdarzeń,
- umiejętność wyciągania wniosków, konkluzji,

- umiejętność przedstawiania własnych opinii, argumentowania i udziału w dyskusji.

METODY I NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE

Materiały źródłowe

- e-book,
- Internet,
- literatura uzupełniająca:
 - » Marek S, Białasiewicz M (red.). *Podstawy Nauki o Organizacji*. PWE, Warszawa 2008.
 - » Koźmiński AK. Piotrowski W. *Zarządzanie. Teoria i praktyka*. PWN, Warszawa 1995 i następne.
 - » Griffin RW. *Podstawy zarządzania organizacjami*. PWN, Warszawa 2001.

Metody aktywizujące:

- gry dydaktyczne,
- *case study* – studium przypadku.

Narzędzia:

- tablica,
- ekran, projektor multimedialny.

SPOSÓB SPRAWDZENIA REALIZACJI CELÓW

Ocenie podlegać będzie:

- aktywne uczestnictwo w grach dydaktycznych (oceny indywidualne na koniec lekcji).

PRZEBIEG LEKCJI

Etapy lekcji	Zadania	Czas trwania
Zakłada się przygotowanie uczniów do lekcji na podstawie książki lub e-booka		
Faza wstępna	Sprawdzenie obecności	5 min
	Przedstawienie tematu i celu lekcji, analiza tekstu/materiałów	
Faza główna	Gra dydaktyczna: „Znajdź brakujący element”	5–10 min
	Gra dydaktyczna: „W poszukiwaniu niszy”	5–10 min
	<i>Case study</i> – studium przypadku „Otoczenie zakładu przetwórstwa mięsnego”	20 min
Faza końcowa	Podsumowanie lekcji, wyciągnięcie wniosków, ocena aktywności w grach dydaktycznych z uzasadnieniem	5 min
	Zadanie pracy domowej ze wskazaniem źródeł i ćwiczeń dodatkowych (przeczytanie kolejnego rozdziału i odpowiedź na pytania kontrolne)	
	Ocena <i>case study</i> i wpisanie ocen	
Suma		45 min

Faza wstępna – ok. 5 min

Na początku lekcji sprawdzamy **obecność** i przedstawiamy **temat i cel lekcji**. Pomocna w tym względzie, jak i w kolejnych etapach lekcji będzie prezentacja multimedialna. Po przedstawieniu tematu i celu można krótko zdefiniować podstawowe pojęcia i zagadnienia, lecz zakłada się przygotowanie merytoryczne uczniów do lekcji.

Faza główna – ok. 35 min

Kolejne zadania, począwszy od zadania 1., realizujemy z wykorzystaniem prezentacji multimedialnej, która ukierunkowuje lekcję i nadaje jej dynamiczny charakter.

Fazę główną rozpoczyna ćwiczenie wprowadzające – **gra dydaktyczna „Znajdź brakujący element”** polegająca na dopasowaniu różnych elementów do mikro- i makrootoczenia na podstawie dedukcji oraz wiedzy merytorycznej. Jest to ćwiczenie utrwalające elementy otoczenia przedsiębiorstwa.

Nauczyciel prezentuje sens i ideę ćwiczenia, ustala zasady zgłaszania propozycji i zasa-

dy oceny uczestnictwa w ćwiczeniu. Zadaniem ucznia jest wskazanie, do którego otoczenia należą podane elementy. W przypadku otoczenia makroekonomicznego należy też wskazać, do której konkretnie podkategorii dany element należy.

Rola nauczyciela sprowadza się tutaj do wnikliwej obserwacji stopnia zaangażowania poszczególnych uczniów i oceny poprawności ich odpowiedzi. W tym przypadku można wprowadzić zasadę zgłaszania się przez podniesienie ręki, co ułatwi identyfikację poprawnych odpowiedzi (np. tylko odpowiedzi zgłaszane poprzez podniesienie ręki są oceniane). Każdy uczeń ma możliwość omówienia tylko jednego elementu (chyba że będzie zbyt mało chętnych). W przypadku błędnej odpowiedzi uczeń ma jedną szansę natychmiastowej poprawy (w ramach omawiania tego samego elementu), a jeśli odpowiedź będzie ponownie błędna – szansę na wskazanie poprawnej mają inni uczniowie. Zadanie należy przeprowadzić w dynamiczny sposób.

Gra „Znajdź brakujący element” obejmuje elementy, które zostały zestawione w tabelach.

Tabela 1. prezentuje wersję dla uczniów, a tabela 2. – wersję dla nauczyciela z poprawnymi odpowiedziami.

Kolejna gra dydaktyczna „**W poszukiwaniu niszy**” polega na pobudzeniu kreatywności i potencjału innowacyjnego uczniów oraz zgłaszaniu pomysłów luki (niszy) na rynku lokalnym. Celem jest poznanie zagadnienia niszy i rozwijanie umiejętności intuicyjno-analitycznych.

Zadaniem nauczyciela jest prezentacja sensu i idei ćwiczenia, ustalenie zasad zgłaszania propozycji (można wprowadzić zasadę zgłaszania się przez podniesienie ręki, co ułatwi identyfikację poprawnych odpowiedzi) i zasad oceny uczestnictwa w ćwiczeniu. Zadaniem ucznia jest zgłaszanie zaobserwowanych nisz rynkowych oraz racjonalna argumentacja wypowiedzi.

Rola nauczyciela sprowadza się tutaj do wnikliwej obserwacji stopnia zaangażowania poszczególnych uczniów, trafności spostrzeżeń wynikających z analizy otoczenia, umiejętności racjonalnego uzasadnienia swojego stanowiska.

Zacznijmy analizę od obszaru szkoły; później osiedla/dzielnicy, gdzie mieszkają poszczególni uczniowie; wreszcie perspektywy całego miasta. Prawdopodobnie uczniowie będą się koncentrowali na identyfikacji swoich potrzeb, wobec czego należy też ich nakierować i zwrócić im uwagę na potrzeby dzieci i osób starszych. Pomysły mogą być zatem zgłaszane w 9 różnych kategoriach wg schematu zamieszczonego w treści zadania.

Zadanie należy przeprowadzić dynamicznie, w swobodnej atmosferze, bez wymusza-

nia pomysłów, ale z zachowaniem dyscypliny. W razie braku pomysłów nauczyciel pomaga w identyfikacji luk rynkowych.

Po grach dydaktycznych dzielimy klasę na grupy 3–4-osobowe. Grupy otrzymują tekst (ksero lub prezentacja ppt) będący studium (opisem) przypadku Zakładu Przetwórstwa Mięsnego. Każda grupa ma za zadanie wyłonić i nazwać wszystkie występujące w tekście elementy otoczenia opisywanego przypadku oraz te, które w tekście nie występują, ale stanowią jego otoczenie. Zadanie to nauczyciel ocenia po zakończeniu lekcji.

Faza końcowa – ok. 5–10 min

W końcowej fazie lekcji należy dokonać krótkiego, syntetycznego **podsumowania**, zwracając uwagę na poznane pojęcia: nisza, sektor, branża, otoczenie konkurencyjne, mikro- i makrootoczenie.

Następnie dokonujemy **oceny** osób zaangażowanych w gry dydaktyczne, które przygotowały się do lekcji. W tym względzie można obrać drogę pozytywnego oceniania osób zaangażowanych, z pominięciem osób niezaangażowanych lub drogę oceniania wszystkich uczniów zgodnie z wkładem w ćwiczenia.

Na zakończenie przypominamy o **pracy domowej**, której celem jest przygotowanie się do kolejnej lekcji (na podstawie książki lub e-booka).

Zadaniem dodatkowym dla nauczyciela jest **ocena case study** i wpisanie ocen.

ĆWICZENIE 1.

ZNAJDŹ BRAKUJĄCY ELEMENT

POLEGENIE

Przyporządkuj dany element do mikro- lub makrootoczenia.

W przypadku makrootoczenia znajdź odpowiedni wymiar, z którego pochodzi ten element.

Formularz

ELEMENTY:	MIKRO- CZY MAKROOTOCZENIE?	WYMIAR MAKROOTOCZENIA:
konkurenci		
prawna ochrona konsumenta		
inflacja		
cła importowo-eksportowe		
oferenci substytutów		
ustawa o bezpieczeństwie żywności i żywienia		
zwyczaje żywieniowe		
odbiorca hurtowy		
zmiana kursu walut		
rozporządzenia o zanieczyszczeniu atmosfery		

Poprawne odpowiedzi

ELEMENTY:	MIKRO- CZY MAKROOTOCZENIE?	WYMIAR MAKROOTOCZENIA:
konkurenci	mikrootoczenie	–
prawna ochrona konsumenta	makrootoczenie	polityczno-prawny
inflacja	makrootoczenie	(makro)ekonomiczny
cła importowo-eksportowe	makrootoczenie	polityczno-prawny (międzynarodowy)
oferenci substytutów	mikrootoczenie	–
ustawa o bezpieczeństwie żywno- ści i żywienia	makrootoczenie	polityczno-prawny
zwyczaje żywieniowe	makrootoczenie	socjokulturowy
odbiorca hurtowy	mikrootoczenie	–
zmiana kursu walut	makrootoczenie	(makro)ekonomiczny
rozporządzenia o zanieczyszczeniu atmosfery	makrootoczenie	polityczno-prawny (naturalny)

ĆWICZENIE 2.

W POSZUKIWANIU NISZY

POLEGENIE

Naszym zadaniem jest znalezienie problemu, za którego rozwiązanie ludzie będą skłonni zapłacić. Może to być produkt lub usługa.

Taki problem to właśnie nasza nisza, luka na rynku.

Aby biznes był dochodowy – luka nie może być wykorzystywana przez żadną inną firmę, ewentualnie konkurencja musi być naprawdę słaba.

Znajdź lukę w 9 różnych obszarach wg zamieszczonego schematu:

Schemat

Potrzeby/ Obszar analizy:	dzieci	młodzieży	dorosłych
szkoła	1	2	3
miejsce zamieszkania	4	5	6
całe miasto	7	8	9

ĆWICZENIE 3.

CASE STUDY: OTOCZENIE ZAKŁADU PRZETWÓRSTWA MIĘSNEGO

POLEGENIE

Zapoznaj się z opisywanym studium przypadku.

Wymień wszystkie występujące w tekście elementy otoczenia, klasyfikując je w odpowiednich kategoriach wg schematu.

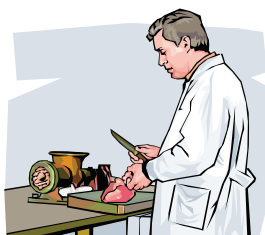
Dopisz elementy, które nie zostały wymienione w tekście, ale z całą pewnością mają wpływ na funkcjonowanie Zakładu XYZ i podlegają jego wpływom.

Formularz

Otoczenie konkurencyjne:	
konkurenci	
oferenci substytutów	
dostawcy	
odbiorcy	
regulatorzy	

sojusznicy strategiczni	
Otoczenie dalsze:	
ekonomiczne	
technologiczne	
polityczno-prawne	
socjokulturowe	

Zakład Przetwórstwa Mięsnego XYZ istnieje od 1975 r. Od tego czasu mały zakład rzemieślniczy przekształcił się w prężną firmę rodzinną, w której pracuje ponad 150 osób.



XYZ jest spółką z ograniczoną odpowiedzialnością należącą do branży spożywczej o działalności podstawowej – przetwórstwo mięsne.

Branża mięsna jest branżą bardzo rozdrobnioną. Produkcją i przetwórstwem mięsnym zajmuje się kilka tysięcy firm. Około 30% rynku mięsnego podzieliły między siebie Morliny, Animex i Farmfood-Sokołów. Obok nich działają na rynku „tygrysy branży”, czyli przetwórcy, którzy rozpoczęli i rozwinęli swoją działalność w latach dziewięćdziesiątych na zdrowych ekonomicznie zasadach (ok. 10% rynku). Utrapieniem jednych i drugich jest tak

zwana szara strefa¹ ukrywająca dochody (ok. 40% rynku – dane na 2000 r.). Pozostałą część stanowią małe firmy, które nie zajmują dużego udziału w rynku i do nich właśnie należy firma XYZ.

Firma XYZ poprzez udział w krajowych i zagranicznych Targach Branży Przetwórstwa Mięsnego uporczywie śledzi i wykorzystuje osiągnięcia techniczne w produkcji maszyn i sprzętu pomocniczego. W zakładzie organizowane są także pokazy najnowszych technologii, technik przetwórczych i urządzeń kontrolnych.

W celu zabezpieczenia produkowanych wyrobów przed szkodliwym oddziaływaniem środowiska spółka wdrożyła system HACCP² gwarantujący zabezpieczenie produkowanych wyrobów pod względem zdrowotnym oraz jakościowym. Spółka ma dwunastu sprawdzonych dostawców surowców, którzy posiadają uprawnienia sanitarne zgodne z wymogami Unii Europejskiej. W krajowym handlu hurtowym i detalicznym podstawowi odbiorcy pochodzą z Dolnego i Górnego Śląska.

¹ **Szara strefa** (ang. **grey market**) – finansowy obszar zdrowej gospodarki państwa, którego dochody osiągane z produkcji niezakazanej przez prawo są ukrywane w całości lub w części przed organami administracji państwowej, podatkowej, celnej itp.

² **HACCP** (ang. **Hazard Analysis and Critical Control Points**) – postępowanie mające na celu zapewnienie bezpieczeństwa żywności. Obowiązek wdrożenia HACCP we wszystkich firmach sektora spożywczego został wprowadzony wraz z wejściem Polski do Unii Europejskiej w dniu 1 maja 2004 r.

2.9.1 SYSTEM EMERYTALNY

dr Patrycja Kowalczyk-Rólczyńska
scenariusz na jedną godzinę lekcyjną (45 min)

CELE Z PODSTAWY PROGRAMOWEJ

- Pojęcia: ubezpieczenie społeczne, zdrowotne, gospodarcze; zasady funkcjonowania systemu emerytalnego w Polsce,
- instytucje ubezpieczeniowe,
- zasady funkcjonowania II i III filaru ubezpieczeń emerytalnych,
- rola Ubezpieczeniowego Funduszu Gwarancyjnego.

CELE DODATKOWE

- Umiejętność porównania stóp zwrotu wygenerowanych przez OFE w ramach prowadzonej działalności inwestycyjnej,
- umiejętność porównania systemu reparycyjnego i kapitałowego,
- umiejętność oszacowania, jakimi środkami na emeryturze będą dysponowali emeryci i odpowiedź na pytanie: czy to oznacza, że powinni oni dodatkowo odkładać na przyszłą emeryturę?

METODY I NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE

Dyskusja, praca w grupach, wykład, kalkulator emerytalny dostępny na stronie internetowej www.knf.gov.pl, dane demograficzne i gospo-

darcze dostępne na stronie www.stat.gov.pl, materiały pomocnicze (wykresy, tabele), informacje dotyczące wysokości składek na ubezpieczenie społeczne dostępne na stronie www.zus.pl.

SPOSÓB SPRAWDZENIA REALIZACJI CELÓW

Jeśli uczeń zdobędzie umiejętności, które zostały wymienione w: „Cele dodatkowe: umiejętności”, można uznać, że cele lekcji zostały osiągnięte. Ponadto uczeń powinien wiedzieć, jak wygląda system emerytalny w Polsce i umieć scharakteryzować każdy z filarów systemu.

PRZEBIEG LEKCJI

Sprawdzenie obecności, przedstawienie tematu lekcji: system emerytalny; przedstawienie celu lekcji: zapoznanie uczniów z systemem emerytalnym w Polsce.

Na początku należy zadać uczniom pytanie, kto, ich zdaniem, powinien być odpowiedzialny za finansowanie osób, które nie są już czynne zawodowo (osoby starsze, które są w stosownym wieku i zasługują na odpoczynek). Należy przy tym zwrócić uwagę, że nie chodzi tutaj o to, żeby osoby te poszukiwały dodatkowego źródła utrzymania (zapewne w niektórych rodzinach

.....

uczniów dziadkowie pracują dodatkowo, np. w szatniach, na portierniach). Ponadto nauczyciel musi wyjaśnić różnicę między emeryturą i rentą. Pytanie postawione wcześniej dotyczy emerytury (emeryt posiada jeszcze fizyczną zdolność do wykonywania pracy, natomiast osoba przebywająca na rencie zdolności tej nie posiada – renta przyznawana jest osobom, które nie są w stanie wykonywać pracy).

Po odpowiedziach należy wyjaśnić strukturę systemu emerytalnego w Polsce. Można dodatkowo przedstawić podział społeczeństwa w momencie reformy emerytalnej i podkreślić, że uczniowie obowiązkowo będą korzystali z nowych zasad emerytalnych, czyli systemu trójfilarowego (przy założeniu, że stan obecny systemu emerytalnego zostanie zachowany). Następnie należy podać przyczynę reformy emerytalnej (nadmienić o zmianach gospodarczych, jakie się dokonywały w latach dziewięćdziesiątych poprzedniego wieku; o bezrobociu, które powodowało mniejsze wpływy i większe wypływy z budżetu państwa; o sytuacji demograficznej, czyli o tym, że żyjemy coraz dłużej, że przeciętna długość życia Polaka rośnie z roku na rok, co też oznacza, że społeczeństwo się starzeje i czas przebywania na emeryturze się wydłuża, co w konsekwencji ma przełożenie na wysokość emerytury). Można tutaj skorzystać z wykresów dołączonych do slajdów.

Omawiamy pierwszy, drugi i trzeci filar systemu emerytalnego, podajemy definicję systemu repartycyjnego (omawiamy, na czym polega umowa pokoleniowa, jeśli uczniowie nie znają pojęcia Zakład Ubezpieczeń Społecznych – wyjaśniamy). Musimy także zdefiniować system kapitałowy, powiedzieć, w których filarach on występuje oraz podać definicję stopy zwrotu. Można to zrobić na przykładzie – uczniowie mają policzyć stopę zwrotu z inwestycji, np. w lokatę bankową (dzisiaj inwestują 1000 zł, po 6 miesiącach otrzymają z banku 1250 zł po odliczeniu podatku od zysków kapitałowych). Powinniśmy podkreślić, że celem systemu emerytalnego jest to, aby z danej wielkości składki wpłacanej do systemu emerytalnego w okresie aktywności zawodowej uzyskać jak największą wartość świadczenia emerytalnego. Nauczyciel

powinien podkreślić, że wypłacana emerytura powinna wystarczyć na pokrycie podstawowych potrzeb.

W tym momencie można podzielić uczniów na grupy i podać temat do dyskusji dotyczący poziomu życia osób starszych w Polsce. Jakie są obserwacje uczniów (można tutaj podpowiedzieć, aby przypomnieli sobie, jakie zakupy robią osoby starsze, co mają w koszykach, można też zwrócić uwagę, aby uczniowie zastanowili się, czy widują osoby starsze w galeriach handlowych), jak oceniają poziom życia osób starszych, na co mogą pozwolić sobie emeryci. Zapewne uzyskane odpowiedzi będą dotyczyły dość skromnego życia osób przebywających na emeryturze. Dlatego też nauczyciel musi tutaj wyjaśnić potrzebę pomnażania środków finansowych w ramach II i III filaru.

Następnie należy opowiedzieć o Otwartych Funduszach Emerytalnych, podziale składki na ubezpieczenie emerytalne: czyli ile środków ze składki emerytalnej trafia do Zakładu Ubezpieczeń Społecznych, a ile do Otwartego Funduszu Emerytalnego (dodatkowo: dla osób zatrudnionych w ramach umowy o pracę połowę wartości składki płaci pracodawca, a połowę pracownik). Należy tutaj wspomnieć o działalności inwestycyjnej OFE – jest ona zdefiniowana przez ustawodawcę, oraz podać uczniom możliwości inwestycyjne OFE (jeśli będzie konieczność, wyjaśnić pojęcie lokaty bankowej, obligacji, akcji, jednostki uczestnictwa w funduszu inwestycyjnym). Należy tutaj pokazać uczniom stopy zwrotu, jakie uzyskują OFE z działalności inwestycyjnej (wszystkie stopy zwrotu dostępne na stronie organu nadzoru www.knf.gov.pl, wyjaśnić dodatkowo pojęcie trzyletniej stopy zwrotu, dobrze byłoby pokazać na liczbach, ile się zarabia/traci w ciągu trzech lat). Konieczne jest także zaprezentowanie uproszczonego wyliczenia przyszłej emerytury (należy skorzystać z kalkulatora emerytalnego dostępnego na stronie internetowej www.knf.gov.pl). Warto wykonać symulacje osobno dla kobiety i mężczyzny, zaznaczając, że przeciętna kobieta żyje dłużej niż mężczyzna oraz że przy obecnym systemie emerytalnym różni się ich wiek emerytalny. To wszystko ma wpływ na przyszłą wysokość eme-

rytury – kobieta na emeryturze ma do wykorzystania z reguły mniejszy kapitał (bo pracuje krócej od mężczyzny) przez dłuższy okres (bo żyje dłużej). Podkreślić trzeba, że osoby zarabiające dużo powyżej średniej krajowej najbardziej będą odczuwały przejście na emeryturę w sensie finansowym (u nich nastąpi największy spadek poziomu życia, jeśli się dodatkowo nie zabezpieczą). Wskazane byłoby dokonanie symulacji dla kobiety i mężczyzny pracujących w chwili obecnej na stanowiskach kierowniczych. Jeśli nauczyciel uzna to za stosowne (w zależności od umiejętności uczniów), można także podać definicję stopy zastąpienia jako relacji procentowej całkowitej (z obu filarów) emerytury netto do ostatniej płacy netto. Należy omówić z uczniami problem spadku poziomu życia.

Otrzymane wyniki zapewne będą świadczyły o niskich emeryturach pochodzących z dwóch pierwszych filarów, dlatego też wskazane jest omówienie w dalszej części lekcji III filaru i możliwości, jakie daje pomnażanie kapitału na przyszłość. Należy wspomnieć tutaj o in-

dywidualnych kontach emerytalnych i o pracowniczych programach emerytalnych, które stanowią bardzo istotny składnik III filaru. Należałoby jednak uzupełnić tę wiedzę o programy oszczędnościowo-emerytalne oraz o ubezpieczenia na życie z funduszem kapitałowym, które oferowane są przez zakłady ubezpieczeń na życie. Należy podkreślić, że nie cała składka, która jest wpłacana przy tego typu produktach, jest inwestowana, że ze składki pobierane są opłaty, np. za zarządzanie.

Na zakończenie lekcji należy wyjaśnić, że reforma systemu emerytalnego w roku 1999 była zaplanowana w taki sposób, aby środki zgromadzone w obowiązkowym systemie emerytalnym wystarczyły na życie co najmniej na poziomie uznawanym za minimalny, jednak dla większości oszczędzających będzie to poziom niższy od tego, do którego przywykli, i jeśli ktoś chce po przejściu na emeryturę mieć dochody na poziomie zbliżonym do dotychczasowego, powinien korzystać z możliwości dodatkowego (dobrowolnego) oszczędzania.

ĆWICZENIE 1.

POLEGANIA

ŁATWE:

Wskaż, które z otwartych funduszy emerytalnych mają najwyższe stopy zwrotu w badanych kilku okresach.

ŚREDNIO TRUDNE:

Wytłumacz, dlaczego niektóre otwarte fundusze emerytalne mają wyższe, a inne niższe stopy zwrotu (przy założeniu, że uczniowie posiadają już pewną wiedzę o inwestycjach i rodzajach instrumentów finansowych).

TRUDNE:

Podaj możliwe przyczyny wyższych i niższych stóp zwrotu (poza oceną ryzyka inwestycyjnego, uczniowie powinni zwrócić uwagę na czynniki makroekonomiczne oraz na sytuację na rynkach finansowych. Powinni umieć stwierdzić, że spadki na giełdach oraz kryzysy finansowe niekorzystnie wpływają na działanie systemu emerytalnego).

ĆWICZENIE 2.

Na podstawie odpowiednich danych demograficznych (stosowne wykresy na slajdach lub na stronie www.stat.gov.pl):

POLEGANIA

ŁATWE:

Odpowiedz na pytanie, kiedy obserwowany był spadek, a kiedy wzrost przyrostu naturalnego w Polsce (czyli kiedy rodziło się więcej, a kiedy mniej dzieci).

ŚREDNIO TRUDNE:

Odpowiedz na pytanie, czy można zaobserwować w danych dotyczących urodzeń jakąś prawidłowość.

TRUDNE:

Odpowiedz na pytanie, jakie czynniki wpłynęły na wzrost lub spadek liczby urodzeń (uczniowie powinni tutaj zwrócić uwagę m.in. na problemy z miejscami pracy, brakiem pewności utrzymania danego miejsca pracy, niewystarczającymi wynagrodzeniami oraz na problemy z miejscami w placówkach edukacji przedszkolnej).

ĆWICZENIE 3.

[ZADANIE DOMOWE]

POLEGANIA

ŁATWE:

Na podstawie uproszczonego kalkulatora emerytalnego wyznacz przyszłą emeryturę dla rodziców (w uproszczonej wersji wpisuje się tylko płeć, rok rozpoczęcia pracy zawodowej oraz wysokość wynagrodzenia).

ŚREDNIO TRUDNE:

Poza wyznaczeniem przyszłej emerytury swoich rodziców zadaj im pytanie, czy ich zdaniem wyliczona przez kalkulator emerytura będzie wystarczająca. Zapisz wypowiedzi rodziców.

TRUDNE:

Rozwiń zadanie na poziomie średnim i zaproponuj dodatkowe zabezpieczenie na starość. Możesz tutaj skorzystać ze stron internetowych wybranych towarzystw ubezpieczeniowych, np. www.pzu.pl.

2.9.2 UBEZPIECZENIA NA ŻYCIE ORAZ MAJĄTKOWE I POZOSTAŁE OSOBOWE

dr Patrycja Kowalczyk-Rólczyńska
scenariusz na jedną godzinę lekcyjną (45 min)

CELE Z PODSTAWY PROGRAMOWEJ

- Rodzaje ubezpieczeń: społeczne, zdrowotne, gospodarcze,
- system emerytalny,
- instytucje ubezpieczeniowe,
- Ubezpieczeniowy Fundusz Gwarancyjny.

CELE DODATKOWE

- Umiejętność rozróżniania ubezpieczeń na życie (jako dział I ubezpieczeń) oraz ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych (jako dział II ubezpieczeń),
- znajomość podstawowych ubezpieczeń obowiązkowych,
- umiejętność rozróżniania instytucji ubezpieczeniowych i nadzorczych (zakłady ubezpieczeń na życie, zakłady ubezpieczeń majątkowe, towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, Ubezpieczeniowy Fundusz Gwarancyjny, Komisja Nadzoru Finansowego).

METODY I NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE

Dyskusja, praca w grupach, wykład, tabele, krzyżówka, rozwiązywanie podstawowych pro-

blemów ubezpieczeniowych, informacje oraz kalkulatory składek ubezpieczeniowych dostępne na stronach internetowych zakładów ubezpieczeń lub na stronie www.ipolisa.pl.

SPOSÓB SPRAWDZENIA REALIZACJI CELÓW

Jeśli uczeń zdobędzie umiejętności, które zostały wymienione w: „Cele dodatkowe: umiejętności”, można uznać, że cele lekcji zostały osiągnięte. Ponadto uczeń powinien umieć wyjaśnić potrzebę ubezpieczenia majątku swojej rodziny oraz wskazać odpowiednie produkty ubezpieczeń na życie, z których mogłyby skorzystać jego najbliższe osoby.

Sprawdzenia realizacji celów można dokonać poprzez wypisanie przez ucznia tych produktów ubezpieczeniowych, z których jego zdaniem powinna skorzystać jego rodzina.

PRZEBIEG LEKCJI

Sprawdzenie obecności, przedstawienie tematu lekcji: **Ubezpieczenia na życie oraz majątkowe i pozostałe osobowe**, i jej celu, czyli nabycia umiejętności opisanych powyżej.

.....

Na samym początku lekcji nauczyciel powinien zadać uczniom pytanie, czy znają pojęcie ubezpieczenia i sprawdzić, jak to pojęcie jest przez nich rozumiane. Następnie należałoby wyjaśnić kilka podstawowych pojęć, aby uczniowie w dalszej części lekcji rozumieli polecenia. Wyjaśnienia powinny dotyczyć pojęć: ubezpieczony, ubezpieczający, ubezpieczyciel, składka ubezpieczeniowa, polisa ubezpieczeniowa, zakład ubezpieczeń, działalność ubezpieczeniowa, wypadek ubezpieczeniowy (zdarzenie), suma ubezpieczenia, uposażony, odszkodowanie, świadczenie, ochrona ubezpieczeniowa, ryzyko i inne (wg uznania nauczyciela). Można tutaj skorzystać ze strony internetowej: **www.ubezpieczenie.com.pl** (na tej stronie należy wejść w „Narzędzia”, a potem w „Słownik ubezpieczeniowy”).

Jeżeli nauczyciel uzna, że pojęcia są już znane uczniom, może pogłębić wiedzę uczniów o klasyfikację ubezpieczeń i podział ubezpieczeń ze względu na różne kryteria. Przydatne dla nauczyciela mogą być tabele z ćwiczenia 2.

Następnie należałoby poddać krótkiej dyskusji temat: czy ubezpieczenia, zdaniem uczniów, są potrzebne w życiu. Gdyby zadane pytanie okazało się zbyt trudne, można zapytać, co by się stało, gdyby na skrzyżowaniu pojazd kierowany przez pana X zderzył się z pojazdem kierowanym przez pana Y, z winy Pana Y i nie byłoby ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej pojazdów mechanicznych.

Następnie nauczyciel powinien przedstawić uczniom podział ubezpieczeń na: ubezpieczenia na życie oraz ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe. Wyjaśnić różnicę między tymi produktami, wspominając o tym, co tak naprawdę się ubezpiecza (czyli przedmiot ubezpieczenia), można skorzystać z poniższego podziału:

- **osobowe:** życie, zdrowie, zdolność do pracy, zwiększone potrzeby finansowe (na przyszłość, np. na emeryturę, na start w dorosłe życie młodego człowieka),
- **majątkowe:** posiadany majątek (utrata, zniszczenie lub uszkodzenie wskutek działania sił przyrody, wandalizmu, upadku statku powietrznego, uderzenia innego pojazdu,

awarii systemów wodociągowych, pożaru, kradzieży, aktów nacjonalizacji; utrata wartości wskutek zmian kursów walut, inflacja itd.); odpowiedzialność cywilna, i pokrótce je scharakteryzować.

Następnie nauczyciel powinien opowiedzieć o najważniejszych produktach ubezpieczeniowych, z jakimi uczniowie mogli już się wcześniej spotkać. Można też w tym miejscu podzielić uczniów na grupy i poprosić ich o wypisanie tych produktów, o których już słyszeli albo które zostały wykupione w ich rodzinach. Należy tutaj zwrócić uwagę na: ubezpieczenia komunikacyjne (odpowiedzialność cywilna posiadaczy pojazdów mechanicznych, autocasco, assistance, następstw nieszczęśliwych wypadków), ubezpieczenia nieruchomości (głównie: lokali mieszkalnych, domów jednorodzinnych), ubezpieczenia turystyczne (dotyczące wyjazdów podczas wakacji letnich lub podczas ferii zimowych, istotne jest, aby nauczyciel poinformował uczniów o konieczności posiadania stosownych produktów (nie w sensie prawnym, ale wynikającej ze zdrowego rozsądku), np. ubezpieczenia na życie (na zabezpieczenie starości lub na start w dorosłe życie oraz produkty zabezpieczające nie tylko życie, lecz także zdrowie), ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej w życiu prywatnym (pokrywającym szkody, np. w sytuacji, gdy osoba jadąca rowerem niechcący zarysuje stojący na poboczu samochód) – produkt bardzo przydatny dla rodziców, ubezpieczenia następstw nieszczęśliwych wypadków (można tutaj za przykład podać ubezpieczenie, które obowiązuje w danej szkole, a zapewne większość rodziców wykupiła je swoim dzieciom). Można skorzystać z kalkulatorów składek ubezpieczeniowych, np. ze strony www.ipolisa.pl.

Istotne jest także, aby nauczyciel wskazał produkty obowiązkowe (w sensie prawnym).

Nauczyciel powinien także wspomnieć, że zakłady ubezpieczeń mogą funkcjonować w formie spółki akcyjnej lub w formie towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych (koniecznie należy podać różnicę): dla spółki akcyjnej najważniejszym celem jest maksymalizacja zysku, a towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych ubezpiecza na zasadzie wzajemności.

Ważną kwestią jest poinformowanie uczniów o jeszcze innych instytucjach funkcjonujących na polskim rynku ubezpieczeniowym, tj. Ubezpieczeniowym Funduszu Gwarancyjnym (który pokrywa szkody np. w sytuacji, gdy sprawca szkody komunikacyjnej nie posiada aktualnego ubezpieczenia obowiązkowego), Komisji Nadzo-

ru Finansowego (która sprawuje nadzór nad działalnością m.in. zakładów ubezpieczeń), Rzeczniku Ubezpieczonych.

Na zakończenie lekcji należy sprowokować dyskusję, które z ubezpieczeń nieobowiązkowych są, zdaniem uczniów, najważniejsze i dla czego.

ĆWICZENIE 1.

KRZYŻÓWKA

POLEGENIE

Rozwiąż krzyżówkę i zapisz hasło z pól oznaczonych pomarańczowym kolorem.

Formularz

1										
2										
3										
4										
5										
6										

1. Osoba uprawniona przez ubezpieczonego, której zostanie wypłacone świadczenie w przypadku jego śmierci.
2. Może dotyczyć uszczerbku na majątku lub na dobrach osobistych.
3. Osoba wykonująca odpowiednie czynności po wypadku ubezpieczeniowym, w celu ustalenia przyczyn i skutków wypadku oraz obliczenia wysokości odszkodowania należnego poszkodowanemu bądź osobie upoważnionej.
4. Kilka produktów ubezpieczeniowych w jednym.
5. Suma pieniężna wpłacana do zakładu ubezpieczeń za udzieloną ochronę ubezpieczeniową.
6. Inaczej wypadek ubezpieczeniowy.

Rozwiązanie

		U	P	O	S	A	Ż	O	N	Y
S	Z	K	O	D	A					
		L	I	K	W	I	D	A	T	O
P	A	K	I	E	T					
		S	K	Ł	A	D	K	A		
Z	D	A	R	Z	E	N	I	E		

HASŁO: **POLISA**

ĆWICZENIE 2.

	Ubezpieczenie społeczne	Ubezpieczenie gospodarcze
cel	zabezpieczenie	podjęcie ryzyka – prewencja, kompensacja, zysk ubezpieczyciela
regulacje	ustawa o systemie ubezpieczeń społecznych i inne	ustawa o działalności ubezpieczeniowej i pozostałe, kodeks cywilny i inne
instytucje	państwowe – ZUS, KRUS	zakłady ubezpieczeń – podmioty gospodarcze – SA (spółka akcyjna) lub TUW (towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych)
przymus	obowiązkowe	dobrowolne, obowiązkowe (głównie OC)
podmiot/ryzyko	osoby fizyczne ryzyka osobowe	osoby fizyczne, jednostka organizacyjna z osobowością prawną lub bez niej
składka	zależna od dochodów	zależna od oceny ryzyka
świadczenia	ustawowe	umowne

ĆWICZENIE 1.

[ZADANIE DOMOWE]

POLEGANIA

ŁATWE:

Które z ubezpieczeń podanych przez nauczyciela to ubezpieczenia na życie, a które majątkowe.

ŚREDNIO TRUDNE:

Wypisz po 3–4 produkty ubezpieczeń majątkowych i na życie.

TRUDNE:

Dla modelu rodziny (np. małżeństwo z dwójką dzieci, posiadające nieruchomość mieszkaniową oraz samochód osobowy) dobierz produkty ubezpieczeniowe takie, aby pokryć polisą ubezpieczeniową jak najwięcej rodzajów ryzyka (niebezpieczeństw).

ĆWICZENIE 2.

[ZADANIE DOMOWE]

POLEGANIE

Odpowiedz na pytania.

PYTANIE ŁATWE:

- » pojazd A uderzył w pojazd B, winę ponosi kierujący pojazdem A. Z czyjego ubezpieczenia będzie pokryta szkoda?

PYTANIE ŚREDNIO TRUDNE:

- » pojazd A uderzył w pojazd B, winę ponosi kierujący pojazdem A, który nie posiada aktualnego ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej posiadaczy pojazdów mechanicznych. Kto pokryje szkodę?

PYTANIE TRUDNE:

- » pojazd A uderzył w pojazd B, winę ponosi kierujący pojazdem A, który uciekł z miejsca zdarzenia, a kierujący pojazdem B nie zdążył spisać numeru rejestracyjnego, dodatkowo posiadacz pojazdu B nie posiada polisy AC. Kto pokryje szkodę?

2.10 PODATKI

dr Michał Poszwa
scenariusz na dwie godziny lekcyjne (2x45 min)

CELE Z PODSTAWY PROGRAMOWEJ

Uczeń poznaje rodzaje podatków bezpośrednich i pośrednich, a także instytucje odpowiedzialne za rozliczanie zobowiązań podatkowych i rozumie sens obowiązkowego płacenia podatków.

CELE DODATKOWE

Uczeń potrafi znaleźć informacje dotyczące obowiązującej skali podatku dochodowego i stawek podatku VAT, umie także wyliczyć podatek dochodowy od osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą i osób prawnych, dobiera odpowiednią deklarację podatkową i rozlicza się z obowiązku podatkowego.

METODY I NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE

Analiza sytuacyjna, analiza przypadków, rachunki rozliczeniowe, prezentacja; wykorzystywane materiały: Internet, wyciągi przepisów prawa podatkowego.

Wykorzystanie stron internetowych:

- » www.mf.gov.pl,
- » www.pit.pl,
- » www.zus.pl i innych.

SPOSÓB SPRAWDZENIA REALIZACJI CELÓW

Test sprawdzający wiedzę oraz przykład rachunkowy sprawdzający umiejętności rozliczania podatku dochodowego.

PRZEBIEG LEKCJI

1. Sprawdzenie obecności, przedstawienie tematu i celu lekcji.
2. Dyskusja wprowadzająca na temat potrzeby funkcjonowania instytucji publicznych oraz życia społecznego (6–8 min).

W ramach wprowadzenia nauczyciel przedstawia instytucje publiczne zaliczane do sfery państwowej (administracja państwowa, policja, wojsko, szkolnictwo wyższe) oraz do sfery samorządowej (administracja samorządowa, opieka społeczna, oświata). Nauczyciel podkreśla, że szereg potrzeb może być zaspokojonych jedynie przez instytucje publiczne. Nie mogą być one zastąpione przez podmioty prywatne. Ponadto należy wskazać na konieczność zabezpieczenia socjalnego, co odbywa się np. poprzez system emerytalno-rentowy oraz publicznej opieki medycznej, chociaż systemy te są uzupełniane przez świadczenia podmiotów prywatnych (ale na warunkach komercyjnych). Dyskusja powinna doprowadzić do wniosku, że konieczne jest zapewnienie właściwej organizacji oraz środków do realizacji zadań w sferze publicznej. Środki te pochodzą z podatków oraz obowiązkowych składek. W trakcie dyskusji wprowadzającej należy zwrócić uwagę na istnienie instytucji i potrzeb publicznych oraz uświadomić konieczność ich finansowania przez członków społeczeństwa. Pożądane jest również uświadomienie naturalnego konfliktu między indywidualnym interesem obywateli (podatników) a interesem ogólnospołecznym. Skutkuje to tym, że z jednej strony konieczne jest stosowanie przymusu przy poborze podatków, a z drugiej strony zachowanie praworządności w celu ochrony praw i majątku podatników.

ĆWICZENIE

Nauczyciel uświadamia uczniom, że pewne potrzeby mogą być realizowane indywidualnie (np. zakup ubrań), a inne wyłącznie zbiorowo (np. bezpieczeństwo). Potrzeby zbiorowe muszą być realizowane ze środków danej społeczności. Następnie nauczyciel przedstawia, w jaki

sposób członkowie społeczności mogą wykonywać świadczenia na rzecz ogółu. Świadczenia mogą być realizowane w formie rzeczowej, np. świadczenie usług lub przekazania towarów. Szczególnym rodzajem świadczenia jest służba wojskowa (świadczenie osobiste). W gospodarce towarowo-pieniężnej obowiązek świadczenia realizowany jest w formie pieniężnej.

» Analiza przypadku – omówienie działalności przykładowego przedsiębiorstwa i potencjalnych obowiązków podatkowych – 10 min

Nauczyciel podaje przykład przedsiębiorstwa, np. produkcyjnego, które wytwarza meble ogrodowe. Omawia z uczniami, na czym polega działalność podmiotu. Wskazuje na potrzebny majątek (w tym np. nieruchomości), na zachodzące procesy gospodarcze (zakupy, sprzedaż) i na wielość możliwości opodatkowania. Może ono bowiem obejmować posiadany majątek (nieruchomość, samochód ciężarowy), uzyskiwane dochody oraz wartość dokonywanej sprzedaży. Na tej podstawie można dojść do wniosku, że w życiu gospodarczym powstaje wiele sytuacji, z którymi można łączyć obowiązek zapłaty podatku. Nauczyciel powinien wyjaśnić, że w aspekcie historycznym najłatwiej można było opodatkować majątek. Relatywnie proste jest również opodatkowanie sprzedaży (trudno ją całkowicie ukryć). Najtrudniejszy jest do opodatkowania dochód, ponieważ jego ustalenie wymaga wielu obliczeń. Tak więc, jeżeli podatek musi być nałożony, stosowane są jego różne rodzaje ze względu na przedmiot opodatkowania.

Należy również zaznaczyć, że podatek jest płacony w formie pieniężnej. Źródłem podatku jest zarobek podatnika lub zgromadzony przez niego wcześniej majątek (np. oszczędności).

» Analiza konstrukcji podatku – omówienie elementów podatku na bazie wcześniejszego przykładu – 10 min

Należy wskazać w pierwszej kolejności podmiot opodatkowania, podkreślając, że podatnik ponosi zarówno ciężar podatku (jego majątek

zmniejsza się o kwotę wydaną na podatek), jak i odpowiada za obliczenie i zapłatę podatku. Podmiotem podatku są również jego beneficjenci – Skarb Państwa i jednostki samorządowe.

Następnie nauczyciel objaśnia, czym jest przedmiot opodatkowania, a są to sytuacje życiowe (posiadanie majątku, uzyskiwanie dochodu, sprzedaż produktów) powodujące, że pojawia się obowiązek podatkowy.

Ponadto należy wskazać, że aby ustalić podatek, a więc go obliczyć, potrzebne są parametry obliczeniowe, czyli podstawa opodatkowania i stawka podatku. Ustalenie wartości jest istotnym problemem praktycznym, którym zajmują się osoby odpowiedzialne za rozliczenia. Należy podkreślić, że wysokość podatku zależy nie tylko od stawki, lecz także od wartości podstawy opodatkowania.

W końcu należy omówić możliwe ulgi i odliczenia podatkowe, powołując się na przykłady znanych w Polsce odliczeń (np. w 2012 r. obowiązywała jeszcze ulga internetowa).

» **Przedstawienie konstrukcji podatkowych obowiązujących w Polsce – omówienie podatków zgodnie z układem w prezentacji – 10 min**

Należy przedstawić rodzaje podatku dochodowego, podatku od wydatków oraz podatku majątkowego. Trzeba podkreślić, że podatek dochodowy jest najbardziej upowszechniony, ponieważ dotyczy wielu rodzajów dochodów (praca, emerytura, prawa autorskie, działalność gospodarcza).

» **Przedstawienie i omówienie składek ubezpieczeniowych obowiązujących w Polsce – omówienie składek zgodnie z układem w prezentacji – 10 min**

Należy podkreślić, że składki są powiązane z podatkiem dochodowym. Płacenie składek jest tak samo przymusowe jak płacenie podatków, chociaż są wyjątki (np. ubezpieczenie

chorobowe przedsiębiorców jest dobrowolne). Składki różnią się od podatku tym, że pozwalają na uzyskanie uprawnień do świadczeń (np. emerytury), istnieje oczywiście problem wysokości tych świadczeń. Nie jest to jednak problem rozliczeniowy – na etapie płacenia składek. Składki ubezpieczeniowe są uwzględniane przy rozliczaniu podatku dochodowego od osób fizycznych.

» **Przedstawienie i omówienie procedury rozliczania podatku i składek – omówienie zgodnie z prezentacją – 10 min**

Należy wskazać sekwencję czynności, które powinny być wykonane w celu doprowadzenia do rozliczenia podatku. Należy podkreślić odpowiedzialność podatnika za realizację tych czynności, chociaż samo ich wykonanie może być powierzone innym podmiotom, np. biurowi rachunkowemu.

Należy również omówić terminy realizacji obowiązków rozliczeniowych, przy czym przy rozliczaniu składek ubezpieczeniowych należy pamiętać, że są dwa możliwe terminy: do 10. dnia miesiąca rozliczają się właściciele, którzy nie zatrudniają innych osób, oraz do 15. dnia miesiąca rozliczają się te podmioty, w których są zatrudnieni pracownicy. Ponadto przy rozliczaniu składek do ZUS należy złożyć deklarację rozliczeniową wraz z załącznikami. Deklaracja podatkowa obowiązuje również przy rozliczaniu podatku od towarów i usług (VAT). Nie ma natomiast deklaracji dla podatku dochodowego (składa się jedynie zeznanie roczne PIT-37, PIT-36, PIT-36L z załącznikami). Dobrym źródłem informacji są tutaj strony internetowe Ministerstwa Finansów (www.mf.gov.pl) oraz ZUS-u (www.zus.pl).

» **Analiza przypadku – przedstawienie procedur obliczania podatku dochodowego w różnych wariantach trudności – 15 min**

Obliczanie podatku dochodowego należy przedstawić na przykładach.

PRZYKŁAD 1. USTALENIE PODATKU DOCHODOWEGO OD OSÓB PRAWNYCH

Spółka z o.o. prowadzi działalność usługową – transport towarowy. W 2012 r. zaewidencjonowano przychody w kwocie 250 tys. zł oraz koszty w kwocie 215 tys. zł. Należy obliczyć wysokość podatku, zakładając, że nie ma odliczeń od dochodu.

Rozwiązanie: należy podkreślić, że podstawową trudnością jest ustalenie przychodów i kosztów za pomocą ewidencji księgowej. Można w tym miejscu powołać się na przedmiot działalności i wskazać źródło przychodów (sprzedaż usług transportowych) oraz rodzaje ponoszonych kosztów (paliwo, ubezpieczenie, wynagrodzenia, amortyzacja sprzętu itp.). Po ustaleniu przychodów i kosztów oblicza się dochód: $\text{dochód} = 250\ 000\ \text{zł} - 215\ 000\ \text{zł} = 35\ 000\ \text{zł}$. Podatek: $35\ 000\ \text{zł} \times 19\% = 6650\ \text{zł}$.

Dane obliczeniowe (przychody, koszty, podatek) umieszcza się w zeznaniu rocznym.

PRZYKŁAD 2. USTALENIE PODATKU DOCHODOWEGO OD OSÓB FIZYCZNYCH

Podatnik (podmiot jednoosobowy) prowadzi działalność usługową – transport towarowy. W 2012 r. zaewidencjonowano przychody w kwocie 250 tys. zł oraz koszty w kwocie 215 tys. zł. Należy obliczyć wysokość podatku, zakładając, że podatnik zapłacił składki na ubezpieczenie społeczne w wysokości 1500 zł oraz ubezpieczenie zdrowotne w kwocie 2100 zł.

Rozwiązanie: po ustaleniu w ewidencji przychodów i kosztów można przystąpić do obliczenia podatku. U osób fizycznych możliwe są dwa warianty obliczania podatku – progresywny lub liniowy. Niezależnie od formy podatku dochód ustalany jest zawsze w ten sam sposób! Wariant podatku wybiera podatnik na początku działalności lub na początku każdego roku.

Ustalenie podatku wg formuły liniowej (najłatwiej porównać z podatkiem od osób prawnych):

1. Ustalenie dochodu = przychody – koszty = $250\ 000\ \text{zł} - 215\ 000\ \text{zł} = 35\ 000\ \text{zł}$.
2. Odliczenie od dochodu składki na ubezpieczenie społeczne = 1500 zł (zapłacone składki na ubezpieczenie społeczne – podkreślić, że społeczne – odlicza się od dochodu).
3. Obliczenie podstawy opodatkowania = $35\ 000\ \text{zł} - 1500\ \text{zł} = 33\ 500\ \text{zł}$ (dochód pomniejszony o składki na ubezpieczenie społeczne).
4. Obliczenie podatku od podstawy = $33\ 500\ \text{zł} \times 19\% = 6365\ \text{zł}$ (podatek obliczany wg stawki 19%, a więc stawki liniowej).
5. Odliczenie składek na ubezpieczenie zdrowotne = 2100 zł.
6. Obliczenie zobowiązania podatkowego = $6365\ \text{zł} - 2100\ \text{zł} = 4265\ \text{zł}$.

Ustalenie podatku wg formuły progresywnej (należy porównać z podatkiem liniowym):

1. Ustalenie dochodu = przychody – koszty = $250\ 000\ \text{zł} - 215\ 000\ \text{zł} = 35\ 000\ \text{zł}$.
2. Odliczenie od dochodu składek na ub. społeczne = 1500 zł (zapłacone składki na ub. społeczne – podkreślić, że społeczne – odlicza się od dochodu).
3. Obliczenie podstawy opodatkowania = $35\ 000\ \text{zł} - 1500\ \text{zł} = 33\ 500\ \text{zł}$ (dochód pomniejszony o składki na ubezpieczenie społeczne).
4. Obliczenie podatku od podstawy = $33\ 500\ \text{zł} \times 18\% - 556,02\ \text{zł} = 5473,98\ \text{zł}$ (podatek obliczany wg stawki 18%, a więc niższej stawki skali podatkowej i pomniejszony o ulgę 556,02 zł/rok – ulga ustalona jest w ustawie).
5. Odliczenie składek na ubezpieczenie zdrowotne = 2100 zł.
6. Obliczenie zobowiązania podatkowego = $5473,98\ \text{zł} - 2100\ \text{zł} = 3373,98\ \text{zł}$.
7. Zobowiązanie podatkowe zaokrągla się do pełnych złotych (matematycznie) = 3374 zł.

W podsumowaniu należy wskazać na zróżnicowanie form opodatkowania i konsekwencje tych form.

» Wykonanie ćwiczeń – 15 min

Uczniowie wykonują samodzielnie obliczenia zgodnie ze schematem z przedstawionego przykładu.

ĆWICZENIE 1.

Spółka z o.o. prowadzi działalność produkcyjną – produkcja lamp. W 2012 r. zaewidencjonowano przychody w kwocie 340 tys. zł oraz koszty w kwocie 290 tys. zł. Należy obliczyć wysokość podatku, zakładając, że nie ma odliczeń od dochodu.

Rozwiązanie:

1. Ustalenie dochodu = $340\,000\text{ zł} - 290\,000\text{ zł} = 50\,000\text{ zł}$
2. Obliczenie podatku = $50\,000\text{ zł} \times 19\% = 9500\text{ zł}$

ĆWICZENIE 2.

Podmiot jednoosobowy prowadzi działalność produkcyjną – produkcja lamp. W 2012 r. zaewidencjonowano przychody w kwocie 340 tys. zł oraz koszty w kwocie 290 tys. zł. Należy obliczyć wysokość podatku, zakładając, że nie ma odliczeń od dochodu oraz że podatnik zapłacił składki na ubezpieczenie społeczne w wysokości 1500 zł oraz ubezpieczenie zdrowotne w kwocie 2100 zł.

Rozwiązanie:

Podatek wg formuły liniowej:

1. Ustalenie dochodu = $340\,000\text{ zł} - 290\,000\text{ zł} = 50\,000\text{ zł}$
2. Odliczenie składek na ubezpieczenie społeczne = 1500 zł
3. Podstawa opodatkowania = $50\,000\text{ zł} - 1500\text{ zł} = 48\,500\text{ zł}$
4. Obliczenie podatku = $48\,500\text{ zł} \times 19\% = 9215\text{ zł}$
5. Odliczenie składek na ubezpieczenie zdrowotne = 2100 zł
6. Obliczenie zobowiązania podatkowego = $9215\text{ zł} - 2100\text{ zł} = 7115\text{ zł}$

Podatek wg formuły progresywnej:

1. Ustalenie dochodu = $340\,000\text{ zł} - 290\,000\text{ zł} = 50\,000\text{ zł}$
2. Odliczenie składek na ubezpieczenie społeczne = 1500 zł
3. Podstawa opodatkowania = $50\,000\text{ zł} - 1500\text{ zł} = 48\,500\text{ zł}$
4. Obliczenie podatku = $48\,500\text{ zł} \times 18\% - 556,02\text{ zł} = 8173,98\text{ zł}$
5. Odliczenie składek na ubezpieczenie zdrowotne = 2100 zł
6. Obliczenie zobowiązania podatkowego = $8173,98\text{ zł} - 2100\text{ zł} = 6073,98\text{ zł}$
7. Zobowiązanie podatkowe po zaokrągleniu = 6074 zł

» **Zadanie pracy domowej**

Przedmiotem pracy domowej powinna być analiza treści stron internetowych dotyczących podatków – przykładowo www.mf.gov.pl (strona Ministerstwa Finansów) oraz www.pit.pl. Ponadto uczniowie mogą sami wyszukać interesujące źródła informacji podatkowych.

.....

Zadania do wykonania w ramach pracy domowej:

1. Spółka z o.o. prowadzi działalność handlową – sklep internetowy. W 2012 r. zaewidencjonowano przychody w kwocie 280 tys. zł oraz koszty w kwocie 240 tys. zł. Należy obliczyć wysokość podatku, zakładając, że nie ma odliczeń od dochodu.
2. Podmiot jednoosobowy prowadzi działalność handlową – sklep internetowy. W 2012 r. zaewidencjonowano przychody w kwocie 280 tys. zł oraz koszty w kwocie 240 tys. zł. Należy obliczyć wysokość podatku (wariantowo wg formuły liniowej i progresywnej), zakładając, że podatnik zapłacił składki na ubezpieczenie społeczne 1500 zł oraz ubezpieczenie zdrowotne 2100 zł.
3. Podmiot jednoosobowy prowadzi działalność handlową – sklep ogrodniczy. W 2012 r. zaewidencjonowano przychody w kwocie 390 tys. zł oraz koszty w kwocie 270 tys. zł. Należy obliczyć wysokość podatku (wariantowo wg formuły liniowej i progresywnej), zakładając, że podatnik zapłacił składki na ubezpieczenie społeczne 1500 zł oraz ubezpieczenie zdrowotne 2100 zł. Uwaga: należy uwzględnić progresję podatkową!

Rozwiązania zadań:

Zadanie 1. Podatek dochodowy od osób prawnych

1. Ustalenie dochodu = $280\ 000\ \text{zł} - 240\ 000\ \text{zł} = 40\ 000\ \text{zł}$
2. Obliczenie podatku = $40\ 000\ \text{zł} \times 19\% = 7600\ \text{zł}$

Zadanie 2. Podatek dochodowy od osób fizycznych

Podatek wg formuły liniowej:

1. Ustalenie dochodu = $280\ 000\ \text{zł} - 240\ 000\ \text{zł} = 40\ 000\ \text{zł}$
2. Odliczenie składek na ubezpieczenie społeczne = 1500 zł
3. Podstawa opodatkowania = $40\ 000\ \text{zł} - 1500\ \text{zł} = 38\ 500\ \text{zł}$
4. Obliczenie podatku = $38\ 500\ \text{zł} \times 19\% = 7315\ \text{zł}$
5. Odliczenie składek na ubezpieczenie zdrowotne = 2100 zł
6. Obliczenie zobowiązania podatkowego = $7315\ \text{zł} - 2100\ \text{zł} = 5215\ \text{zł}$

Podatek wg formuły progresywnej:

1. Ustalenie dochodu = $280\ 000\ \text{zł} - 240\ 000\ \text{zł} = 40\ 000\ \text{zł}$
2. Odliczenie składek na ubezpieczenie społeczne = 1500 zł
3. Podstawa opodatkowania = $40\ 000\ \text{zł} - 1500\ \text{zł} = 38\ 500\ \text{zł}$
4. Obliczenie podatku = $38\ 500\ \text{zł} \times 18\% - 556,02\ \text{zł} = 6373,98\ \text{zł}$
5. Odliczenie składek na ubezpieczenie zdrowotne = 2100 zł
6. Obliczenie zobowiązania podatkowego = $9215\ \text{zł} - 2100\ \text{zł} = 4273,98\ \text{zł}$
7. Zobowiązanie podatkowe po zaokrągleniu = 4274 zł

Zadanie 3. Podatek dochodowy od osób fizycznych

Podatek wg formuły liniowej:

1. Ustalenie dochodu = $390\ 000\ \text{zł} - 270\ 000\ \text{zł} = 120\ 000\ \text{zł}$
 2. Odliczenie składek na ubezpieczenie społeczne = 1500 zł
 3. Podstawa opodatkowania = $120\ 000\ \text{zł} - 1500\ \text{zł} = 118\ 500\ \text{zł}$
 4. Obliczenie podatku = $118\ 500\ \text{zł} \times 19\% = 22\ 515\ \text{zł}$
 5. Odliczenie składek na ubezpieczenie zdrowotne = 2100 zł
 6. Obliczenie zobowiązania podatkowego = $22\ 515\ \text{zł} - 2100\ \text{zł} = 20\ 415\ \text{zł}$
-

Podatek wg formuły progresywnej:

1. Ustalenie dochodu = $390\,000\text{ zł} - 270\,000\text{ zł} = 120\,000\text{ zł}$
2. Odliczenie składek na ubezpieczenie społeczne = 1500 zł
3. Podstawa opodatkowania = $120\,000\text{ zł} - 1500\text{ zł} = 118\,500\text{ zł}$
Podstawa opodatkowania przekracza kwotę $85\,528\text{ zł}$, powyżej której podatek obliczany jest wg stawki 32% . Progresja podatkowa ma jednak charakter szczeblowy, co oznacza, że do kwoty nieprzekraczającej $85\,528\text{ zł}$ stosuje się stawkę 18% , a powyżej $85\,528\text{ zł}$ stawkę 32%
4. Obliczenie podatku = $(85\,528\text{ zł} \times 18\% - 556,02\text{ zł}) + (118\,500\text{ zł} - 85\,528\text{ zł}) \times 32\% = 14\,839,02\text{ zł} + 10\,551,04\text{ zł} = 25\,390,06\text{ zł}$
5. Odliczenie składek na ubezpieczenie zdrowotne = 2100 zł
6. Obliczenie zobowiązania podatkowego = $25\,390,06\text{ zł} - 2100 = 23\,290,06\text{ zł}$
7. Zobowiązanie podatkowe po zaokrągleniu = $23\,290\text{ zł}$

2.11 ZNACZENIE *PUBLIC RELATIONS* WE WSPÓŁCZESNYM BIZNESIE

dr Katarzyna Olejczyk-Kita
scenariusz na jedną godzinę lekcyjną (45 min)

CELE Z PODSTAWY PROGRAMOWEJ

- Znajomość pojęcia wizerunek firmy i postępowanie się nim,
- umiejętność wymienienia rodzajów reklamy przydatnych do kształtowania wizerunku firmy,
- umiejętność podania przykładów innych niż reklama działań na rzecz PR,
- umiejętność oceny podjętych działań na rzecz PR na przykładzie konkretnych przedsiębiorstw.

CELE DODATKOWE

Kształtowanie umiejętności:

- prowadzenia dyskusji,
- rozwijania umiejętności pracy w grupie,
- rozwijania umiejętności wyszukiwania informacji z różnych źródeł,
- poznania zagadnień *public relations*,
- lepszego i skuteczniejszego rozpoznawania różnych działań *public relations* przedsiębiorstw.

METODY I NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE

Metody aktywizujące:

- dyskusja nauczająca,
- rozmowa nauczająca,
- praca z tekstem,
- burza mózgów,
- praca w grupie,
- ustna wypowiedź,
- analiza tekstów,
- nauka przez działanie.

Narzędzia:

- e-book,
- Internet,
- media,
- wykład – prezentacja multimedialna.

SPOSÓB SPRAWDZENIA REALIZACJI CELÓW

Sprawdzenie realizacji celów następuje poprzez sprawdzenie zadań domowych i ocenę aktywności ucznia na zajęciach.

PRZEBIEG LEKCJI

Wprowadzenie – 5 min

1. Należy sprawdzić obecność i przedstawić temat.
2. Określenie celu lekcji – należy podkreślić rolę *public relations* w kształtowaniu wizerunku przedsiębiorstwa.
3. Dyskusja wprowadzająca – nauczyciel powinien podać przykład działań *public relations* zaobserwowanych w ostatnim czasie (np. „Czy oglądaliście ostatni mecz między..., co zawodnicy mieli na koszulkach?” lub „Czy zauważyliście, że w serialu... bohaterowie używają telefonu marki...?”). W ten sposób powinna rozpocząć się dyskusja na temat doświadczenia uczniów z *public relations*.

Rozwinięcie – 32 min

4. Pojęcie *public relations* – praca z tekstem, rozmowa wyjaśniająca. Nauczyciel prosi o przeczytanie pierwszego fragmentu tekstu z e-booka i rozpoczyna dyskusję o istocie *public relations*, np. „Czy myślicie, że firmy często stosują PR?”, „Czy możecie podać jakieś przykłady PR?”.
5. Działania służące do kształtowania wizerunku firmy – praca z tekstem, praca własna uczniów, dyskusja o najskuteczniejszych metodach. Należy poprosić uczniów o zapoznanie się z drugą częścią tematu w e-booku lub omówić temat na podstawie prezentacji. Następnie nauczyciel prosi uczniów o zastanowienie się, które z wymienionych działań jest najskuteczniejsze. Po kilku minutach – dyskusja na ten temat.
6. Reklama jako narzędzie wspomagające *public relations* – praca z tekstem, praca uczniów w grupach, dyskusja oceniająca. Należy podzielić uczniów na grupy i każdą grupę poprosić o stworzenie jednej reklamy wspomagającej kształtowanie wizerunku wybranego przedsiębiorstwa. Należy zwrócić uwagę uczniom na tekst w e-booku – wybór odpowiedniego rodzaju reklamy. Następnie uczniowie pokazują swoją pracę, która zostaje omówiona i oceniona przez nauczyciela i uczniów.

7. Działania *public relations* – praca z tekstem, rozmowa wyjaśniająca. Należy polecić uczniom przeczytanie rozdziału w e-booku lub przedstawić slajd o różnych działaniach PR, a następnie przeprowadzić rozmowę na temat przykładów – powinni je podawać zarówno nauczyciel, jak i uczniowie. Przykłady należy oceniać – czy działanie było skuteczne?

Zakończenie – 8 min

8. Czy firmy skutecznie kształtują swój wizerunek? – krótka dyskusja kończąca zajęcia. Należy zwrócić uwagę na wielość działań PR i na to, że czasem wydaje się, że coś robione jest przez przedsiębiorstwa bez celu, a tymczasem są to zazwyczaj działania PR.
9. Poszukujemy przykładów działań PR – praca domowa – to zadanie uczniowie mogą wykonywać w grupach do 3 osób. Należy zwrócić uwagę, że można szukać przykładów w różnych mediach.

ZADANIE ŁATWE:

Należy znaleźć 1 przykład działania *public relations* stosowanego przez przedsiębiorstwo.

ZADANIE ŚREDNIO TRUDNE:

Należy znaleźć 3 przykłady działań *public relations* stosowanych przez jedno przedsiębiorstwo i ocenić ich skuteczność.

ZADANIE TRUDNE:

Należy znaleźć 3 przykłady działań *public relations* stosowanych przez jedno przedsiębiorstwo. Następnie odszukać podobne działania stosowane przez przedsiębiorstwo konkurencyjne i porównać je ze sobą, oceniając ich skuteczność.

2.12 WŁASNA DZIAŁALNOŚĆ GOSPODARCZA – BIZNESPLAN I PROJEKT PRZEDSIĘBIORSTWA

Krzysztof Ćwik
scenariusz na dwie godziny lekcyjne (2x45 min)

CELE Z PODSTAWY PROGRAMOWEJ

- Opis pomysłu na biznes,
- analiza SWOT planowanego przedsięwzięcia i weryfikacja pomysłu,
- wstępna ocena ryzyka,
- biznesplan.

CELE DODATKOWE

Podstawowe:

- umiejętność opisanie pomysłu na własną działalność gospodarczą,
- umiejętność przeprowadzenia analizy SWOT własnego przedsięwzięcia,
- umiejętność opracowania biznesplanu dla wybranego pomysłu,
- umiejętność posługiwania się pojęciami biznesplan, analiza SWOT,
- znajomość podstawowych zasad sporządzania biznesplanu.

Rozszerzające:

- umiejętność dokonania wyboru adekwatnej formy organizacyjno-prawnej przedsiębiorstwa,
- umiejętność wstępnej oceny ryzyka dla planowanego przedsięwzięcia,
- umiejętność opisu składników majątku przedsiębiorstwa niezbędnych do rozpoczęcia planowanej działalności.

Dopełniające:

- umiejętność uzasadnienia potrzeby korzystania z obcych źródeł finansowania,
- umiejętność uzasadnienia konieczności opracowania profesjonalnego biznesplanu.

METODY I NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE

Materiały źródłowe

- e-book,
- literatura uzupełniająca:
 - » Pawlak Z. *Biznesplan – zastosowania i przykłady*. Poltext, Warszawa 2008.
 - » Blackwell E. *Biznesplan od podstaw*. Helion, Gliwice 2005.
 - » Sasin W. *Biznes plan – poradnik praktyczny*. InterFart, Łódź 2003.

METODY I NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE

Metody aktywizujące:

- dyskusja,
- ćwiczenie „Biznesplan”
- ćwiczenie „Analiza SWOT”

Narzędzia:

- tablica,
- materiały pomocnicze,
- prezentacja multimedialna.

SPOSÓB SPRAWDZENIA REALIZACJI CELÓW

Ocenie podlegać będzie:

- stopień przyswojenia wiedzy poszczególnych uczniów na podstawie obserwacji,
- zaangażowanie w ćwiczenie „Czy to dobry pomysł?”,
- zaangażowanie w ćwiczenie „Biznesplan”,
- zaangażowanie w ćwiczenie „Analiza SWOT”.

PRZEBIEG LEKCJI

Etapy lekcji	Zadania	Czas trwania
Faza wstępna	Sprawdzenie obecności	2 min
	Prezentacja tematu i celu lekcji	3 min
	Dyskusja wprowadzająca – sprawdzenie aktualnego stanu wiedzy uczniów z zakresu tematyki lekcji	5 min
Faza główna	Dyskusja na temat charakterystyki dobrych pomysłów na własną działalność gospodarczą	5 min
	Ćwiczenie „Czy to dobry pomysł?”	10 min
	Biznesplan i jego znaczenie dla działalności gospodarczej – dyskusja	10 min
	Ćwiczenie „Biznesplan”	20 min
	Analiza SWOT i jej etapy – systematyzacja wiedzy	5 min
	Ćwiczenie „Analiza SWOT”	20 min
Faza końcowa	Podsumowanie ćwiczenia „Analiza SWOT”	3 min
	Podsumowanie lekcji – wnioski z dyskusji, ocena aktywności	4 min
	Zadanie pracy do samodzielnego wykonania po lekcjach	3 min
Suma		90 min

Faza wstępna – 10 min

Lekcja rozpoczyna się sprawdzeniem obecności uczniów na zajęciach, a potem następuje zaznajomienie ich z tematyką lekcji oraz jej celami. Można to zrobić, wykorzystując slajdy wyświetlane na ekranie lub zapisując poszczególne punkty zajęć na tablicy. Faza wstępna obejmuje również dyskusję wprowadzającą, która nie jest moderowana przez nauczyciela i polega na swobodnej wypowiedzi uczniów obejmującej podstawowe kwestie związane z tematem lekcji. Przykładowe pytania do dyskusji wprowadzającej:

- Jakie zalety i jakie wady ma prowadzenie własnej działalności gospodarczej?
- Co jest ważne, jeśli chcemy rozpocząć własną działalność gospodarczą?
- Co trzeba wziąć pod uwagę przed rozpoczęciem własnej działalności gospodarczej?

Faza główna – 70 min

Fazę główną rozpoczyna dyskusja na temat tego, czym powinien charakteryzować się dobry pomysł na działalność gospodarczą. Uczniowie powinni umieć wymienić cechy dobrego pomysłu, ustalając przedtem, że dobry pomysł to taki, który niesie ze sobą duże prawdopodobieństwo odniesienia sukcesu. Trzeba jednak, o ile w dyskusji taki głos nie padnie, uświadomić uczniom, że czasem sukces biznesowy odnieść można, działając niejako wbrew logice, czego przykładem są np. komputery osobiste, fotografia cyfrowa lub wprowadzone przez firmę IKEA meble do samodzielnego montażu, które zdobyły klientów wbrew opinii fachowców z branży. Tę część lekcji kończy ćwiczenie: „Czy to dobry pomysł?” i dyskusja na temat przygotowanych przez zespoły argumentów.

.....

Trzecią częścią fazy głównej jest zapoznanie uczniów z metodyką analizy SWOT. Wskazane zostaną główne etapy tej analizy oraz sposób rozumowania podczas jej wykonywania. Należy również podkreślić znaczenie wyników analizy SWOT dla przygotowania sprawnego biznesplanu. Aby nauczyć się praktycznego stosowania analizy SWOT, uczniowie wykonują ćwiczenie.

Faza końcowa – 10 min

Faza końcowa lekcji rozpoczyna się od dokonania **oceny** osób zaangażowanych w prowadzone podczas lekcji dyskusje oraz przeprowadzane ćwiczenia zespołowe. Ocena ta może być dokonywana w dwóch wariantach. Pierwszy to całościowa (bez podziału na poszczególne dyskusje i ćwiczenia) ocena indywidualna każdego ucznia lub tylko wyróżniających

się osób. Drugi wariant to dokonanie oceny zespołowej (bez wyróżniania poszczególnych uczniów) oraz uzupełnienie jej o indywidualne oceny tych uczniów, którzy byli szczególnie aktywni podczas pozostałych dyskusji.

Na zakończenie nauczyciel zadaje pracę domową, którą będzie zaprojektowanie swojej własnej działalności gospodarczej. Ćwiczenie można zadać w trzech wersjach:

- łatwej – uczeń ma wybrać rodzaj działalności gospodarczej i uzasadnić swój wybór;
- średnio trudnej – uczeń ma wybrać rodzaj działalności gospodarczej, uzasadnić swój wybór oraz zidentyfikować szanse i zagrożenia dla działalności w tej właśnie branży;
- złożonej – uczeń ma wybrać rodzaj działalności gospodarczej, uzasadnić swój wybór oraz przygotować krótki biznesplan (5–8 stron).

ĆWICZENIE 1

CZY TO DOBRY POMYSŁ?

Do ćwiczenia należy podzielić uczniów na 4, 6 lub 8 zespołów w zależności od liczebności klasy. Następnie zespołom zostają przydzielone pomysły na działalność gospodarczą. Dwa zespoły dostają do przeanalizowania ten sam pomysł, z tym że jeden zespół ma za zadanie przygotować argumenty za pomysłem, a drugi przeciw niemu. Przykładowe pomysły działalności:

- » pizzeria w centrum miasta,
- » obwoźna sprzedaż kanapek na terenie szkoły,
- » wypożyczalnia rowerów,
- » odpłatne wyprowadzanie psów.

Dalsza część fazy głównej poświęcona zostanie biznesplanowi. Uczniowie określają znaczenie biznesplanu dla powodzenia działalności gospodarczej, jego zadania oraz elementy składowe. Po tym wprowadzeniu można przystąpić do ćwiczenia „Biznesplan”, które również będzie wykonywane zespołowo.

ĆWICZENIE 2

BIZNESPLAN

Do ćwiczenia należy podzielić uczniów na (w miarę) równoliczne zespoły, ale nie więcej niż osiem. Następnie zespoły losują część biznesplanu, którą będą miały za zadanie przygotować. Spośród 9 składowych części głównej biznesplanu wykluczona zostaje część 8. „Organizacja przedsiębiorstwa”.

- » Opis planowanej działalności
- » Opis produktu
- » Analiza odbiorców
- » Analiza konkurentów
- » Opis działań marketingowych
- » Opis działań produkcyjnych i zaopatrzeniowych
- » Lokalizacja
- » Plan finansowy

Następnie uczniowie zostają poinformowani, dla jakiej działalności gospodarczej (wszyscy dla tej samej) przygotowują wylosowane wcześniej części biznesplanu. Przykładowe działalności gospodarcze do przygotowania w formie biznesplanu (można również wykorzystać te z ćwiczenia „Czy to dobry pomysł?”:

- » rowerowe usługi kurierskie,
- » wypożyczalnia kostiumów na bale przebierańców,
- » spożywczy sklep internetowy,
- » produkcja i sprzedaż okolicznościowych kubków i koszulek (np. z imionami klientów).

Po zakończeniu pracy w grupie zespoły prezentują przygotowane przez siebie części biznesplanu. Części te zapewne będą się różnić co do założeń początkowych, a w związku z tym nie będą ze sobą kompatybilne. Będzie to jednak korzystne, gdyż w toku dyskusji pomiędzy zespołami, uczniowie w większym stopniu opanują technikę ich opracowywania dla projektowanej działalności gospodarczej.

Ćwiczenie to można również wykonać w takiej wersji, aby uniknąć opisanej wcześniej sytuacji. Uczniowie są wtedy proszeni, aby przed rozpoczęciem przygotowywania przez nich części biznesplanu, wspólnie wypracowali założenia początkowe, które powinny znaleźć się w części 1. W tym wariancie ćwiczenia ta część biznesplanu nie jest rozlosowywana wśród zespołów.

Ćwiczenie należy oceniać, biorąc pod uwagę zaangażowanie zespołu w sformułowanie wylosowanej części biznesplanu oraz to, czy jest ona w miarę kompletna i odpowiednio uargumentowana. Uczniowie będą posługiwać się hipotetycznymi wielkościami ekonomicznymi, więc nie może być to podstawą do oceny. Należy jednak zwrócić uczniom uwagę, że nie mogą one rażąco odbiegać od prawdopodobnych wielkości rzeczywistych.

ĆWICZENIE 3.

ANALIZA SWOT

Do ćwiczenia należy podzielić uczniów na cztery lub osiem w miarę równolicznych zespołów. Każdy zespół dostaje do opracowania jeden element analizy SWOT: identyfikację mocnych stron, identyfikację słabych stron, identyfikację szans oraz identyfikację zagrożeń. Obiektem analizy jest szkoła, do której uczęszcza klasa. Należy wyjaśnić uczniom, że powodzenie szkoły zależy od liczby kandydatów do nauki i pod tym kątem powinni oni dokonywać analizy SWOT.

Po przygotowaniu przez zespoły wskazanych im części analizy SWOT następuje druga faza ćwiczenia – prezentacje. Zespoły przedstawiają efekty swojej pracy, które zapisują w syntetycznej formie na tablicy. Należy zwracać uwagę na częsty błąd – mylenie mocnej strony (wnętrze organizacji) z szansą (otoczenie) oraz słabej strony (wnętrze organizacji) z zagrożeniem (otoczenie).

Trzecia faza ćwiczenia to negocjacje. Uczniowie zostają poinformowani, że te zespoły, które przygotowywały słabe strony i zagrożenia, to kupujący szkołę i zależy im na jak najniższej cenie. Zespoły, które przygotowywały mocne strony i szanse, to sprzedający szkołę i im z kolei zależy na jak najwyższej cenie. Podczas dyskusji ci pierwsi będą starać się umniejszać bądź zupełnie niwelować przedstawiane wcześniej mocne strony i szanse, za to uwypuklać słabe strony i zagrożenia. Druga część klasy będzie przedstawiać argumenty odwrotne. Te z przedstawionych wcześniej mocnych i słabych stron oraz szans i zagrożeń, co do których w toku dyskusji padnie najwięcej istotnych zastrzeżeń, zostaną z tablicy wykreślone (zmazane).

Pozostałe będą stanowić kanwę dla ostatniej fazy ćwiczenia – formułowania proponowanych działań, przy założeniu, że wszystkie zespoły są w tej fazie ćwiczenia zainteresowane rozwojem szkoły. Uczniowie, wykorzystując metodykę analizy SWOT i pozostawione na tablicy silne i słabe strony oraz szanse i zagrożenia, proponują działania, które powinny ich zdaniem zostać podjęte w celu rozwoju szkoły. Nauczyciel, jako osoba lepiej zorientowana w rzeczywistej sytuacji, może informować o nierealności niektórych pomysłów, ale powinien czynić to tylko w wyjątkowych sytuacjach.

2.13 PROCEDURY I TRYB POSTĘPOWANIA ZWIĄZANE Z ZAKŁADANIEM PRZEDSIĘBIORSTWA

Krzysztof Ćwik
scenariusz na dwie godziny lekcyjne (2x45 min)

CELE Z PODSTAWY PROGRAMOWEJ:

Procedura rejestracji działalności, wybór formy opodatkowania podatkiem dochodowym z tytułu prowadzenia działalności gospodarczej.

CELE DODATKOWE:

Podstawowe:

- umiejętność zarejestrowania firmy w wariantcie najprostszym jako jednoosobowy przedsiębiorca,
- umiejętność wyszukiwania przepisów prawa w zakresie prowadzenia własnej działalności gospodarczej i ich interpretacji.

Rozszerzające:

- umiejętność wypełnienia niezbędnych dokumentów, potrzebnych do rejestracji i prowadzenia działalności gospodarczej.

Dopełniające:

- umiejętność dokonania wyboru najkorzystniejszej formy opodatkowania planowanej działalności.

METODY I NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE

Materiały źródłowe:

- podręcznik,
- e-book,
- literatura uzupełniająca:
 - » Bjorn L, Młodzikowska D. *Jak założyć i samodzielnie prowadzić jednoosobową*

działalność gospodarczą. BL Info, Gdańsk 2012.

- » Jeleńska A. *Własna firma: jak założyć i prowadzić*. Wszechnica Podatkowa, Kraków 2012.

Metody aktywizujące:

- dyskusja,
- ćwiczenie „Jakie wybrać kody?”,
- ćwiczenie „Wypełniamy CEIDG-1”,
- ćwiczenie „Którą formę wybrać?”.

Narzędzia:

- tablica,
- kopie formularza CEIDG-1 w formie drukowanej,
- Polska Klasyfikacja Działalności w formie drukowanej,
- prezentacja multimedialna.

SPOSÓB SPRAWDZENIA REALIZACJI CELÓW

Ocenie podlegać będą:

- stopień przyswojenia wiedzy poszczególnych uczniów na podstawie obserwacji,
- zaangażowanie w ćwiczenie „Jakie wybrać kody?”,
- zaangażowanie w ćwiczenie „Wypełniamy CEIDG-1”,
- zaangażowanie w ćwiczenie „Którą formę wybrać?”.

PRZEBIEG LEKCJI

Etapy lekcji	Zadania	Czas trwania
Faza wstępna	Sprawdzenie obecności	2
	Przedstawienie tematu i celu lekcji	3
	Dyskusja wprowadzająca – sprawdzenie aktualnego stanu wiedzy uczniów z zakresu tematyki lekcji	5
Faza główna	Zapoznanie uczniów z założeniami Polskiej Klasyfikacji Działalności i uzasadnienie znaczenia właściwego wyboru kodów w chwili rozpoczynania działalności gospodarczej	10
	Ćwiczenie „Jakie wybrać kody?”	15
	Omówienie formularza CEIDG-1 oraz wariantów złożenia go w Urzędzie Gminy	10
	Ćwiczenie „Wypełniamy CEIDG-1”	10
	Omówienie form opodatkowania podatkiem dochodowym w przypadku prowadzenia jednoosobowej działalności gospodarczej ze szczególnym naciskiem na ich wady i zalety	15
	Ćwiczenie „Którą formę wybrać?”	10
Faza końcowa	Podsumowanie ćwiczenia „Którą formę wybrać?”	3
	Podsumowanie lekcji – wnioski z dyskusji, ocena aktywności	4
	Zadanie pracy do samodzielnego wykonania po lekcjach	3
	Suma	90

Faza wstępna – 10 min

Początek lekcji obejmuje sprawdzenie obecności uczniów na zajęciach i zaznajomienie ich z tematyką lekcji oraz jej celami. Można to zrobić, wykorzystując slajdy wyświetlane na ekranie lub zapisując poszczególne punkty zajęć na tablicy. Fazę wstępną kończy dyskusja wprowadzająca, która nie jest moderowana przez nauczyciela i polega na swobodnej wypowiedzi uczniów na podstawowe kwestie związane z tematem lekcji. Przykładowe pytania do dyskusji wprowadzającej:

- Czy łatwo jest zarejestrować działalność gospodarczą w Polsce?
- Co jest najtrudniejszego w procedurze rejestracji własnej działalności gospodarczej?

Faza główna – 70 min

Fazę główną rozpoczyna dyskusja na temat tego, jak ważne z formalnego punktu widzenia jest właściwe określenie zakresu działalności nowo rejestrowanej działalności gospodarczej. Uczniowie zapoznają się z Polską Klasyfikacją Działalności i analizują sekcje oraz grupy. Można poprosić uczniów, aby wymieniali różne rodzaje działalności gospodarczej, a następnie próbowali ustalić, jaki kod PKD miałby zastosowanie do danej działalności. Tę część lekcji kończy ćwiczenie „Jakie wybrać kody?” i dyskusja na temat przygotowanych przez zespoły argumentów.

ĆWICZENIE 1.

JAKIE WYBRAĆ KODY?

Do ćwiczenia należy podzielić uczniów na 4, 6 lub 8 zespołów – w zależności od liczebności klasy. Następnie zespoły otrzymują do przeanalizowania różne rodzaje działalności gospodarczych, do których mają dopasować kod PKD. Uczniowie otrzymują jednak tylko główną domenę działalności i ich zadaniem jest rozszerzyć ten zakres tak, aby we wniosku rejestracyjnym zawrzeć wszystko to, czym firma może się zajmować, np.: główna domena – produkcja lodów (PKD 10.52.Z), ale w sytuacji, gdy chcielibyśmy te lody sprzedawać klientom detalicznym, musimy rozszerzyć zakres działalności o sprzedaż detaliczną pieczywa, ciast, wyrobów ciastkarskich i cukierniczych prowadzoną w wyspecjalizowanych sklepach (PKD 47.24.Z) oraz o restauracje i inne stałe placówki gastronomiczne (PKD 56.10.A).

Zadaniem uczniów jest więc nie tylko znalezienie odpowiednich kodów PKD, lecz także przeanalizowanie tego, co może mieścić się w danej działalności gospodarczej. Propozycje każdego zespołu można zapisywać na tablicy, a następnie poprosić o uargumentowanie swoich wyborów. W sytuacji, gdy między zespołami wystąpią rozbieżności, można zainicjować dyskusję, która pozwoli na poznanie toku rozumowania oponentów.

Przy wyborze głównych działań do analizy można skorzystać z poniższej listy:

1. Projektowanie stron internetowych.
2. Prowadzenie nadmorskiego pensjonatu.
3. Prowadzenie pizzerii.
4. Sprzedaż pamiątek związanych z regionem zamieszkania.

Dalsza część fazy głównej poświęcona zostanie procedurze rejestracji firmy. Uczniowie poznają dokładną drogę, którą należy pokonać, aby zarejestrować przedsiębiorstwo w formie jednoosobowej działalności gospodarczej. Należy podkreślić, że najważniejszym elementem rejestracji firmy jest właściwe wypełnienie formularza CEIDG-1. Formularz można wyświetlić na ekranie lub rozdać uczniom jego drukowaną

wersję. Należy omówić poszczególne rubryki formularza tak, aby można było przejść do wykonania przez uczniów ćwiczenia „Wypełniamy CEIDG-1”. Ze względu na wagę decyzji informujemy uczniów, że rubryka dotycząca wyboru formy opodatkowania ma pozostać pusta, gdyż ten temat zostanie omówiony oddzielnie w dalszej części lekcji.

ĆWICZENIE 2.

WYPEŁNIAMY CEIDG-1

W zależności od stopnia zaawansowania uczniów ćwiczenie to może być wykonywane indywidualnie lub zespołowo. W tym drugim przypadku trzeba jednak zadbać o to, żeby zespoły nie były zbyt liczne, tak aby wszyscy uczniowie mieli możliwość dokładnego zapoznania się z formularzem.

Uczniowie otrzymują drukowaną wersję formularza CEIDG-1 i próbują wypełnić go samodzielnie. Sami też wybierają hipotetyczną działalność, którą chcą zarejestrować, i muszą dobrać odpowiednie kody PKD. W trakcie ćwiczenia dopuszczalne jest zadawanie pytań przez uczniów na bieżąco. W sytuacji, gdy większość z nich ma kłopot z wypełnieniem konkretnej rubryki, należy wyjaśnić wątpliwości na forum całej klasy.

Ćwiczenie kończy się dyskusją na temat tego, co było szczególnie trudne lub niezrozumiałe. Dodatkowo można zapytać uczniów, jaką formę złożenia wniosku wybraliby i dlaczego.

Trzecią częścią fazy głównej jest zapoznanie uczniów z dostępnymi formami opodatkowania podatkiem dochodowym. Wyjaśnione zostają pojęcia karty podatkowej, ryczałtu ewidencjonowanego oraz dwóch wersji opodatkowania na zasadach ogólnych – wg stawek progresywnych i podatkiem liniowym. Należy podkreślić, że istnieją pewne ograniczenia w stosowaniu każdej z tych form oraz to, że każda z nich wymaga odmiennego prowadzenia ewidencji księgowej. Aby unaocznic praktyczne znaczenie wyboru formy opodatkowania, uczniowie wykonują ćwiczenie „Którą formę wybrać?”.

ĆWICZENIE 3.

KTÓRĄ FORMĘ WYBRAĆ?

Uczniowie otrzymują uproszczoną wersję kalkulacji działalności przedsiębiorstwa budowlanego prowadzonego w formie jednoosobowej działalności gospodarczej. Ich zadaniem jest obliczenie, jakie będą obciążenia podatkiem dochodowym w każdej z czterech form opodatkowania i wybór najkorzystniejszego wariantu oraz uzasadnienie (obliczenie), dlaczego pozostałe byłyby mniej korzystne. Ćwiczenie kończy się dyskusją – od czego w głównej mierze powinna zależeć decyzja o wyborze takiej, a nie innej formy opodatkowania. Treść ćwiczenia można wyświetlić na slajdzie, aby przed przystąpieniem do rozwiązania uczniowie mogli zadać pytania, które wyjaśnią wstępne wątpliwości.

Treść ćwiczenia:

Pan Iksiński prowadzi zarejestrowane we Wrocławiu przedsiębiorstwo budowlane w formie jednoosobowej działalności gospodarczej. W swojej firmie pan Iksiński zatrudnia dwóch pracowników i nie ma żadnych możliwości dokonania odliczeń od podatku poza kosztami działalności przedsiębiorstwa. W 2013 r. szacuje, że uzyska 400 000 zł przychodu, a jego koszty wyniosą 348 000 zł. Kwota wolna od podatku, w przypadku wyboru opodatkowania na zasadach ogólnych wg stawek progresywnych wynosi 3091 zł. Zgodnie z obowiązującymi regulacjami, pan Iksiński może skorzystać z wszystkich czterech form opodatkowania. W przypadku wyboru karty podatkowej zapłaci fiskusowi 910 zł miesięcznie. Jeśli wybierze ryczałt, stawka podatkowa wyniesie 5,5%. Stawka podatku liniowego to 19%, a w przypadku wyboru stawek progresywnych, do wysokości 85 528 zł dochodu stawka ta wynosi 18%. Która z form opodatkowania będzie dla niego najkorzystniejsza i dlaczego?

Rozwiązanie:

1. Karta podatkowa
 $910 \text{ zł} \times 12 \text{ miesięcy} = 10\,920 \text{ zł}$
2. Ryczałt ewidencjonowany
 $5,5\% \times 400\,000 \text{ zł} = 22\,000 \text{ zł}$

3. Zasady ogólne wg stawek progresywnych
 $400\,000 \text{ zł} - 348\,000 \text{ zł} = 52\,000 \text{ zł}$
 $52\,000 \text{ zł} - 3091 \text{ zł (kwota wolna)} =$
 $= 48\,909 \text{ zł}$
 $18\% \times 48\,909 \text{ zł} = 8803,62 \text{ zł}$

4. Podatek liniowy
 $19\% \times 52\,000 \text{ zł} = 9880 \text{ zł}$

Odp. Najkorzystniejsze jest w tym przypadku rozliczanie się na zasadach ogólnych wg stawek progresywnych.

Faza końcowa – 10 min

Faza końcowa lekcji rozpoczyna się od dokonania oceny osób zaangażowanych w prowadzone podczas lekcji dyskusje oraz przeprowadzane ćwiczenia. Ocena ta może być dokonywana w dwóch wariantach. Pierwszy to całościowa (bez podziału na poszczególne dyskusje i ćwiczenia) ocena indywidualna każdego lub tylko wyróżniających się uczniów. Drugi wariant to dokonanie ocen zespołowych (bez wyróżniania poszczególnych uczniów) oraz uzupełnienie jej o indywidualne oceny tych uczniów, którzy byli szczególnie aktywni podczas dyskusji.

Na zakończenie zadajemy pracę domową, którą będzie formalizacja swojej projektowanej działalności gospodarczej. Ćwiczenie można zadać w trzech wersjach:

- » **ŁATWEJ** – uczeń ma wybrać rodzaj działalności gospodarczej (niewymienianej na lekcji) i odpowiednio dobrać do niej kody PKD, pamiętając o możliwie szerokim (ale uzasadnionym logicznie i merytorycznie) zakresie przewidywanych działań;
- » **ŚREDNIO TRUDNEJ**: – dodatkowo (w stosunku do wersji łatwej) uczeń powinien znaleźć w aktach prawnych regulacje, które powiedzą, które formy opodatkowania będą możliwe do zastosowania w wybranej formie działalności;
- » **ZŁOŻONEJ** – dodatkowo (w stosunku do wersji średnio trudnej) uczeń powinien zaprojektować przychody i koszty w pierwszym roku działalności i w oparciu o nie dokonać niezbędnych obliczeń, które wykażą, jaka forma opodatkowania będzie w tym przypadku najkorzystniejsza.

2.14 ETYKA W BIZNESIE

dr inż. Aleksandra Sus

scenariusz na jedną godzinę lekcyjną (45 min)

CELE Z PODSTAWY PROGRAMOWEJ

Priorytetowym celem lekcji jest przedstawienie uczniom norm i zasad etycznych postępowania w biznesie skierowanych zarówno do wnętrza, jak i otoczenia przedsiębiorstwa. Uczniowie poznają takie pojęcia jak: etyka, norma społeczna i prawna, lobbing oraz korupcja. Ponadto będą umieli wskazać przejawy nieetycznej walki konkurencyjnej oraz odróżnić lobbing etyczny od nadużywania tego typu działań w formie nieetycznych zachowań.

CELE DODATKOWE

Cele dodatkowe związane są z formą prowadzenia zajęć w postaci uczenia przez działanie. Należą do nich: nabycie umiejętności pracy w zespole, uzyskiwanie w ten sposób efektu synergicznego, prowadzenia dyskusji – w tym również moderowania, a także prawidłowego stosowania zasad komunikacji werbalnej i niewerbalnej. Dzięki zastosowaniu aktywnych form rozwiązywania problemów organizacyjnych jest uzyskiwany wzrost kreatywności uczniów i odejście od odtwórczych metod. Nacisk na pracę w zespole kształtuje w uczniach

mechanizmy odpowiedzialności za podejmowane decyzje, hamuje opór przed dzieleniem się pomysłami oraz wzmacnia samoidentyfikację i pozytywną samoocenę jednostki.

METODY I NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE

Wykorzystywane metody pracy: ćwiczenia decyzyjne, krzyżówka, test.

Formy pracy: praca grupowa (dyskusje, rozwiązywanie problemu i ćwiczenia) oraz indywidualna (krzyżówka, test).

Narzędzia: materiały źródłowe (*case study*, ćwiczenie, krzyżówka), e-book, Internet, prasa, prezentacja multimedialna, literatura.

SPOSÓB SPRAWDZENIA REALIZACJI CELÓW

Ocenie będzie podlegać:

- aktywność ucznia na lekcji,
- poprawność wykonania zadań na lekcji (studium przypadku oraz test),
- aktywność pracy w grupie,
- poprawność wykonania zadania w domu: krzyżówka.

PRZEBIEG LEKCJI

1. Sprawdzenie obecności.
2. Prezentacja dwóch pierwszych slajdów:
 - » temat lekcji – **slajd nr 1**,
 - » cele zajęć – **slajd nr 2**.
3. **Slajd nr 3** – sytuacja problemowa wprowadzająca do tematyki (tekst ćwiczenia): Johnson & Johnson, praca w grupach, czas 10 min.
4. Dyskusja z uczniami o tym, jak rozumieją etyczne zachowania (ogólnie), posegregowanie odpowiedzi i zapisanie wyników na tablicy. Wykorzystanie analogii do etyki w celu zdefiniowania etyki biznesu i na koniec prezentacja **slajdu nr 4** z definicją.
5. **Slajd nr 5** – omówienie z uczniami przykładów działań etycznych w przedsiębiorstwie i podkreślenie, że takie działania nie należą do obowiązków jedynie pracodawcy i menedżerów, ale także pracowników.
6. **Slajd nr 6** – przedstawienie uczniom ćwiczenia 1. Uczniowie mają 20 min na zastanowienie się nad problemem etycznych i nieetycznych działań w przedsiębiorstwie z punktu widzenia różnych podmiotów w otoczeniu.
7. **Slajd nr 7** – wyjaśnienie uczniom, czym są normy społeczne i prawne, nawiązanie do kolejnego slajdu i do regulacji prawnych w obszarze działalności gospodarczej.
8. Dyskusja z uczniami o zachowaniach nieetycznych wobec konkurencji na rynku. Przedstawienie sytuacji z Hondy, Boeinga i Caterpillara (e-book). Próba uzyskania od uczniów odpowiedzi na pytanie, czy znają firmę, która stosuje takie praktyki wobec konkurencji. Zapisanie wyników na tablicy. Czas: 5 min; **slajd nr 8**.
9. **Slajd nr 9** – wyjaśnienie pojęcia lobbying i korupcja, zaakcentowanie faktu, że samo pojęcie, jeśli nie jest związane z działaniami korupcyjnymi, nie ma kontekstu negatywnego.
10. **Slajd nr 10** – podsumowanie rozważań na temat etyki w biznesie. Uczniowie sami odpowiadają na pytanie: Dlaczego etyka w biznesie jest taka istotna? Spisanie na tablicy wyników odpowiedzi. Czas: 5 min.
11. **Slajd nr 11** – podsumowanie rozważań na temat etyki w biznesie.
12. **Slajd nr 12** – zadanie domowe w formie krzyżówki. Test z zakresu etyki biznesu przeprowadzony na następnych zajęciach w formie sprawdzenia wiedzy. Czas na test: 5 min.

ĆWICZENIE 1.

ETYCZNE A NIEETYCZNE ZACHOWANIA

POZIOM ŚREDNIO TRUDNY

POLECENIE

Podaj po 3 przykłady działań etycznych i nieetycznych w stosunku do podmiotów wymienionych w poniższej tabeli.

Podmiot	Przykłady działań etycznych	Przykłady działań nieetycznych
Pracownicy firmy		
Klienci firmy		
Partnerzy biznesowi		
Środowisko naturalne		
Lokalne społeczności		

Wskazówki do wykonania zadania:

1. Zadanie proszę wykonać w grupach 4–5-osobowych.
2. Czas realizacji zadania nie powinien wynieść więcej niż 20 minut.

ĆWICZENIE 2.

ROZWIĄŻ PROBLEM: JOHNSON & JOHNSON¹

POZIOM TRUDNY

Tylenol to amerykańska nazwa leku znanego w Europie, jako paracetamol. Na początku lat 80. firma podjęła decyzję o wycofaniu wszystkich tabletek znajdujących się we wszystkich aptekach w USA. Miało to związek z oskarżeniem, że kilka opakowań leku zostało zatrutych cyjankiem, w wyniku czego zmarło 7 osób w okolicach Chicago. Konsultanci odradzali podjęcie takiej decyzji, a prezes zarządu był nieuchwytny (podobno leciał samolotem). Menedżerowie jednak podjęli decyzję o wycofaniu leku. Pytanie dlaczego to zrobili bez konsultacji z prezesem?

Robert Wood Johnson, prezes zarządu w latach 1932–1963, sformułował podstawowe zasady działalności firmy, które stały się credo dla wszystkich jego pracowników, również na późniejsze lata funkcjonowania przedsiębiorstwa. Zgodnie z nimi nadrzędnym celem firmy jest dbałość o osoby, które używają jej produktów, w drugiej kolejności firma jest odpowiedzialna za swoich pracowników, w trzeciej za środowisko naturalne i społeczeństwo. Na czwartym, ostatnim, miejscu są akcjonariusze firmy. Johnson uważał, że jeżeli firma wywiąże się ze swoich zobowiązań w stosunku do trzech pierwszych podmiotów, to akcjonariusze będą zadowoleni. Tym credo właśnie kierowali się menedżerowie, podejmując decyzję o wycofaniu tylenolu.

Koszt wycofania lekarstwa z rynku w 1982 roku wyniósł 150 milionów dolarów. Wiele osób uważało, że firma nie będzie w stanie podnieść się po takiej porażce. Pomimo tej katastroficznej wizji Johnson & Johnson odzyskała dawną pozycję na rynku, właśnie dzięki tej ryzykownej, ale odważnej decyzji.

POLECENIE

Zastanów się, jakie byłyby konsekwencje, gdyby prezes zarządu firmy Johnson & Johnson nie leciał samolotem, udałoby się z nim skontaktować i podjąłby inną niż jego menedżerowie decyzję? Czy firma nadal istniałaby na rynku? Czy warto podejmować decyzje warte miliony dolarów, żeby prowadzić etyczny biznes?

Wskazówki do wykonania zadania:

1. Zadanie proszę wykonać w grupach 4–5-osobowych.
2. Czas realizacji zadania nie powinien wynieść więcej niż 20 minut.

¹ Na podstawie informacji zawartych w: K. Kietliński, V. Martinez Reyes, T. Oleksyn, Etyka w biznesie i zarządzaniu, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2005, s. 138.





być przedsiębiorczym



PIENIĄDZ I BANKOWOŚĆ

3.1.1 PIENIĄDZ W GOSPODARCE – FORMA I FUNKCJE

dr Marek Pauka

scenariusz na jedną godzinę lekcyjną (45 min)

CELE Z PODSTAWY PROGRAMOWEJ

Cele lekcji odpowiadają szczegółowym wymaganiom, które są zawarte w podstawie programowej. Wymienić należy przede wszystkim umiejętności:

- rozróżniania form pieniądza,
- definiowania podstawowych pojęć związanych z wykorzystaniem pieniądza w gospodarce,
- wyjaśniania funkcji, które pieniądz pełni w gospodarce.

CELE DODATKOWE

Dzięki analizie praktycznych aspektów funkcjonowania w gospodarce pieniądza w różnej postaci, od towarowej poprzez papierową do elektronicznej, uczniowie będą mogli poznać współczesne substytuty pieniądza. Poprzez częściowo abstrakcyjne zadania nauczyciel będzie rozwijał wyobraźnię, wpływał na otwartość umysłu, wymianę zdań, argumentowanie za i przeciw opiniom.

Materiał udostępniony na portalu i w e-booku nie jest podstawą do przeprowadzenia lekcji, a jedynie wspomaga proces jej przygotowania.

METODY I NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE

W trakcie lekcji nauczyciel będzie korzystał z następujących metod pracy:

- pogadanka,

- wykład z elementami dyskusji,
- prezentacja,
- praca z materiałem źródłowym,
- praca z tekstem (karty dydaktyczne, układanki, rozsypanki wyrazowe itp.).

W przygotowaniu lekcji pomocne będą (poza książką i e-bookiem) publikacje dostępne w Internecie oraz artykuły z prasy specjalistycznej.

W szczególności polecane są:

- Portal Edukacji Ekonomicznej www.nbpportal.pl,
- Sedillot R. *Moralna i niemoralna historia pieniądza*. Wydawnictwo WAB, Warszawa 2010,
- Schaal P. *Pieniądz i polityka pieniężna*. PWE, Warszawa 1996,
- zielone strony „Rzeczypospolitej”,
- Strona Narodowego Banku Polskiego o zabezpieczeniu banknotów http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/banknoty_i_monety/zabezpieczenia.html,
- Strona Narodowego Banku Polskiego o banknotach obiegowych http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/banknoty_i_monety/banknoty_obiegowe.html.

SPOSÓB SPRAWDZENIA REALIZACJI CELÓW

Najważniejszym celem jest aktywizacja uczniów. Poszczególne zadania wymagają coraz intensywniejszej pracy w grupie. Współpraca pozwala na szybkie ukończenie zadań, a ich poprawne wykonanie będzie świadczyć o przy-

gotowaniu się uczniów do zajęć oraz o realizacji celów.

Cele będą realizowane również wówczas, gdy uczniowie będą zabierać głos w dyskusjach po każdym ćwiczeniu, częściowo powtarzając (utrwalając) wiedzę poprzez syntetyczne podsumowania. Dlatego sugerowane rozwiązanie to wprowadzenie punktów za aktywność w czasie dyskusji.

PRZEBIEG LEKCJI

Przed zajęciami uczniowie powinni otrzymać zadanie domowe:

- zapoznanie się z polskimi banknotami,
 - zapoznanie się z zabezpieczeniami polskich banknotów i monet.
1. Sprawdzenie obecności.
 2. Przedstawienie tematu i celu lekcji.
 3. Podział klasy na podgrupy, od 2 do 5 osób w grupie (optymalna liczba osób: 3).



ĆWICZENIE 1.

Rozpoznawanie banknotów – elementy wspólne i różnice – **załącznik 1.**

Uczniowie otrzymują wydruki, na których znajdują się obie strony banknotów polskich. Każda grupa otrzymuje wydruki dwóch różnych banknotów. Zadanie polega na:

- » znalezieniu jak największej liczby cech wspólnych wszystkich banknotów,
- » wskazaniu jak największej liczby różnic między banknotami.

4. Podsumowanie ćwiczenia. Przedstawiciele grup omawiają cechy wspólne i różnice.

ĆWICZENIE 2.

Zabezpieczenia banknotów – **załącznik 2.**

Do przeprowadzenia zadania potrzebne będą banknoty 10-złotowe. Zadaniem uczniów będzie znalezienie jak największej liczby zabezpieczeń.

5. Podsumowanie ćwiczenia. Ochotnicy przedstawiają rodzaje zabezpieczeń.

ĆWICZENIE 3.

Czy znasz monety i banknoty obiegowe? Zgadywanka.

Nauczyciel zadaje kolejno pytania z dwiema odpowiedziami. Zadaniem uczniów jest wskazanie, o którą monetę albo banknot chodzi – **załącznik 3.**

ĆWICZENIE 4.

Funkcje pieniądza. Układanka.

Zadanie polega na dopasowaniu opisów funkcji pieniądza do opisanych sytuacji, w których występuje pieniądz. Przedstawione w załączniku prostokąty z opisami należy wyciąć i dopasować

opis do funkcji. W niektórych przypadkach różne obiekty pełnią kilka funkcji zarezerwowanych dla pieniądza.

ĆWICZENIE 5.

Dyskusja moderowana.

Nauczyciel wciela się w rolę moderatora. Można pokrótce omówić historię pieniądza od towarowego do elektronicznego, zwracając uwagę przede wszystkim na funkcje pełnione przez pieniądz i na jego cechy.

Następnie nauczyciel proponuje wyobrażenie sobie sytuacji, że z powodu kryzysu na rynkach finansowych rządy decydują się na wycofanie pieniądza papierowego, aby zaoszczędzić na kosztach emisji.

- Co mogłoby go zastąpić? Czy tylko pieniądz elektroniczny?
- Jak wyglądałoby życie osób, które nie mają kont bankowych?
- Co by się stało, gdyby nastąpił tzw. blackout, czyli wyłączenie prądu na dużą skalę?
- W jaki sposób dokonywalibyśmy płatności na bazarze albo kupując grzyby i miód u przydrożnego handlarza?
- Co z szarą strefą i praniem brudnych pieniędzy?
- Czy ludzie nadal by oszczędzali do przysłowiowej skarpety? Jeśli tak, to co?

6. Podsumowanie dyskusji.

7. Podsumowanie treści zajęć. Zadanie pytań sprawdzających. Ocena pracy uczniów.

ZADANIE DOMOWE

Do zastanowienia się w domu:

Jakie funkcje we współczesnej gospodarce pełnią:

- karty upominkowe, którymi można płacić w sklepach (takie karty mają np. sieci odzieżowe czy Empik),
- karty prepaidowe,
- debetowe karty bankomatowe,
- karty lojalnościowe (np. w sieciach odzieżowych, w sieciach stacji paliwowych itp.),
- karty kredytowe.

Co jeszcze pełni dziś funkcję pieniądza?

ZAŁĄCZNIK 1.

RÓŻNICE I PODOBIENSTWA MIĘDZY BANKNOTAMI

Podobieństwa

Lp.	Cecha banknotu

Różnice

Cecha banknotu	Banknot 1.	Banknot 2.

ZAŁĄCZNIK 2.

RODZAJE ZABEZPIECZEŃ STOSOWANYCH W BANKNOTACH

Lp.	Rodzaj zabezpieczenia

ZAŁĄCZNIK 3.

ZGADYWANKA

Lp.	Pytanie	Odpowiedź do wyboru	Prawidłowa odpowiedź
1.	Która moneta ma ząbkowany brzeg?	1 gr czy 2 gr	1 gr
2.	Która moneta ma brzeg gładki?	1 zł czy 2 zł	2 zł
3.	Która moneta jest cięższa?	5 gr czy 10 gr	5 gr
4.	Która moneta jest zrobiona z mosiądzu?	5 gr czy 20 gr	5 gr
5.	Który banknot jest oznaczony trójkątem?	50 zł czy 200 zł	200 zł
6.	Na którym banknocie jest portret władcy, który nie ma korony?	10 zł czy 50 zł	10 zł (Mieszko)
7.	Na której monecie motywy roślinne tworzą okrąg?	1 zł czy 5 zł	1 zł

ZAŁĄCZNIK 4.

UKŁADANKA: FUNKCJE PIENIĄDZA

W 2003 r. jednej z polskich cukrowni brakowało środków pieniężnych po nieudanym sezonie. niesprzedany cukier został w magazynach. Cukrownia postanowiła rozliczać się w cukrze za swoje zobowiązania. W ten sposób kilka firm i wielu pracowników otrzymało wynagrodzenie w cukrze.	Środek płatniczy
Jedna z powieści Alfreda Szklarskiego, trylogia „Złoto Gór Czarnych”, przedstawiająca zwyczaje Indian Ameryki Północnej, opisuje transakcję, w której Żółty Kamień (główny bohater) dokonuje transakcji, mówiąc: – <i>Chcesz handlować? Dobrze, możemy handlować. Daj pięć krótkich strzelb, pasy i amunicję. [...]</i> – <i>Chcesz aż pięć coltów 67 z pasami i amunicją za jeden amulet?! – oburzył się kupiec.</i> – <i>Powiedziałem już, że amulet nie do sprzedania! Ale dam ci dwa żółte kamienie za pięć krótkich strzelb – odparł Żółty Kamień, mierzając podnieconych kupców pogardliwym spojrzeniem. Miał przecież kilka grudek rodzimego złota, które przypadkiem znalazł w strumieniu podczas pobytu w Górach Czarnych. Dla niego były to tylko czarodziejskie żółte kamienie. Czyż to jednak nie była najlepsza zemsta duchów nad chciwymi białymi ludźmi, którzy za czarodziejskie złoto dawali Indianom, przeciwko samym sobie, szybkostrzelną broń palną?</i> – <i>Czy naprawdę chcesz zapłacić złotem? – gorączkował się kupiec.</i> – <i>Przynieś krótkie strzelby, to przekonasz się – odpowiedział Żółty Kamień.</i> Źródło: Szklarski A, Szklarska K. „Ostatnia Walka Dakotów”. Wydawnictwo Śląsk, Katowice 1980, s. 179.	Środek wymiany
W okresie tzw. tulipanomanii (w Holandii w XVII wieku) cebulki tulipanów były traktowane jako najlepsza inwestycja. Po gwałtownym wzroście spekulacyjnym cen rynek cebulek pod koniec lat 30. załamał się, a ludzie potracili majątki. Tylko nieliczni, którzy kupili na samym początku i sprzedali na szczytach, uzyskali ogromne zyski.	Przechowywanie wartości (tezauryzacja)
Jedna z firm pośrednicząca w obsłudze handlu internetowego przyznaje specjalne punkty premiowe swoim klientom. Punkty te można wymieniać na gotówkę, ale można też płacić nimi za różne towary. Na swojej stronie firma uruchomiła sklep, w którym można np. kupić plecak za 8000 punktów albo telefon bezprzewodowy za 35 000 punktów.	Miernik wartości

UWAGA! Załącznik po wydrukowaniu należy przeciąć wzdłuż przerywanych linii.

3.1.2 PIENIĄDZ W GOSPODARCE – WARTOŚĆ I SIŁA NABYWCZA PIENIĄDZA

dr Marek Pauka
scenariusz na jedną godzinę lekcyjną (45 min)

CELE Z PODSTAWY PROGRAMOWEJ

Cele odpowiadają wymaganiom szczegółowym zawartym w podstawie programowej. Wymienić tu należy przede wszystkim umiejętność:

- wyznaczania, ile wart jest pieniądz i dlaczego ta wartość zmienia się w czasie,
- dlaczego inflacja wpływa na zmianę siły nabywczej pieniądza.

CELE DODATKOWE

Świadomość, ile trzeba zapłacić za kredyt albo jakich odsetek można się spodziewać z lokaty, jest bardzo cenna w dzisiejszym świecie. Wiedza o ryzyku związanym z inwestycją pozwala na lepsze dopasowanie oczekiwań co do stopy zwrotu. Umiejętność określenia wpływu inflacji na wartość oszczędności pozwala podejmować decyzje, w jakiej postaci oszczędzać na przyszłość. Cenne umiejętności to szybkie docieranie do źródeł z danymi, „filtrowanie spamu” i wybieranie tego, co jest potrzebne.

Materiał udostępniony w ramach portalu oraz w e-booku nie jest podstawą do przeprowadzenia lekcji, a jedynie wspomaga proces jej przygotowania.

METODY I NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE

W trakcie lekcji nauczyciel będzie korzystał z następujących metod pracy:

- pogadanka,
- wykład z elementami dyskusji,
- prezentacja,
- praca z materiałem źródłowym,
- praca z tekstem (układanki, rozsypanki wyrazowe itp.).

W przygotowaniu lekcji pomocne będą poza książką i e-bookiem również publikacje dostępne w Internecie oraz artykuły z prasy specjalistycznej.

W szczególności polecane są:

- Portal Edukacji Ekonomicznej www.nbpportal.pl,
- zielone strony „Rzeczpospolitej”,
- portale finansowe, np. www.bankier.pl, www.money.pl,
- o indeksie Big Mac (Big Mac Index):
 - » http://pl.wikipedia.org/wiki/Wska%C5%82BANik_Big_Maca,
 - » <http://www.economist.com/markets/big-mac/about.cfm> (po angielsku).

SPOSÓB SPRAWDZENIA REALIZACJI CELÓW

Najważniejszym celem jest aktywizacja uczniów. Poszczególne zadania wymagają coraz większej pracy w grupie. Współpraca pozwala na szybkie ukończenie zadań. Ich poprawne wykonanie będzie świadczyć o przygotowaniu się uczniów do zajęć oraz o realizacji celów.

Cele będą realizowane również wówczas, gdy uczniowie będą zabierać głos w dyskusjach po każdym ćwiczeniu, częściowo powtarzając (utrwalając) wiedzę poprzez syntetyczne podsumowania. Dlatego sugerowane rozwiązanie to wprowadzenie punktów za aktywność w czasie dyskusji.

PRZEBIEG LEKCJI

Lekcja jest kontynuacją tematu „Pieniądz w gospodarce – forma i funkcje”. W przeciwnym razie zadanie domowe z tamtej lekcji należy zadać przed lekcją bieżącą.

1. Sprawdzenie obecności.
2. Przedstawienie tematu i celu lekcji.
3. Podział klasy na podgrupy, od 2 do 5 osób w grupie (optymalna liczba osób 3).
4. Omówienie zadania domowego – Jakie funkcje we współczesnej gospodarce pełnią:
 - » karty upominkowe, którymi można płać w sklepach (takie karty mają np. sieci odzieżowe czy Empik),
 - » karty prepaidowe,
 - » karty bankomatowe debetowe,
 - » karty lojalnościowe (np. w sieciach odzieżowych, w sieciach stacji paliwowych itp.),
 - » karty kredytowe.

Tablicę można podzielić na pięć części i na czterech zaznaczać, jakie podstawowe funkcje pieniądza pełnią poszczególne rodzaje kart. W części piątej należy wpisywać podawane przez uczniów na współczesne formy pieniądza.

ĆWICZENIE 1.

ILE ODSETEK Z LOKATY?

Zadanie polega na tym, aby każda grupa policzyła odsetki od środków ulokowanych na lokatę z kapitalizacją odsetek jednodniową.

Warunki zadania:

- Chcemy ulokować kwotę 30 000 zł na lokatę jednodniową na warunkach 5% w skali roku, przy czym przyjmuje się, że liczba dni w roku wynosi 365.
- Grupy mogą liczyć różne warianty odsetek:
 - » 1 lokata o wartości 30 000 zł,
 - » 2 lokaty o wartości 15 000 zł każda,
 - » 3 lokaty o wartości 10 000 zł każda,
 - » 5 lokat o wartości 6 000 zł każda itd.
- Procedura wyznaczania odsetek jest następująca:
 - » Odsetki naliczone dla lokaty jednodniowej wyznacza się ze wzoru: wartość lokaty x oprocentowanie roczne/365.
 - » Zaokrąglenie odsetek do pełnych groszy.
 - » Wyznaczenie podatku od odsetek wg wzoru: odsetki zaokrąglone do pełnych złotych x stawka podatku (19%).
 - » Zaokrąglenie naliczonego podatku do pełnych złotych – podatek do zapłaty.
 - » Od odsetek naliczonych (uwaga pkt 2!) odjąć podatek do zapłaty (pkt 4). Otrzymujemy tzw. odsetki netto z lokaty.

Przy omawianiu wyników najlepiej na koniec wyznaczyć tzw. stopę oprocentowania netto wg wzoru podanego w e-booku.

ĆWICZENIE 2.

WPLYW INFLACJI NA SIŁĘ NABYWCZĄ

Artykuł z „Rzeczpospolitej”: *Ile metrów można mieć za pensję*, Grażyna B łaszczak, z 4.10.2010 r. <http://www.rp.pl/artykul/80531,544562.html>

„(...) Z badań Emmersona wynika, że na najmniej stać mieszkańców Krakowa, Wrocławia i Warszawy. – Spośród pięciu największych rynków mieszkaniowych w Polsce w najlepszej sytuacji znajdują się mieszkańcy Gdańska, którzy za przeciętną pensję mogą kupić 0,47 m² mieszkania. Wynika to w głównej mierze z dość wysokich przeciętnych zarobków w tym mieście oraz z tego, że stolica województwa pomorskiego znajduje się na przedostatnim miejscu w analizowanym gronie, jeśli chodzi o wysokość cen ofertowych mieszkania – wyjaśnia Krzysztof Nowak (...).

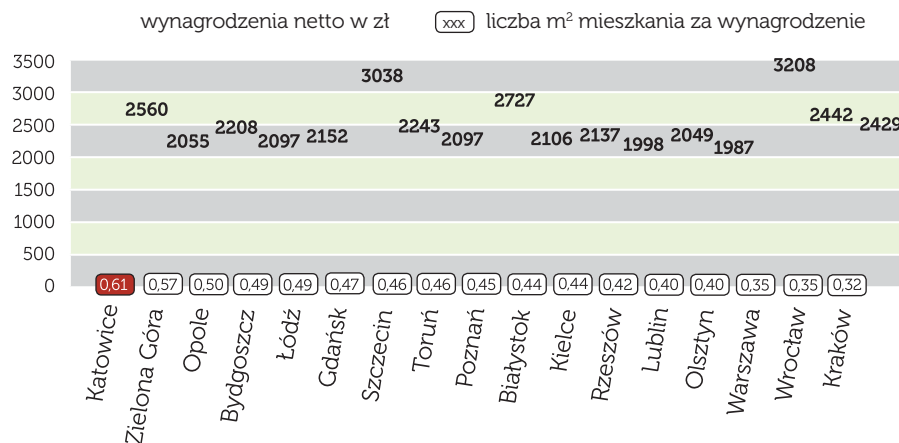
Mieszkańcy Warszawy, gdzie zarobki są najwyższe, za przeciętną pensję mogą sobie pozwolić na kupno zaledwie 0,35 m² mieszkania. Na tyle samo stać osoby żyjące w stolicy Dolnego Śląska”.

Zadanie polega na obliczeniu, na ile metrów kwadratowych będzie nas stać po roku pracy (12 pełnych pensji), jeśli po połowie roku (od szóstej pensji) dostaniemy podwyżkę, ale w tym czasie cena mieszkania wzrośnie o stopę inflacji (np. 3%).

Każdej grupie można przyporządkować inne miasto. Przyjmujemy poziom wynagrodzenia równy średniej w danym mieście.

Procedura obliczania zadania:

Relacja przeciętnego wynagrodzenia netto w poszczególnych województwach do średniej ceny ofertowej m² mieszkania



Źródło: Dział Badań i Analiz Emmerson na podst. danych GUS

- Ile kosztował 1 m²?
- Ile m² kupiłby przeciętny mieszkaniec po roku za całą swoją pensję, gdyby nie otrzymał podwyżki?
- Ile kosztuje 1 m² po roku?
- Ile uzbierał mieszkaniec miasta po roku z wynagrodzeń?
- Na ile m² może sobie pozwolić po roku oszczędzania?
- Przyjmujemy uproszczenie, że przeciętny mieszkaniec ma partnerkę/partnera życiowego, którego pensja wystarcza w całości na opłacenie kosztów życia.

Źródło: www.rp.pl

ĆWICZENIE 3.

KOSZTY DÓBR A INFLACJA

Każda grupa ma przeanalizować swój koszyk dóbr i usług, które kupują co miesiąc gospodarstwa domowe, do których należą członkowie grupy.

Wynik końcowy to tzw. wykres tortowy.

Wcześniej należy:

- » ustalić rodzaje wydatków (np. artykuły spożywcze, opłaty za czynsz, telefon, energię, lekarstwa, samochód itp.),
- » określić kwoty,
- » ustalić miesięczne wydatki,
- » ustalić procentowy podział koszyka.

Dyskusja do ćwiczenia 3. Omówienie głównych pozycji i różnic między koszykami. Przykładowe pytania:

- » Jakie są główne podobieństwa i różnice?
- » Z których elementów koszyka uczniowie (w rodzinach) zrezygnowaliby, gdyby ich wynagrodzenie się obniżyło o 10%, a z których, gdyby wynagrodzenie spadło o 50%?
- » Które pozycje zyskałyby na znaczeniu, gdyby dochody wzrosły o 10%, a które gdyby dochody wzrosły o 50%?
- » Ceny których pozycji w koszyku zależą od pogody? Kursu walutowego? Spekulantów na rynkach finansowych? Administracji rządowej? Rady Polityki Pieniężnej?
- » Które pozycje z koszyków najbardziej odczuwalnie się zmieniły?

Podsumowanie zajęć

Zadanie pytań sprawdzających. Ocena pracy uczniów.

ZADANIE DOMOWE DLA WYTRWAŁYCH

Proszę znaleźć w Internecie informacje o tzw. indeksie Big Mac (Big Mac Index), publikowanym przez tygodnik „The Economist”. Co i w jaki sposób mierzy ten indeks? Jak się interpretuje wskazania tego indeksu? Gdzie wg indeksu jest klasyfikowana Polska, jak się zmieniała w czasie ta pozycja i co z tego wynika? Kto zajmował pierwsze, a kto ostatnie miejsce w indeksie w ostatnich latach?

3.2.1 BANK CENTRALNY, BANKI KOMERCYJNE

dr Magdalena Bywalec
scenariusz na jedną godzinę lekcyjną (45 min)

CELE Z PODSTAWY PROGRAMOWEJ

Głównym celem lekcji jest przedstawienie uczniom obowiązującego w Polsce systemu bankowego, jego struktury, instytucji wchodzących w jego skład oraz głównych funkcji i zadań, jakie spełniają w tym systemie. Szczególną uwagę zwraca tutaj Bank Centralny, jego zadania i funkcje, a także organ tego banku, którym jest Rada Polityki Pieniężnej.

CELE DODATKOWE

Uczeń nabywa umiejętność rozróżniania poszczególnych instytucji finansowych wchodzących w skład polskiego systemu bankowego. Identyfikuje cele, zadania i funkcje, jakie spełniają w tym systemie. Potrafi odróżnić bank uniwersalny od banku specjalistycznego czy spółdzielczego. Zna zasady gwarantowania depozytów w Polsce.

METODY I NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE

Metody aktywizujące:

- dyskusja problemowa,
- gra skojarzeń,

- grafy obrazujące strukturę systemu bankowego,
- analiza tekstu,
- mapa mentalna.

Narzędzia:

- strony internetowe instytucji finansowych, takich jak NBP, RPP, BFG, KNF,
- strony internetowe banków uniwersalnych, specjalistycznych, spółdzielczych,
- www.nbp.ewib.nbp.pl,
- ustawa o NBP, Konstytucja RP.

SPOSÓB SPRAWDZENIA REALIZACJI CELÓW

- Wykorzystanie mapy mentalnej do stworzenia struktury polskiego systemu bankowego.
- Jako element sprawdzający i jednocześnie utrwalający wiedzę zdobytą w trakcie lekcji zostanie wykorzystany test prawda/fałsz.

REALIZACJA

1. Sprawdzenie obecności, przedstawienie tematu i celu lekcji (ok. 3 min).
2. Krótka pogadanka na temat struktury systemu bankowego. Zadanie NBP w regulacjach prawnych – funkcje, cele i zadania NBP (ok. 10 min).
3. Zadanie: system bankowy i instytucje go tworzące (ok. 10 min).
4. Układanka – dopasuj nazwę do właściwego opisu (ok. 10 min).
5. Podsumowanie – mapa mentalna, test prawda/fałsz (ok. 10 min).
6. Praca domowa – rozdanie wcześniej przygotowanego tekstu do analizy (ok. 2 min).

PRZEBIEG LEKCJI

1. Sprawdzenie obecności, przedstawienie tematu i celu lekcji (ok. 3 min).
2. Krótka pogadanka na temat struktury systemu bankowego – funkcje, cele i zadania NBP w regulacjach prawnych (ok. 10 min).

Dla właściwego przebiegu lekcji konieczne jest dokonanie na początku krótkiej charakterystyki systemu bankowego. Nauczyciel powinien zacząć zatem tę część lekcji od stwierdzenia, że system bankowy składa się z instytucji, którymi są różnego rodzaju banki funkcjonujące w Polsce, oraz instytucji wspierających, które pełnią funkcje nadzorcze i gwarancyjne.

Model systemu bankowego funkcjonującego w Polsce to model dwuszczeblowy. Pierwszy szczebel tworzy bank centralny (NBP). Jego rolą w systemie bankowym jest przede wszystkim regulacja obiegu emitowanego pieniądza oraz wielkości tworzonego przez banki tzw. pieniądza bankowego. Celem działań NBP jest zapewnienie płynności systemu finansowego oraz utrzymanie stałego poziomu cen w Polsce. Drugi szczebel systemu bankowego tworzą pozostałe banki, wśród których można wyróżnić:

- » **Banki komercyjne (uniwersalne)** – działające na podstawie ustawy Prawo bankowe, Kodeks spółek handlowych i postanowienia własnych statutow. Banki te są zorganizowane w formie spółek akcyjnych. Do ich utworzenia wymagana jest zgoda instytucji nadzorczej – KNF. Banki te mogą

działać na terytorium RP i za granicą, mogą mieć, tworzyć i likwidować oddziały i inne jednostki organizacyjne w kraju i za granicą. Przedmiotem działalności banków komercyjnych jest wykonywanie czynności podstawowych, które są przypisane bankom na zasadach wyłączności, oraz czynności uzupełniających, wykonywanych zarówno przez banki, jak i inne podmioty rynku finansowego.

Czynności podstawowe (art. 5 ust. 4 Prawa bankowego) to np.: prowadzenie rachunków bankowych, udzielanie kredytów, emitowanie bankowych papierów wartościowych (certyfikatów bankowych). Czynności uzupełniające (art. 5 ust. 2 Prawa bankowego) to np.: udzielanie pożyczek pieniężnych, operacje czekowe i wekslowe, wydawanie kart płatniczych, przechowywanie przedmiotów i papierów wartościowych oraz udostępnianie skrytek sejfowych.

- » **Banki specjalistyczne** – to banki o ograniczonym zakresie działania. Ich specjalizacja może polegać na koncentracji działań banku na określonym terytorium (np. banki regionalne) lub branży (banki hipoteczne, przemysłowe, rolne, handlu zagranicznego oraz budowlane). Banki specjalistyczne koncentrują się na finansowaniu działalności wymagającej szczególnego rodzaju fachowej obsługi bankowej. Do banków specjalistycznych zalicza się m.in.: banki hipoteczne (zajmujące się udzielaniem kredytów i finansowaniem budownictwa mieszkaniowego i gospodarczego), banki samochodowe (tworzone w celu prowadzenia działalności kredytowej związanej ze sprzedażą danej marki samochodowej), banki komunalne (zakładane przez władze samorządowe).

- » **Banki spółdzielcze** – to rodzaj banków, które jednocześnie są spółdzielnią. Podstawowy akt prawny regulujący funkcjonowanie banków spółdzielczych to ustawa o funkcjonowaniu banków spółdzielczych, ich zrzeszaniu się i bankach zrzeszających. W zakresie nieuregulowanym tą ustawą ani prawem bankowym stosuje się prawo spół-

dzielcze. Jako spółdzielnia bank spółdzielczy jest dobrowolnym zrzeszeniem nieograniczonej liczby osób, o zmiennym składzie osobowym i zmiennym funduszu udziałowym, które w interesie swoich członków prowadzi wspólną działalność gospodarczą. Współczesna misja banków spółdzielczych polega właściwie na efektywnym zaspokajaniu zapotrzebowania na usługi finansowe klientów indywidualnych i instytucjonalnych w środowisku lokalnym. Ważną cechą tych banków jest fakt, że ich kapitał w 100% jest kapitałem polskim. Banki spółdzielcze napotykać w swojej działalności na ograniczenia przedmiotowe, podmiotowe i terytorialne, co wynika zazwyczaj z ich wielkości i niewielkich funduszy własnych. Niewielkie banki spółdzielcze o kapitale własnym na poziomie 1 000 000 euro działają w skali województwa. Dopiero zrzeszenie się takiego banku z innymi bankami spółdzielczymi lub podniesienie wymaganego kapitału założycielskiego do poziomu 5 000 000 euro pozwala im działać na terenie całej Polski. Ograniczenia przedmiotowe polegają natomiast na zawężeniu katalogu czynności, jakie mogą wykonywać banki spółdzielcze we własnym imieniu i na własny rachunek.

Oprócz banku centralnego NBP i trzech wymienionych grup banków, w systemie bankowym funkcjonują także inne instytucje finansowe, takie jak Komisja Nadzoru Finansowego (KNF) oraz Bankowy Fundusz Gwarancyjny (BFG).

Komisja Nadzoru Finansowego to instytucja nadzorcza, której głównym celem jest zapewnienie prawidłowego funkcjonowania rynku finansowego, jego stabilności, bezpieczeństwa oraz przejrzystości, zaufania do rynku finansowego oraz zapewnienia ochrony interesów uczestników tego rynku. W ramach realizacji tego celu KNF sprawuje nadzór nad rynkiem kapitałowym, ubezpieczeniowym, emerytalnym, a także nad poprawnym działaniem systemu bankowego.

Bankowy Fundusz Gwarancyjny to instytucja tworząca system gwarantowania depozy-

tów w polskim systemie finansowym. Zapewnia ona funkcjonowanie obowiązkowego systemu gwarantowania środków pieniężnych powierzonych bankom przez deponentów, zarówno w formie środków zgromadzonych na rachunkach, jak i należności wynikających z innych czynności bankowych z wyłączeniem papierów wartościowych, które zostały określone w ustawie o BFG. Uczestnictwo banków działających na terenie Polski w BFG jest obowiązkowe. Banki krajowe i oddziały banków zagranicznych wnoszą opłaty roczne do BFG, które mają zapewnić deponentom wypłaty o określonej w ustawie wysokości środków gwarantowanych w razie niewypłacalności banków. Obecnie obowiązująca wysokość środków gwarantowanych to równowartość 100 000 euro (na osobę).

W trakcie tej krótkiej pogadanki nauczyciel powinien wypisać nazwy albo skróty nazw poszczególnych instytucji na tablicy w takim miejscu, aby mogły one zostać tam do końca lekcji. Będą stanowiły pomoc przy kolejnych zadaniach i jednocześnie posłużą przy podsumowaniu przy tworzeniu mapy mentalnej.

Zadanie NBP w regulacjach prawnych – funkcje, cele i zadania NBP.

Po krótkim opisie poszczególnych składowych systemu bankowego nauczyciel dzieli grupę na 8 zespołów i każdemu z nich wręcza przygotowany materiał z ustawami oraz kartę z tabelą, którą poszczególne zespoły będą uzupełniały. Zespoły mają za zadanie wyszukać w swoich fragmentach ustaw elementy wskazane w tabeli – cele, zadania, funkcje i organy NBP.

Fragmenty wręczone każdemu z zespołów nie dadzą możliwości pełnego uzupełnienia tabeli zamieszczonej na karcie, dlatego też konieczne jest, aby poszczególne zespoły podzieliły się uzyskaną wiedzą.

Po ok. 5 min nauczyciel prosi zatem kolejne zespoły o odczytanie tego, co zanotowały, i wypełnienie wolnych miejsc w posiadanych przez nich tabelach. Jako podsumowanie zadania dobrze by było, aby nauczyciel jeszcze raz odczytał całą uzupełnioną tabelkę.

Tabela do uzupełnienia

MATERIAŁ DLA NAUCZYCIELA

Fragmenty zaznaczone na niebiesko nauczyciel może dodać jako uzupełnienie wiadomości, które uczniowie znajdą w ustawach.

Cel Narodowego Banku Polskiego		
Podstawowym celem NBP jest utrzymanie stabilnego poziomu cen przy jednoczesnym wspieraniu polityki gospodarczej rządu, o ile nie ogranicza to podstawowego celu NBP (Ustawa o NBP). Narodowy Bank Polski odpowiada za wartość polskiego pieniądza (Konstytucja RP).		
Zadania Narodowego Banku Polskiego		
Emisja pieniądza krajowego (PLN), organizowanie rozliczeń pieniężnych, prowadzenie gospodarki rezerwami dewizowymi, prowadzenie działalności dewizowej w granicach określonych ustawami, prowadzenie obsługi bankowej budżetu państwa, regulowanie płynności banków oraz ich refinansowanie, kształtowanie warunków niezbędnych dla rozwoju systemu bankowego, działanie na rzecz stabilności krajowego systemu finansowego, opracowywanie statystyki pieniężnej i bankowej, bilansu płatniczego oraz międzynarodowej pozycji inwestycyjnej, wykonywanie innych zadań określonych ustawami. Narodowy Bank Polski prowadzi rachunki banków, budżetu państwa, Bankowego Funduszu Gwarancyjnego, Krajowej Spółdzielczej Kasy Oszczędności oraz innych osób prawnych za zgodą Prezesa NBP.		
Funkcje i zadania Narodowego Banku Polskiego jako		
banku emisyjnego	banku banków	banku państwa
• ma wyłączne prawo emitowania znaków pieniężnych będących prawnym środkiem płatniczym w Polsce, • wprowadza do obiegu i wycofuje z obiegu znaki pieniężne RP – banknoty i monety, • określa wielkość emisji i terminy wprowadzenia do obiegu znaków pieniężnych, • ustala wzory i wartość nominalną banknotów i monet, • określa zasady wymiany zużytych znaków pieniężnych, • organizuje obieg pieniężny i reguluje ilość pieniądza w obiegu.	• organizuje system rozliczeń pieniężnych, • prowadzi bieżące rachunki banków, • kształtuje warunki niezbędne dla rozwoju systemu bankowego, oddziałuje na system bankowy tak, aby były realizowane założenia polityki pieniężnej, • reguluje płynność banków oraz ich refinansowanie, • aktywnie uczestniczy w międzybankowym rynku pieniężnym, • Rada Polityki Pieniężnej ustala stopy kredytów refinansowych, • udziela kredytów refinansowych bankom, aby uzupełnić ich zasoby pieniężne, • udziela kredytów redyskontowych, przyjmując od banków weksle do dyskonta lub redyskonta, • sprzedaje i kupuje własne i skarbowe papiery wartościowe na otwartym rynku, • gromadzi rezerwy obowiązkowe banków, • wprowadza limity kredytowe dla banków, gdy zagrożona jest realizacja założeń polityki pieniężnej, • pełni w stosunku do banków funkcje regulacyjne, których celem jest zapewnienie bezpieczeństwa depozytów zgromadzonych w bankach komercyjnych oraz stabilności całego systemu bankowego.	• współdziała z organami państwa w realizacji polityki gospodarczej, • przekazuje organom państwa informacje o prowadzeniu polityki pieniężnej i sytuacji w sektorze bankowym – głównie informacje o założeniach polityki pieniężnej, bilansie płatniczym, bilansie zobowiązań i należności zagranicznych państwa, • współdziała z ministrem finansów w opracowywaniu planów finansowych państwa, zwłaszcza budżetu państwa i realizacji polityki walutowej, • prowadzi rachunki bankowe rządu, centralnych instytucji państwowych, państwowych funduszy celowych oraz jednostek budżetowych, • realizuje zlecenia płatnicze tych instytucji, • zapewnia obsługę pożyczek państwowych, • reprezentuje interesy państwa w międzynarodowych instytucjach finansowych i bankowych.

Organy Narodowego Banku Polskiego		
Prezes NBP	Rada Polityki Pieniężnej	Zarząd NBP
Zadania i funkcje organów NBP		
Prezes NBP	Rada Polityki Pieniężnej	Zarząd NBP
Jest powoływany przez Sejm na wniosek Prezydenta RP na 6 lat. Nie może należeć do partii politycznej, związku zawodowego ani prowadzić działalności publicznej niedającej się pogodzić z godnością jego urzędu. Ta sama osoba nie może być Prezesem NBP dłużej niż przez dwie kolejne kadencje. Prezes NBP obejmuje obowiązki po złożeniu wobec Sejmu przysięgi następującej treści: „Obejmując obowiązki Prezesa Narodowego Banku Polskiego, przysięgam uroczystie, że postanowieniom Konstytucji i innych ustaw będę ściśle przestrzegać oraz że we wszystkich swoich działaniach dążyć będę do rozwoju gospodarczego Ojczyzny i pomyślności obywateli”. Przysięga może być złożona z dodaniem słów „Tak mi dopomóż Bóg”. Kadencja Prezesa NBP wygasa po upływie 6 lat, w razie śmierci, w razie złożenia rezygnacji, w razie odwołania. Odwołanie Prezesa NBP może nastąpić, gdy nie wypełnia on swoich obowiązków na skutek długotrwałej choroby, został skazany prawomocnym wyrokiem sądu za popełnione przestępstwo, złożył niezgodne z prawdą oświadczenie lustracyjne stwierdzone prawomocnym orzeczeniem sądu, Trybunał Stanu orzekł wobec niego zakaz zajmowania kierowniczych stanowisk lub pełnienia funkcji związanych ze szczególną odpowiedzialnością w organach państwowych. Prezes NBP przewodniczy RPP, Zarządowi NBP oraz reprezentuje NBP na zewnątrz. Reprezentuje interesy RP w międzynarodowych instytucjach bankowych oraz, o ile Rada Ministrów nie postanowi inaczej, w międzynarodowych instytucjach finansowych. Prezes NBP ustala, w porozumieniu z Ministrem Spraw Wewnętrznych i Administracji, zasady przechowywania wartości pieniężnych w bankach i przedsiębiorstwach produkujących znaki pieniężne oraz transportowania tych wartości przez banki i te przedsiębiorstwa. Realizuje zadania wynikające z przepisów o powszechnym obowiązku obrony Rzeczypospolitej Polskiej.	W jej skład wchodzi Prezes NBP jako przewodniczący oraz osoby wyróżniające się wiedzą z zakresu finansów, powoływane na 6 lat, w równej liczbie przez Prezydenta RP, Sejm i Senat. Funkcję członka Rady można pełnić tylko jedną kadencję. Ustala ona corocznie założenia polityki pieniężnej i przedkłada je do wiadomości Sejmowi. Rada w ciągu 5 miesięcy od zakończenia roku budżetowego składa Sejmowi sprawozdanie z wykonania założeń polityki pieniężnej. Rada ustala wysokość stóp procentowych NBP, ustala stopy rezerwy obowiązkowej banków i wysokość jej oprocentowania, określa górne granice zobowiązań wynikających z zaciągania przez NBP pożyczek i kredytów w zagranicznych instytucjach bankowych i finansowych, zatwierdza plan finansowy NBP oraz sprawozdanie z działalności NBP. Rada Polityki Pieniężnej przyjmuje roczne sprawozdanie finansowe NBP, ustala zasady operacji otwartego rynku. Rada dokonuje ocen działalności Zarządu NBP w zakresie realizacji założeń polityki pieniężnej.	W skład Zarządu NBP wchodzi: Prezes NBP – jako przewodniczący oraz 6–8 członków Zarządu, w tym 2 wiceprezesów NBP. Członków Zarządu NBP powołuje i odwołuje Prezydent RP na wniosek Prezesa NBP. Członkowie Zarządu NBP są powoływani na 6 lat. Zarząd NBP realizuje uchwały Rady, podejmuje uchwały w sprawach niezastrzeżonych w ustawie do wyłącznej kompetencji innych organów NBP. Zarząd NBP realizuje zadania z zakresu polityki kursowej, dokonuje okresowej oceny obiegu pieniężnego i rozliczeń pieniężnych oraz obrotu dewizowego, nadzoruje operacje otwartego rynku, ocenia funkcjonowanie systemu bankowego, analizuje stabilność krajowego systemu finansowego, uchwala plan działalności i plan finansowy NBP, uchwala prowizje i opłaty bankowe stosowane przez NBP oraz ustala ich wysokość, określa zasady gospodarowania funduszami NBP, zasady organizacji i podziału zadań w NBP, zasady polityki kadrowej i płacowej w NBP. Zarząd NBP uchwala roczne sprawozdanie z działalności NBP, sporządza roczne sprawozdanie finansowe NBP, opracowuje bilans obrotów płatniczych państwa z zagranicą, przygotowuje i rozpatruje projekty uchwał i innych materiałów kierowanych do Rady. Zarząd NBP w drodze uchwały powołuje, przekształca i likwiduje komórki organizacyjne Centrali NBP i inne jednostki organizacyjne, a także określa zakres działalności oraz organizację wewnętrzną Centrali NBP i pozostałych jednostek organizacyjnych NBP.

MATERIAŁ DLA UCZNIÓW

Na podstawie fragmentów obowiązujących aktów prawnych dotyczących NBP uzupełnij poniższą tabelę.

Cel Narodowego Banku Polskiego		
Zadania Narodowego Banku Polskiego		
Funkcje i zadania Narodowego Banku Polskiego jako		
banku emisyjnego	banku banków	banku państwa

.....

KONSTYTUCJA RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ
z dnia 2 kwietnia 1997 r.

Art. 227.

1. Centralnym bankiem państwa jest Narodowy Bank Polski. Przysługuje mu wyłączne prawo emisji pieniądza oraz ustalania i realizowania polityki pieniężnej. Narodowy Bank Polski odpowiada za wartość polskiego pieniądza.
2. Organami Narodowego Banku Polskiego są: Prezes Narodowego Banku Polskiego, Rada Polityki Pieniężnej oraz Zarząd Narodowego Banku Polskiego.
3. Prezes Narodowego Banku Polskiego jest powoływany przez Sejm na wniosek Prezydenta Rzeczypospolitej na 6 lat.
4. Prezes Narodowego Banku Polskiego nie może należeć do partii politycznej, związku zawodowego ani prowadzić działalności publicznej niedającej się pogodzić z godnością jego urzędu.
5. W skład Rady Polityki Pieniężnej wchodzi Prezes Narodowego Banku Polskiego jako przewodniczący oraz osoby wyróżniające się wiedzą z zakresu finansów, powoływane na 6 lat, w równej liczbie przez Prezydenta Rzeczypospolitej, Sejm i Senat.
6. Rada Polityki Pieniężnej ustala corocznie założenia polityki pieniężnej i przedkłada je do wiadomości Sejmowi równocześnie z przedłożeniem przez Radę Ministrów projektu ustawy budżetowej. Rada Polityki Pieniężnej, w ciągu 5 miesięcy od zakończenia roku budżetowego, składa Sejmowi sprawozdanie z wykonania założeń polityki pieniężnej.

USTAWA z dnia 29 sierpnia 1997 r. o Narodowym Banku Polskim

Art. 16.

1. Posiedzenia Rady zwołuje Przewodniczący co najmniej raz w miesiącu. Posiedzenie Rady może być zwołane również na pisemny wniosek co najmniej 3 członków Rady.
- 1a. W czasie nieobecności Przewodniczącego posiedzeniu przewodniczy jeden z członków Rady.
3. Ustalenia Rady podejmowane są w formie uchwał większością głosów przy obecności co najmniej 5 członków, w tym Przewodniczącego Rady. W przypadku równej liczby głosów rozstrzyga głos Przewodniczącego Rady.
4. Stanowiska zajęte przez członków Rady w głosowaniu podlegają ogłoszeniu w Monitorze Sądowym i Gospodarczym po upływie 6 tygodni, ale nie później niż 3 miesiące od daty podjęcia uchwały.

GRUPA B

USTAWA z dnia 29 sierpnia 1997 r. o Narodowym Banku Polskim

Art. 1.

Narodowy Bank Polski, zwany dalej „NBP”, jest bankiem centralnym Rzeczypospolitej Polskiej.

Art. 2.

1. NBP posiada osobowość prawną i prawo używania pieczęci z godłem państwowym.
2. NBP nie podlega wpisowi do rejestru przedsiębiorstw państwowych.
3. Działalność NBP jest prowadzona na obszarze Rzeczypospolitej Polskiej.
4. Siedzibą NBP jest Warszawa.

Art. 3.

1. Podstawowym celem działalności NBP jest utrzymanie stabilnego poziomu cen, przy jednoczesnym wspieraniu polityki gospodarczej Rządu, o ile nie ogranicza to podstawowego celu NBP.
2. Do zadań NBP należy także:
 - 1) organizowanie rozliczeń pieniężnych;
 - 2) prowadzenie gospodarki rezerwami dewizowymi;
 - 3) prowadzenie działalności dewizowej w granicach określonych ustawami;
 - 4) prowadzenie bankowej obsługi budżetu państwa;
 - 5) regulowanie płynności banków oraz ich refinansowanie;
 - 6) kształtowanie warunków niezbędnych dla rozwoju systemu bankowego;
 - 6a) działanie na rzecz stabilności krajowego systemu finansowego,
 - 7) opracowywanie statystyki pieniężnej i bankowej, bilansu płatniczego oraz międzynarodowej pozycji inwestycyjnej;
 - 8) wykonywanie innych zadań określonych ustawami.

Art. 12.

1. Rada Polityki Pieniężnej, zwana dalej „Radą”, ustala corocznie założenia polityki pieniężnej i przedkłada je do wiadomości Sejmowi równocześnie z przedłożeniem przez Radę Ministrów projektu ustawy budżetowej. Rada składa Sejmowi sprawozdanie z wykonania założeń polityki pieniężnej w ciągu 5 miesięcy od zakończenia roku budżetowego.
2. Kierując się założeniami polityki pieniężnej Rada w szczególności:
 - 1) ustala wysokość stóp procentowych NBP;
 - 2) ustala stopy rezerwy obowiązkowej banków i wysokość jej oprocentowania;
 - 3) określa górne granice zobowiązań wynikających z zaciągania przez NBP pożyczek i kredytów w zagranicznych instytucjach bankowych i finansowych;
 - 4) zatwierdza plan finansowy NBP oraz sprawozdanie z działalności NBP;
 - 5) przyjmuje roczne sprawozdanie finansowe NBP;
 - 6) ustala zasady operacji otwartego rynku.
3. Rada dokonuje ocen działalności Zarządu NBP w zakresie realizacji założeń polityki pieniężnej.

USTAWA z dnia 29 sierpnia 1997 r. o Narodowym Banku Polskim

Art. 4.

NBP przysługuje wyłączne prawo emitowania znaków pieniężnych Rzeczypospolitej Polskiej.

Art. 5.

1. NBP może:

- 1) być członkiem międzynarodowych instytucji finansowych i bankowych;
- 2) pokrywać ze środków własnych wydatki związane z członkostwem w instytucjach określonych w pkt 1.

1a. NBP pokrywa ze środków własnych wydatki związane z członkostwem Rzeczypospolitej Polskiej w Międzynarodowym Funduszu Walutowym.

1b. NBP jest uprawniony do otrzymywania, przypadających Rzeczypospolitej Polskiej od Międzynarodowego Funduszu Walutowego, wszelkich wymagalnych kwot z tytułów finansowanych ze środków własnych NBP, w tym płatności zwrotnych, odsetek i innych dochodów.

2. NBP nie może być udziałowcem bądź akcjonariuszem innych osób prawnych, z wyjątkiem prowadzących działalność usługową wyłącznie na rzecz instytucji finansowych i Skarbu Państwa.

Art. 6.

Organami NBP są:

- 1) Prezes NBP;
- 2) Rada Polityki Pieniężnej;
- 3) Zarząd NBP.

Art. 51.

1. NBP prowadzi rachunki:

- 1) banków;
- 2) budżetu państwa;
- 3) Bankowego Funduszu Gwarancyjnego;
- 3a) Krajowej Spółdzielczej Kasy Oszczędnościowej;
- 4) innych osób prawnych, za zgodą Prezesa NBP.

GRUPA D

USTAWA z dnia 29 sierpnia 1997 r. o Narodowym Banku Polskim

Art. 7.

1. NBP wykonuje zadania przez Centralę i inne jednostki organizacyjne.
2. Zarząd NBP w drodze uchwały:
 - 1) powołuje, przekształca i likwiduje komórki organizacyjne Centrali NBP i inne jednostki organizacyjne;
 - 2) określa zakres działalności oraz organizację wewnętrzną Centrali NBP i pozostałych jednostek organizacyjnych NBP.

Art. 9.

1. Prezes NBP jest powoływany i odwoływany przez Sejm na wniosek Prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej.
2. Kadencja Prezesa NBP wynosi 6 lat. Ta sama osoba nie może być Prezesem NBP dłużej niż przez dwie kolejne kadencje.
3. Prezes NBP obejmuje obowiązki po złożeniu wobec Sejmu przysięgi następującej treści:

„Obejmując obowiązki Prezesa Narodowego Banku Polskiego, przysięgam uroczyście, że postanowień Konstytucji i innych ustaw będę ściśle przestrzegać oraz że we wszystkich swoich działaniach dążyć będę do rozwoju gospodarczego Ojczyzny i pomyślności obywateli”. Przysięga może być złożona z dodaniem słów „Tak mi dopomóż Bóg”.
4. Kadencja Prezesa NBP wygasa:
 - 1) po upływie okresu sześcioletniego;
 - 2) w razie śmierci;
 - 3) w razie złożenia rezygnacji;
 - 4) w razie odwołania.
5. Odwołanie Prezesa NBP może nastąpić, gdy:
 - 1) nie wypełnia on swych obowiązków na skutek długotrwałej choroby;
 - 2) został skazany prawomocnym wyrokiem sądu za popełnione przestępstwo;
 - 2a) złożył on niezgodne z prawdą oświadczenie lustracyjne, stwierdzone prawomocnym orzeczeniem sądu;
 - 3) Trybunał Stanu orzekł wobec niego zakaz zajmowania kierowniczych stanowisk lub pełnienia funkcji związanych ze szczególną odpowiedzialnością w organach państwowych.

USTAWA z dnia 29 sierpnia 1997 r. o Narodowym Banku Polskim

Art. 9a.

1. Po wygaśnięciu kadencji Prezesa NBP, po upływie okresu sześcioletniego, Prezes NBP pełni obowiązki do czasu objęcia obowiązków przez nowego Prezesa NBP.
2. Po wygaśnięciu kadencji Prezesa NBP, w razie śmierci, w razie złożenia rezygnacji, w razie odwołania, wiceprezes NBP – pierwszy zastępca Prezesa NBP pełni obowiązki Prezesa NBP do czasu objęcia obowiązków przez nowego Prezesa NBP.

Art. 11.

1. Prezes NBP jest przełożonym wszystkich pracowników NBP. Prawa i obowiązki pracowników NBP określa Kodeks pracy i pragmatyka służbowa określona odrębną ustawą.
2. Prezes NBP przewodniczy Radzie Polityki Pieniężnej, Zarządowi NBP oraz reprezentuje NBP na zewnątrz.
3. Prezes NBP reprezentuje interesy Rzeczypospolitej Polskiej w międzynarodowych instytucjach bankowych oraz, o ile Rada Ministrów nie postanowi inaczej, w międzynarodowych instytucjach finansowych.
4. Prezes NBP przy wydawaniu zarządzeń podlegających ogłoszeniu oraz decyzji administracyjnych ma prawo używania pieczęci z godłem państwowym.
5. Prezes NBP:
 - 1) ustala, w porozumieniu z Ministrem Spraw Wewnętrznych i Administracji, zasady przechowywania wartości pieniężnych w bankach i przedsiębiorstwach produkujących znaki pieniężne oraz transportowania tych wartości przez banki i te przedsiębiorstwa;
 - 2) realizuje zadania wynikające z przepisów o powszechnym obowiązku obrony Rzeczypospolitej Polskiej.

GRUPA F

USTAWA z dnia 29 sierpnia 1997 r. o Narodowym Banku Polskim

Art. 13.

1. W skład Rady Polityki Pieniężnej wchodzi:
 - 1) Przewodniczący Rady, którym jest Prezes NBP;
 - 2) 9 członków powoływanych w równej liczbie przez Prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej, Sejm i Senat, spośród specjalistów z zakresu finansów.
2. Kadencja członka Rady wynosi 6 lat. Funkcję członka Rady można pełnić tylko jedną kadencję.
3. Powołanie nowych członków Rady powinno nastąpić najpóźniej do dnia wygaśnięcia kadencji poprzednich.
4. Członek Rady przed objęciem obowiązków w Radzie składa przed organem powołującym przysięgę następującej treści:

„Obejmując obowiązki członka Rady Polityki Pieniężnej, przysięgam uroczyście, że będę działać z pełną bezstronnością, posiadaną wiedzą i doświadczeniem w zakresie polityki pieniężnej, zgodnie z celami działalności Narodowego Banku Polskiego”. Przysięga może być złożona z dodaniem słów „Tak mi dopomóż Bóg”.
5. Organy uprawnione do powołania członka Rady odwołują go wyłącznie w przypadku:
 - 1) zrzeczenia się swej funkcji;
 - 2) choroby trwale uniemożliwiającej sprawowanie funkcji;
 - 3) skazania prawomocnym wyrokiem sądu za popełnienie przestępstwa;
 - 3a) złożenia niezgodnego z prawdą oświadczenia lustracyjnego, stwierdzonego prawomocnym orzeczeniem sądu;
 - 4) przyczyn, o których mowa w art. 14 ust. 2.
6. W razie śmierci członka Rady organ powołujący stwierdza wygaśnięcie jego mandatu.

Art. 14.

1. W okresie kadencji członek Rady nie może zajmować żadnych innych stanowisk i podejmować działalności zarobkowej lub publicznej poza pracą naukową, dydaktyczną lub twórczością autorską, a za zgodą Rady wyrażoną w drodze uchwały (bez udziału zainteresowanego) – dopuszczalna jest działalność w organizacjach międzynarodowych.
2. Członek Rady będący członkiem partii politycznej lub związku zawodowego obowiązany jest na okres kadencji w Radzie zawiesić działalność w tej partii lub w tym związku, pod rygorem odwołania z Rady.
3. Członkom Rady przysługuje wynagrodzenie w wysokości równej wynagrodzeniu wiceprezesów NBP. Wynagrodzenie to przysługuje również w ciągu 3 miesięcy od daty wygaśnięcia kadencji, z wyjątkiem, gdy powodem odwołania jest skazanie prawomocnym wyrokiem sądu za popełnienie przestępstwa.

Art. 15.

W posiedzeniach Rady uczestniczą wiceprezesi NBP bez prawa udziału w głosowaniu.

USTAWA z dnia 29 sierpnia 1997 r. o Narodowym Banku Polskim

Art. 17.

1. Działalnością NBP kieruje Zarząd.
2. W skład Zarządu NBP wchodzi: Prezes NBP – jako przewodniczący oraz 6–8 członków Zarządu, w tym 2 wiceprezesów NBP.
- 2a. Członków Zarządu NBP powołuje i odwołuje Prezydent Rzeczypospolitej Polskiej na wniosek Prezesa NBP.
- 2b. Członkowie Zarządu NBP są powoływani na 6 lat.
3. Zarząd NBP:
 - 1) realizuje uchwały Rady;
 - 2) podejmuje uchwały w sprawach niezastrzeżonych w ustawie do wyłącznej kompetencji innych organów NBP.
4. Do zakresu działania Zarządu NBP należy w szczególności:
 - 1) realizowanie zadań z zakresu polityki kursowej;
 - 2) okresowa ocena obiegu pieniężnego i rozliczeń pieniężnych oraz obrotu dewizowego;
 - 3) nadzorowanie operacji otwartego rynku;
 - 4) ocena funkcjonowania systemu bankowego;
 - 4a) analiza stabilności krajowego systemu finansowego;
 - 5) uchwalanie planu działalności i planu finansowego NBP;
 - 6) uchwalanie prowizji i opłat bankowych stosowanych przez NBP oraz ustalanie ich wysokości;
 - 7) określanie zasad gospodarowania funduszami NBP;
 - 8) określanie zasad organizacji i podziału zadań w NBP;
 - 9) określanie zasad polityki kadrowej i płacowej w NBP;
 - 10) uchwalanie rocznego sprawozdania z działalności NBP;
 - 11) sporządzanie rocznego sprawozdania finansowego NBP;
 - 12) opracowywanie bilansów obrotów płatniczych państwa z zagranicą;
 - 13) przygotowywanie i rozpatrywanie projektów uchwał i innych materiałów kierowanych do Rady.

Art. 18.

Członek Zarządu NBP nie może zajmować żadnych innych stanowisk i podejmować działalności zarobkowej lub publicznej poza pracą naukową, dydaktyczną lub twórczością autorską.

Art. 19.

Uchwały Zarządu NBP zapadają większością bezwzględnej głosów, a w przypadku równej liczby głosów rozstrzyga głos Prezesa NBP.

Art. 20.

Szczegółowy tryb działania Zarządu NBP określa regulamin uchwalony przez Zarząd.

3. Zadanie. System bankowy i instytucje go tworzące (ok. 10 min)

Celem zadania jest aktywne uzupełnienie wiedzy uczniów na temat systemu bankowego i instytucji działających w ramach tego systemu. Ćwiczenie polega na uzupełnieniu odpowiednimi wyrazami, znajdującymi się w ramce, krótkich tekstów, które opisują system bankowy lub jedną z instytucji wchodzących w jego skład. Krótkie opisy powinny być rozdane uczniom, którzy mogą pracować parami. Po uzupełnieniu tekstu odpowiednimi wyrazami każda para powinna się zastanowić nad odpowiedziami na pytania:

1. Jakiej instytucji dotyczyły opisy: systemu bankowego (w ogóle), banków (jakiego rodzaju – uniwersalnego, specjalistycznego, spółdzielczego), NBP, KNF, BFG?
2. Czego dotyczyły opisy: struktury, zasad funkcjonowania, funkcji i zadań wykonywanych przez daną instytucję finansową czy organizację?

Odpowiedzi na te pytania pomogą następnie nauczycielowi w uporządkowaniu wiedzy uczniów.

Zadaniem nauczyciela jest bowiem w podsumowaniu tego zadania przypisanie poszczególnych tekstów do poszczególnych instytucji, których nazwy umieścił na tablicy na początku lekcji. Zasadne byłoby, aby teksty odczytywać w kolejności, tzn.:

- | | |
|--|--|
| System bankowy | – Kto odczyta fragment dotyczący struktury systemu bankowego?
– Proszę podać fragment, który kontynuować będzie temat związany z obiegiem pieniądza. |
| NBP | – Elementy podstawowe systemu bankowego to NBP i banki, która z grup ma tekst dotyczący NBP?
– Proszę odczytać teksty, które dotyczą organów NBP i zadań, jakie spełniają w strukturze banku centralnego. |
| Banki | Kolejnym elementem systemu bankowego są banki. Jak już wszyscy zapewne pamiętają z początku lekcji, mamy 3 główne rodzaje banków:
1) banki komercyjne – tekst grupy o bankach komercyjnych,
2) banki spółdzielcze – tekst grupy dotyczący banków spółdzielczych,
3) banki specjalistyczne, których przykładem mogą być banki hipoteczne – tekst o bankach hipotecznych. |
| Oprócz NBP i banków w systemie bankowym bardzo ważną rolę odgrywają także instytucje finansowe, takie jak KNF i BFG. | |
| KNF | – Kto z was ma tekst dotyczący organizacji KNF (organy, struktura)?
– Kto ma fragment dotyczący celów KNF?
– Czy ktoś ma jeszcze jakiś fragment tekstu dotyczący KNF? |
| BFG | – Co jest celem systemu gwarantowania depozytów?
– Gdzie powstał pierwszy sformalizowany system gwarantowania depozytów?
– Jakie są organy BFG?
– Proszę wskazać zadania BFG poza dbaniem o bezpieczeństwo funduszy zgromadzonych w systemie bankowym. |

Materiał dla nauczyciela

Teksty poniżej zostały ułożone w kolejności, w jakiej powinny być odczytane przez uczniów. Oczywiście uczniom wręczamy teksty pomieszczone. Wyrazy w nawiasach to wyrazy, które uczniowie mają wybrać spośród dostępnych w danej grupie wyrazów i wstawić w puste miejsca.

1. System bankowy złożony jest z (banku centralnego) i (banków komercyjnych). W systemie tym pieniądź możemy podzielić na pieniądź gotówkowy (banku centralnego) oraz pieniądź bankowy (bezugotówkowy), tworzony przez banki komercyjne w oparciu o pieniądź banku centralnego.

-
2. Gotówka w obiegu to termin, który odnosi się do banknotów wyemitowanych przez (bank emisyjny), które krążą w gospodarce. Wielkość ta nie obejmuje (banknotów), które zostały wydrukowane, ale nie znajdują się w rękach ludzi, tylko leżą w skarbcu (banku państwa).
 3. (NBP) jest instytucją niezależną personalnie. Rada Ministrów nie ma wpływu na obsadę władz w tej instytucji. Ponadto (bank centralny) jest niezależny finansowo, posiada osobowość prawną, opiera się na własnych funduszach, a część zysku wpłaca do budżetu państwa. Celem tego banku jest dążenie do stabilności cen.
 4. (Rada Polityki Pieniężnej), (Prezes NBP), (Zarząd) to organy NBP. (RPP) uchwała założenia polityki pieniężnej, ustala wysokość stóp kredytów refinansowych, stopy rezerw obowiązkowych i zasady przeprowadzania operacji otwartego rynku.
 5. (Prezes) NBP reprezentuje bank centralny na zewnątrz. (Zarząd) NBP kieruje działalnością banku i realizuje uchwały podejmowane przez (Radę Polityki Pieniężnej).
 6. (Banki komercyjne) przyjmują od osób prywatnych, przedsiębiorstw oraz agend rządowych depozyty i udzielają im kredytów. Są na ogół własnością prywatną. Oprócz (banków komercyjnych) w polskim systemie bankowym istnieją też (banki spółdzielcze), które funkcjonują w formie spółdzielni.
 7. (Bankiem spółdzielczym) jest bank będący spółdzielnią, który funkcjonuje na podstawie odrębnych przepisów. Bank ten jest równocześnie (bankiem) i (spółdzielnią), co wywiera decydujący wpływ na jego cechy oraz zasady i cele działania. Jako (spółdzielnia) jest on dobrowolnym zrzeszeniem nieograniczonej liczby osób, o zmiennym składzie osobowym i zmiennym funduszu udziałowym, które w interesie swoich członków prowadzi wspólną działalność gospodarczą.
 8. Działalność (banków hipotecznych) w Polsce uregulowana jest przepisami ustawy o listach zastawnych i bankach hipotecznych. Banki te mogą być tworzone wyłącznie w formie spółki akcyjnej. Ich nazwa powinna zawierać uzupełnienie o wyrazy „(bank hipoteczny)”.
 9. Skład (KNF) to: przewodniczący, (2 zastępców), 4 członków. (Przewodniczącego) powołuje Prezes Rady Ministrów na 5-letnią kadencję. (Zastępców) powołuje Prezes Rady Ministrów na wniosek przewodniczącego. (Członkami) KNF są:
 - » minister do spraw instytucji finansowych albo jego przedstawiciel,
 - » minister właściwy do spraw zabezpieczenia społecznego albo jego przedstawiciel,
 - » prezes NBP albo delegowany przez niego wiceprezes,
 - » przedstawiciel Prezydenta RP.
 10. Podstawowym celem (KNF) jest zapewnienie prawidłowego funkcjonowania rynku finansowego, jego stabilności, bezpieczeństwa oraz przejrzystości, zaufania do (ryнку finansowego) oraz zapewnienie ochrony interesów uczestników tego rynku.
 11. Powstanie (KNF) stanowi realizację nowej koncepcji zintegrowanego nadzoru nad (rynkiem finansowym).
 12. Celem działalności (systemu gwarantowania depozytów), obok nadzoru bankowego, jest dbanie o stabilność systemu bankowego, w tym o bezpieczeństwo zgromadzonych w bankach (depozytów).
 13. Pierwszy sformalizowany (system gwarantowania depozytów) powstał w Stanach Zjednoczonych w odpowiedzi na Wielki Kryzys Gospodarczy.
 14. Władzą nadzorczą (BFG) jest Rada Funduszu, która składa się z (przewodniczącego) i 7 członków. Przewodniczącego powołuje i odwołuje (Prezes Rady Ministrów) na uzgodniony wniosek Ministra Finansów i Prezesa NBP. Członków Rady Funduszu powołuje i odwołuje: 2 Minister Finansów, 2 Prezes (NBP), 2 Związek Banków Polskich, 1 przewodniczący (KNF) – organu nadzorczego. Ostatnia nowelizacja ustawy o (Bankowym Funduszu Gwarancyjnym) dokonana została w 2011 r. i wprowadziła m.in.: podwyższenie górnej kwoty gwarantowanej do 100 000 euro.
 15. Zadaniem (BFG) jest udzielanie zwrotnej pomocy finansowej na usunięcie stanu niebezpieczeństwa niewypłacalności banku.
-

Materiał dla uczniów

GRUPA 1

Wstaw wyrazy z ramki w odpowiednie miejsca w odpowiedniej formie. Wyrazy mogą się powtarzać.

bank centralny, banki komercyjne, bank centralny, bezgotówkowy, prezes, zarząd,
Rada Polityki Pieniężnej, KNF, rynek finansowy

1. System bankowy złożony jest z i
W systemie tym pieniądź możemy podzielić na pieniądź gotówkowy
oraz pieniądź bankowy tworzony przez banki komercyjne w oparciu o pie-
niądź banku centralnego.

2. NBP reprezentuje bank centralny na zewnątrz.
..... NBP kieruje działalnością banku i realizuje uchwały podejmowane przez
.....

3. Podstawowym celem jest zapewnienie prawidłowego funkcyjnowa-
nia rynku finansowego, jego stabilności, bezpieczeństwa oraz przejrzystości, zaufania do
..... oraz zapewnienie ochrony interesów uczestników tego rynku.

GRUPA 2

Wstaw wyrazy z ramki w odpowiednie miejsca w odpowiedniej formie. Wyrazy mogą się powtarzać.

banki komercyjne, banknoty, bank emisyjny, system gwarantowania depozytów,
bank państwa, banki spółdzielcze, banki komercyjne, depozyty

1. Gotówka w obiegu to termin, który odnosi się do banknotów wyemitowanych przez
....., które krążą w gospodarce. Wielkość ta nie obejmuje
....., które zostały wydrukowane, ale nie znajdują się w rękach ludzi
tylko leżą w skarbcu

2. przyjmują od osób prywatnych, przedsiębiorstw
oraz agent rządowych depozyty i udzielają im kredytów. Są na ogół własnością prywatną.
Oprócz w polskim systemie bankowym istnieją też
....., które funkcjonują w formie spółdzielni.

3. Celem działalności obok nadzoru bankowe-
go, jest dbanie o stabilność systemu bankowego, w tym o bezpieczeństwo zgromadzonych w ban-
kach

GRUPA 3

Wstaw wyrazy z ramki w odpowiednie miejsca w odpowiedniej formie. Wyrazy mogą się powtarzać.

system gwarantowania depozytów, bank hipoteczny, bank centralny,
NBP, banki hipoteczne

1. jest instytucją niezależną personalnie. Rada Ministrów nie ma wpływu na obsadę władz w tej instytucji. Ponadto jest niezależny finansowo, posiada osobowość prawną, opiera się na własnych funduszach, a część zysku wpłaca do budżetu państwa. Celem tego banku jest dążenie do stabilności cen.

2. Działalność w Polsce uregulowana jest przepisami ustawy o listach zastawnych i bankach hipotecznych. Banki te mogą być tworzone wyłącznie w formie spółki akcyjnej. Ich nazwa powinna zawierać uzupełnienie o wyrazy „.....”.

3. Pierwszy sformalizowany powstał w Stanach Zjednoczonych w odpowiedzi na Wielki Kryzys Gospodarczy.

GRUPA 4

Wstaw wyrazy z ramki w odpowiednie miejsca w odpowiedniej formie. Wyrazy mogą się powtarzać.

KNF, Rada Polityki Pieniężnej, 2 zastępców, prezes NBP, członkowie,
zastępcy, przewodniczący, zarząd, RPP, BFG

1. to organy NBP. uchwala założenia polityki pieniężnej, ustala wysokość stóp kredytów refinansowych, stopy rezerw obowiązkowych i zasady przeprowadzania operacji otwartego rynku.

2. Skład to: przewodniczący,, 4 członków. powołuje Prezes Rady Ministrów na 5-letnią kadencję. powołuje Prezes Rady Ministrów na wniosek przewodniczącego. KNF są:
- minister do spraw instytucji finansowych albo jego przedstawiciel,
- minister właściwy do spraw zabezpieczenia społecznego albo jego przedstawiciel,
- prezes NBP albo delegowany przez niego wiceprezes,
- przedstawiciel Prezydenta RP.

3. Zadaniem jest udzielanie zwrotnej pomocy finansowej na usunięcie stanu niebezpieczeństwa niewypłacalności banku.

GRUPA 5

Wstaw wyrazy z ramki w odpowiednie miejsca w odpowiedniej formie. Wyrazy mogą się powtarzać.

KNF, spółdzielnia, bank spółdzielczy, bank, spółdzielnia, rynek finansowy, BFG, Prezes Rady Ministrów, przewodniczący, NBP, Bankowy Fundusz Gwarancyjny, KNF

1. jest bank będący spółdzielnią, który funkcjonuje na podstawie odrębnych przepisów. Bank ten jest równocześnie i, co wywiera decydujący wpływ na jego cechy oraz zasady i cele działania. Jako jest on dobrowolnym zrzeszeniem nieograniczonej liczby osób, o zmiennym składzie osobowym i zmiennym funduszu udziałowym, które w interesie swoich członków prowadzi wspólną działalność gospodarczą.

2. Powstanie stanowi realizację nowej koncepcji zintegrowanego nadzoru nad

3. Władzą nadzorczą jest Rada Funduszu, która składa się z i 7 członków. Przewodniczącego powołuje i odwołuje na uzgodniony wniosek Ministra Finansów i Prezesa NBP. Członków Rady Funduszu powołuje i odwołuje: 2 Minister Finansów, 2 Prezes, 2 Związek Banków Polskich, 1 przewodniczący – organu nadzorczego. Ostatnia nowelizacja ustawy o dokonana została w 2011 r. i wprowadziła m.in.: podwyższenie górnej kwoty gwarantowanej do 100 000 euro.

.....

4. Układanka – dopasuj nazwę do właściwego opisu (ok. 10 min)

Zadanie należy rozdać uczniom i poprosić o dopasowanie zadań, jakie spełniają poszczególne instytucje w systemie bankowym, do ich nazw.

Nazwa instytucji	Zadania, jakie spełnia dana instytucja
RPP	Ustala wysokość podstawowych stóp procentowych, określa zasady operacji otwartego rynku oraz ustala zasady i tryb naliczania oraz utrzymywania rezerwy obowiązkowej. Zatwierdza plan finansowy banku centralnego oraz sprawozdanie z jego działalności.
Bank hipoteczny	Jest to wyspecjalizowana instytucja zajmująca się udzielaniem kredytów i finansowaniem budownictwa mieszkaniowego i gospodarczego. Zakres jej działalności jest znacznie ograniczony w porównaniu z komercyjnymi instytucjami tego typu.
BFG	Instytucja ta gwarantuje środki pieniężne zgromadzone w bankach objętych obowiązkowym systemem gwarantowania do wysokości określonej ustawą. Udziela pomocy finansowej bankom, które znalazły się w sytuacji utraty wypłacalności, oraz wspiera procesy łączenia się banków zagrożonych z silnymi jednostkami bankowymi.
Bank uniwersalny	Zajmuje się obsługą i organizowaniem ruchu pieniądza między wszystkimi jednostkami gospodarującymi i ludnością, jest samodzielną, samofinansującą się jednostką organizacyjną posiadającą osobowość prawną. Wśród zadań, jakie wypełnia, można wymienić: gromadzenie środków pieniężnych, udzielanie kredytów i pożyczek pieniężnych, dokonywanie rozliczeń pieniężnych w obrocie krajowym i zagranicznym. Zakres działalności tej instytucji jest bardzo szeroki i podlega regulacjom ustawy Prawo bankowe.
KNF	Podejmuje działania służące prawidłowemu funkcjonowaniu rynku finansowego, które mają na celu rozwój rynku finansowego i jego konkurencyjności, działania edukacyjne i informacyjne w zakresie funkcjonowania rynku finansowego. Bierze udział w przygotowywaniu projektów aktów prawnych w zakresie nadzoru nad rynkiem finansowym.
Bank spółdzielczy	Instytucja ta tworzona jest tylko przez kapitał polski. Funkcjonuje najczęściej na ograniczonym terenie. Zasięg funkcjonowania jest uzależniony od wielkości kapitału założycielskiego. Wykonuje ona takie czynności jak m.in.: przyjmowanie wkładów pieniężnych płatnych na żądanie lub z nadejściem oznaczonego terminu oraz prowadzenie rachunków tych wkładów, prowadzenie innych rachunków bankowych, udzielanie kredytów, przechowywanie przedmiotów i papierów wartościowych oraz udostępnianie skrytek sejfowych, udzielanie i potwierdzanie poręczeń.
NBP	Ustala formy, tryb i zasady udzielania kredytu refinansowego bankom oraz udziela tego kredytu. Określa wysokość oraz gromadzi rezerwy obowiązkowe innych banków. Sporządza plan kredytowy i opracowuje założenia polityki pieniężno-kredytowej państwa, a po uzyskaniu opinii Rady Ministrów przedstawia go Sejmowi.

Materiał dla uczniów

Nazwa instytucji	Zadania, jakie spełnia dana instytucja
KNF	Ustala wysokość podstawowych stóp procentowych, określa zasady operacji otwartego rynku oraz ustala zasady i tryb naliczania i utrzymywania rezerwy obowiązkowej. Zatwierdza plan finansowy banku centralnego oraz sprawozdanie z jego działalności.
Bank komercyjny	Jest to wyspecjalizowana instytucja zajmująca się udzielaniem kredytów i finansowaniem budownictwa mieszkaniowego i gospodarczego. Jej zakres działalności jest znacznie ograniczony w stosunku z komercyjnymi instytucjami tego typu.
RPP	Instytucja ta gwarantuje środki pieniężne zgromadzone w bankach objętych obowiązkowym systemem gwarantowania do wysokości określonej ustawą. Udziela pomocy finansowej bankom, które znalazły się w sytuacji utraty wypłacalności, oraz wspiera procesy łączenia się banków zagrożonych z silnymi jednostkami bankowymi.
NBP	Zajmuje się obsługą i organizowaniem ruchu pieniądza między wszystkimi jednostkami gospodarującymi i ludnością, są one samodzielnymi samofinansującymi się jednostkami organizacyjnymi posiadającymi osobowość prawną. Wśród zadań, jakie wypełnia, wymienić można gromadzenie środków pieniężnych, udzielenie kredytów i pożyczek pieniężnych, dokonywanie rozliczeń pieniężnych w obrocie krajowym i zagranicznym. Zakres działalności tej instytucji jest bardzo szeroki i podlega regulacjom ustawy Prawo bankowe.
Bank spółdzielczy	Podejmuje działania służące prawidłowemu funkcjonowaniu rynku finansowego, mające na celu rozwój rynku finansowego i jego konkurencyjności, działania edukacyjne i informacyjne w zakresie funkcjonowania rynku finansowego. Bierze udział w przygotowywaniu projektów aktów prawnych w zakresie nadzoru nad rynkiem finansowym.
BFG	Instytucja ta tworzona jest tylko przez kapitał polski. Funkcjonuje najczęściej na ograniczonym terenie. Zasięg funkcjonowania jest uzależniony od wielkości kapitału założycielskiego. Wykonuje takie czynności jak m.in.: przyjmowanie wkładów pieniężnych płatnych na żądanie lub z nadejściem oznaczonego terminu oraz prowadzenie rachunków tych wkładów, prowadzenie innych rachunków bankowych, udzielanie kredytów, przechowywanie przedmiotów i papierów wartościowych oraz udostępnianie skrytek sejfowych, udzielanie i potwierdzanie poręczeń.
Bank hipoteczny	Ustala formy, tryb i zasady udzielania kredytu refinansowego bankom oraz udziela tego kredytu. Określa wysokość oraz gromadzi rezerwy obowiązkowe innych banków. Sporządza plan kredytowy i opracowuje założenia polityki pieniężno-kredytowej państwa, a po uzyskaniu opinii Rady Ministrów przedstawia go Sejmowi.

.....

5. Podsumowanie – mapa mentalna, test prawda/fałsz (ok. 10 min)

ROZWIĄZANIE DLA NAUCZYCIELA

- | | |
|--|----------------------|
| 1. System bankowy w Polsce jest czteroszczeblowy. | prawda/ fałsz |
| 2. Przewodniczącym Rady Polityki Pieniężnej jest wiceprezes NBP. | prawda/ fałsz |
| 3. Narodowy Bank Polski prowadzi obsługę bankową budżetu państwa. | prawda /fałsz |
| 4. Rada Polityki Pieniężnej odpowiada za politykę monetarną w Polsce. | prawda /fałsz |
| 5. Banki hipoteczne nie podlegają nadzorowi KNF. | prawda/ fałsz |
| 6. W obecnym systemie gwarantowania depozytów instytucją odpowiedzialną za gwarantowanie depozytów jest Bankowy Fundusz Gwarancji. | prawda/ fałsz |
| 7. Bank centralny może prowadzić rachunki bankowe dla osób fizycznych. | prawda/ fałsz |
| 8. Komisja Nadzoru Finansowego to instytucja, która decyduje o wysokości stóp procentowych w Polsce. | prawda/ fałsz |
| 9. Bank spółdzielczy to bank, który jednocześnie jest spółdzielnią. | prawda /fałsz |

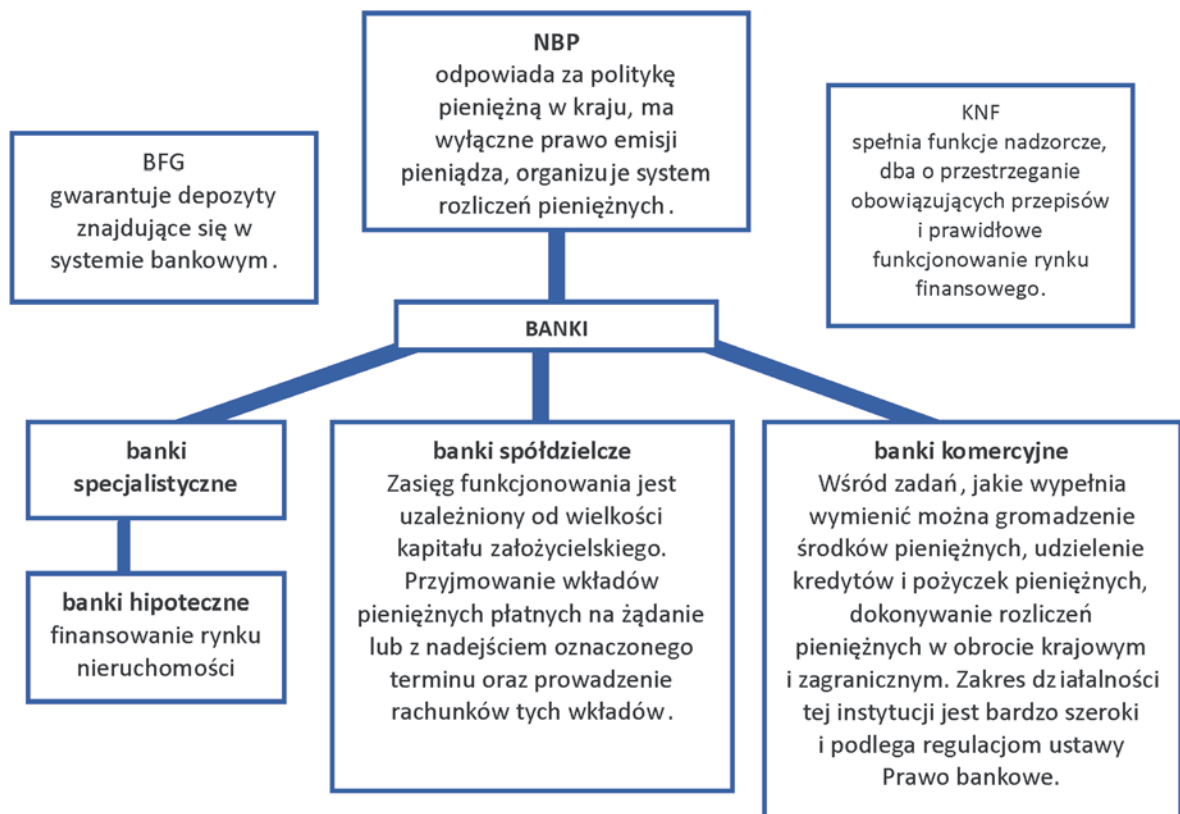
Test prawda/fałsz – MATERIAŁ DLA UCZNIÓW

Wskaż, które ze zdań jest prawdziwe, a które fałszywe.

- | | |
|--|--------------|
| 1. System bankowy w Polsce jest czteroszczeblowy. | prawda/fałsz |
| 2. Przewodniczącym Rady Polityki Pieniężnej jest wiceprezes NBP. | prawda/fałsz |
| 3. Narodowy Bank Polski prowadzi obsługę bankową budżetu państwa. | prawda/fałsz |
| 4. Rada Polityki Pieniężnej odpowiada w Polsce za politykę monetarną. | prawda/fałsz |
| 5. Banki hipoteczne nie podlegają nadzorowi KNF. | prawda/fałsz |
| 6. W obecnym systemie gwarantowania depozytów instytucją odpowiedzialną za gwarantowanie depozytów jest Bankowy Fundusz Gwarancji. | prawda/fałsz |
| 7. Bank centralny może prowadzić rachunki bankowe dla osób fizycznych. | prawda/fałsz |
| 8. Komisja Nadzoru Finansowego to instytucja, która decyduje o wysokości stóp procentowych w Polsce. | prawda/fałsz |
| 9. Bank spółdzielczy to bank, który jednocześnie jest spółdzielnią. | prawda/fałsz |

Mapa mentalna

Nauczyciel rozdaje uczniom kawałki papieru z nazwami poszczególnych instytucji tworzących system bankowy. Zadaniem uczniów jest ułożenie z tych fragmentów schematu systemu bankowego i wpisaniu przy każdej z instytucji jednego zadania, jakie spełnia ona w systemie bankowym.



Materiały dla uczniów

NBP	KNF	BFG	Banki

banki komercyjne	banki hipoteczne	banki spółdzielcze	banki specjalistyczne

.....

6. Zadanie domowe – rozdanie wcześniej przygotowanego tekstu do analizy (ok 2 min)

ZADANIE ŁATWE:

Korzystając z Internetu, znajdź po 2 przykłady:

- a) banków uniwersalnych,
- b) banków hipotecznych,
- c) banków spółdzielczych.

Wykorzystując strony internetowe tych banków, wskaż ich właścicieli.

Rozwiązanie

Wsparciem dla nauczyciela może być w tym zakresie strona www.ewib.nbp.pl, na której znajduje się wykaz banków w Polsce. Można tam również znaleźć linki do stron poszczególnych banków. Przykładowe rozwiązanie:

- a) **Polbank EFG S.A.** – właścicielem tego banku jest Raiffeisen Bank Polska S.A. (100% akcji), kapitał austriacki,
Credit Agricole Bank Polska S.A. – właścicielem 100% akcji jest Credit Agricole Polska S.A., spółka francuska,
- b) **Bank Spółdzielczy w Dzierżoniowie** – 100% kapitał polski,
Bank Spółdzielczy w Kamiennej Górze – 100% kapitał polski,
- c) **BRE Bank Hipoteczny S.A.** – 24,29% akcji BRE Bank S.A. (Niemcy), 75,71% akcji BRE Holding Sp. z o.o.,
Pekao Bank Hipoteczny S.A. – 100% akcji ma Bank Pekao S.A. (kapitał włoski – Grupa UniCredit).

ZADANIE ŚREDNIO TRUDNE:

Poniżej przytoczony został fragment z wykonania strategii polityki pieniężnej Rady Polityki Pieniężnej za 2011 r. Przeczytaj uważnie tekst i postaraj się go uzupełnić, wybierając właściwe określenie z nawiasu. W przypadku trudności poszukaj na stronach NBP dokumentu „Sprawozdanie z wykonania założeń polityki pieniężnej w 2011 roku”, który z pewnością pomoże ci rozwiązać to zadanie.

STRATEGIA POLITYKI PIENIĘŻNEJ

W 2011 r.(Rada Polityki Pieniądza/Rada Polityki Pieniężnej) realizowała Założenia polityki pieniężnej na rok 2011 przyjęte 29.09.2010 r. W założeniach tych w następujący sposób przedstawiono główne elementy realizowanej w 2011 r. strategii polityki pieniężnej.

Zgodnie z art. 227 ust. 1 Konstytucji RP „.....(Rada Polityki Pieniężnej/Narodowy Bank Polski) odpowiada za wartość polskiego pieniądza”. Ustawa z dnia 29.08.1997 r. o Narodowym Banku Polskim, w art. 3 ust. 1, stanowi, że „podstawowym celem działalności(KNF/NBP) jest utrzymanie stabilnego poziomu(cen/stóp procentowych), przy jednoczesnym wspieraniu polityki gospodarczej rządu, o ile nie ogranicza to podstawowego celu NBP”.

Współcześnie banki centralne przez stabilność cen rozumieją inflację na tyle niską, aby nie wywierała ona negatywnego wpływu na decyzje podejmowane przez uczestników życia gospodarczego, w tym dotyczące inwestycji i oszczędzania. Zapewnienie tak rozumianej stabilności cen jest podstawowym sposobem, w jaki(bank centralny/bank komercyjny) przyczynia się swoimi decyzjami do osiągnięcia wysokiego i trwałego wzrostu gospodarczego. Realizując zadanie

utrzymania(stabilności cen/niskich stóp procentowych), banki centralne reagują zarówno na zagrożenia inflacyjne, jak i deflacyjne.

.....(Rada Polityki Pieniądza/Rada Polityki Pieniężnej) od 1998 r. opiera politykę(gospodarczą/pieniężną) na strategii(średniorocznego celu inflacyjnego/bezpośredniego celu inflacyjnego).

Począwszy od 2004 r., Rada przyjęła ciągły cel inflacyjny na poziomie(2,5%/3,5%), z symetrycznym przedziałem odchyień o szerokości(+2 punkty procentowe/±1 punkt procentowy). Rada realizuje strategię w warunkach(sztywnego kursu/płynnego kursu) walutowego. System płynnego kursu nie wyklucza prowadzenia interwencji na rynku walutowym, gdyby okazało się to niezbędne do zapewnienia stabilności makroekonomicznej i finansowej kraju, co sprzyja średniookresowej realizacji celu inflacyjnego.

Doświadczenia (BFG/NBP) oraz innych banków centralnych wskazują, że strategia(średniorocznego celu inflacyjnego/bezpośredniego celu inflacyjnego) jest skutecznym sposobem zapewnienia stabilności cen. Globalny kryzys finansowy pokazał, że dla zapewnienia stabilności cen w dłuższym okresie w polityce pieniężnej większą niż dotychczas rolę powinny odgrywać czynniki związane ze stabilnością systemu finansowego. Strategia (średniorocznego celu inflacyjnego/bezpośredniego celu inflacyjnego) umożliwia prowadzenie takiej polityki, stanowiąc wsparcie dla polityki regulacyjnej i nadzorczej wobec sektora finansowego.

Banki centralne w prowadzeniu polityki pieniężnej uwzględniają kształtowanie się(cen/stóp procentowych) aktywów w związku z potrzebą zapewnienia stabilności finansowej. Jeśli w reakcji na niską inflację banki centralne nadmiernie obniżą(ceny/stopy procentowe), może to prowadzić do szybkiego wzrostu(cen/stóp procentowych) aktywów. Wzrostowi temu towarzyszy ryzyko tzw. niestabilnego boomu, w którym wyższa inflacja pojawia się ze znacznym opóźnieniem. Wraz z szybkim wzrostem(stóp procentowych/cen) aktywów narasta ryzyko gwałtownego i znacznego ich spadku, co rodzi zagrożenie dla stabilności systemu finansowego i sfery realnej.

Rozwiązanie

W 2011 r.(Rada Polityki Pieniądza/**Rada Polityki Pieniężnej**) realizowała Założenia polityki pieniężnej na rok 2011 przyjęte 29.09.2010 r.

W Założeniach tych w następujący sposób przedstawiono główne elementy realizowanej w 2011 r. strategii polityki pieniężnej.

Zgodnie z art. 227 ust. 1 Konstytucji RP „.....(Rada Polityki Pieniężnej/**Narodowy Bank Polski**) odpowiada za wartość polskiego pieniądza”. Ustawa z dnia 29.08.1997 r. o Narodowym Banku Polskim, w art. 3 ust. 1, stanowi, że „podstawowym celem działalności(KNF/**NBP**) jest utrzymanie stabilnego poziomu(**cen**/stóp procentowych), przy jednoczesnym wspieraniu polityki gospodarczej rządu, o ile nie ogranicza to podstawowego celu NBP”.

Współcześnie banki centralne przez stabilność cen rozumieją inflację na tyle niską, aby nie wywierała ona negatywnego wpływu na decyzje podejmowane przez uczestników życia gospodarczego, w tym dotyczące inwestycji i oszczędzania. Zapewnienie tak rozumianej stabilności cen jest podstawowym sposobem, w jaki(**bank centralny**/bank komercyjny) przyczynia się swoimi decyzjami do osiągania wysokiego i trwałego wzrostu gospodarczego. Realizując zadanie utrzymania(**stabilności cen**/niskich stóp procentowych), banki centralne reagują zarówno na zagrożenia inflacyjne, jak i deflacyjne.

.....(Rada Polityki Pieniądza/**Rada Polityki Pieniężnej**) od 1998 r. opiera politykę

.....(gospodarczą/**pieniężną**) na strategii(średniorocznego celu inflacyjnego/**bezpośredniego celu inflacyjnego**). Począwszy od 2004 r., Rada przyjęła ciągły cel inflacyjny na poziomie(**2,5%/3,5%**), z symetrycznym przedziałem odchyłeń o szerokości(± 2 punkty procentowe/ **± 1 punkt procentowy**). Rada realizuje strategię w warunkach(sztywnego kursu/**płynnego kursu**) walutowego. System płynnego kursu nie wyklucza prowadzenia interwencji na rynku walutowym, gdyby okazało się to niezbędne do zapewnienia stabilności makroekonomicznej i finansowej kraju, co sprzyja średniookresowej realizacji celu inflacyjnego.

Doświadczenia (BFG/**NBP**) oraz innych banków centralnych wskazują, że strategia(średniorocznego celu inflacyjnego/**bezpośredniego celu inflacyjnego**) jest skutecznym sposobem zapewnienia stabilności cen. Globalny kryzys finansowy pokazał, że dla zapewnienia stabilności cen w dłuższym okresie w polityce pieniężnej większą niż dotychczas rolę powinny odgrywać czynniki związane ze stabilnością systemu finansowego. Strategia (średniorocznego celu inflacyjnego/**bezpośredniego celu inflacyjnego**) umożliwia prowadzenie takiej polityki, stanowiąc wsparcie dla polityki regulacyjnej i nadzorczej wobec sektora finansowego.

Banki centralne w prowadzeniu polityki pieniężnej uwzględniają kształtowanie się(**cen/stóp** procentowych) aktywów w związku z potrzebą zapewnienia stabilności finansowej. Jeśli w reakcji na niską inflację banki centralne nadmiernie obniżą (ceny/**stopy procentowe**), może to prowadzić do szybkiego wzrostu(**cen/stóp** procentowych) aktywów. Wzrostowi temu towarzyszy ryzyko tzw. niestabilnego boomu, w którym wyższa inflacja pojawia się ze znacznym opóźnieniem. Wraz z szybkim wzrostem (stóp procentowych/**cen**) aktywów narasta ryzyko gwałtownego i znacznego ich spadku, co rodzi zagrożenie dla stabilności systemu finansowego i sfery realnej.

ZADANIE TRUDNE:

Przeczytaj tekst: „Sposoby organizacji nadzoru nad systemem finansowym”, który został stworzony na podstawie opracowania NBP „Instytucjonalna organizacja nadzoru finansowego w krajach Unii Europejskiej”(Departament Systemu Finansowego, Warszawa 2009) i spróbuj wykonać polecenie zawarte poniżej:

1. Jaki model nadzoru obowiązuje w Polsce z punktu widzenia zakresu integracji nadzoru nad poszczególnymi segmentami systemu finansowego?
2. Czym charakteryzuje się model nadzoru obowiązujący w Polsce?
3. Korzystając z dostępnych materiałów, odszukaj informację, od kiedy obowiązuje obecny model nadzoru w Polsce.
4. Oceń, jaki jest stopień zaangażowania banku centralnego w obowiązujący w Polsce system nadzoru nad rynkiem finansowym.
5. Jakie czynniki mają wpływ na sposób organizacji nadzoru nad systemem finansowym?
6. Podaj 3 argumenty przemawiające za zapewnieniem znacznego zaangażowania banku centralnego w sprawowanie nadzoru bankowego.

SPOSOBY ORGANIZACJI NADZORU NAD SYSTEMEM FINANSOWYM

Przegląd doświadczeń międzynarodowych wskazuje, że w praktyce istnieje duże zróżnicowanie rozwiązań dotyczących instytucjonalnego usytuowania nadzoru nad systemem finansowym. Próba uporządkowania i stworzenia pewnej uproszczonej systematyki tych rozwiązań może być dokonywana w oparciu o różne kryteria. Dwa główne kryteria, wg których dokonano opisu organizacji nadzoru finansowego, to:

- 1) zakres integracji nadzoru nad poszczególnymi segmentami systemu finansowego (sektor bankowy, sektor ubezpieczeniowy, rynek kapitałowy);

2) stopień zaangażowania banku centralnego w nadzór bankowy czy też szerzej – nadzór finansowy. W ramach tych dwóch kryteriów można dokonać podziału różnych modeli organizacji nadzoru. Przyjmując pierwsze kryterium, wyróżnia się dwa podstawowe modele:

- » nadzór sektorowy – zakładający istnienie odrębnych instytucji nadzorujących poszczególne segmenty finansowe, tj. sektor bankowy, ubezpieczeniowy i rynek kapitałowy. W ramach tego modelu funkcję nadzoru bankowego sprawuje zazwyczaj bank centralny;
- » zintegrowany – polegający na całkowitym lub częściowym łączeniu funkcji nadzorczych nad wszystkimi bądź niektórymi segmentami rynku finansowego w jednej instytucji o charakterze „meganadzorcy”.

Biorąc za drugie kryterium stopień zaangażowania banku centralnego w nadzór bankowy czy też szerzej – nadzór finansowy, można wskazać na trzy następujące modele:

- » bank centralny odpowiedzialny tylko za nadzór bankowy (nadzór niebankowy poza bankiem centralnym);
- » bank centralny odpowiedzialny za nadzór finansowy (zarówno bankowy, jak i niebankowy);
- » bank centralny niezaangażowany w nadzór finansowy.

Literatura przedmiotu nie wskazuje jednoznacznie modelu instytucjonalnej organizacji nadzoru finansowego, który uznawany byłby za optymalny i wzorcowy dla wszystkich krajów. Tym bardziej nie daje jednoznacznej odpowiedzi na pytanie, czy integracja nadzorów nad wszystkimi sektorami rynku finansowego w jednej odrębnej instytucji jest rozwiązaniem korzystniejszym niż umiejscowienie nadzoru bankowego w banku centralnym. Wśród najważniejszych czynników wymienianych w literaturze, które mają wpływ na sposób organizacji nadzoru nad systemem finansowym, wymieniane są:

- » poziom rozwoju ekonomicznego kraju,
- » rozmiar rynku finansowego,
- » struktura systemu finansowego i rozwój konglomeratów finansowych,
- » koszty działalności instytucji nadzorczych,
- » czynniki/uwarunkowania polityczne,
- » uwarunkowania historyczne.

Wspólną i uniwersalną zasadą jest konieczność zaangażowania banku centralnego w działania nadzoru bankowego – niezależnie od specyfiki kraju. Za zapewnieniem znacznego zaangażowania banku centralnego w sprawowanie nadzoru bankowego przemawia wiele argumentów.

Głównym argumentem przemawiającym za łączeniem funkcji polityki pieniężnej i nadzoru bankowego w banku centralnym jest dbałość i współodpowiedzialność banku centralnego za stabilność całego systemu finansowego w kraju. Stabilność finansowa i stabilność cen określane są jako uzupełniające się – a nie konkurencyjne – cele polityki banków centralnych. Podstawą analizy stabilności systemu bankowego jest dostęp do danych indywidualnych banków, które posiada nadzór. Do formułowania trafnych wniosków odnośnie do stabilności sektora bankowego, oprócz danych ilościowych, niezbędne są również informacje jakościowe pochodzące z inspekcji, ankiet, korespondencji czy spotkań z przedstawicielami banków.

Umiejscowienie nadzoru bankowego w banku centralnym daje gwarancję sprawnego przepływu informacji pomiędzy funkcjami sprawowanymi przez bank centralny. Zyskuje na tym zarówno polityka pieniężna banku centralnego, który dysponuje wówczas szerszą wiedzą na temat kondycji banków, jak i polityka nadzorcza, gdyż może być wykorzystana wiedza na temat sytuacji makroekonomicznej. Nadzorcy bankowi mogą korzystać z wiedzy eksperckiej oraz zasobów technicznych i naukowych, którymi dysponuje bank centralny. Zatem korzyści są obustronne.

Pełnienie przez bank centralny funkcji nadzoru pozwala na uniknięcie powielania pewnych zadań i bardziej efektywne wykorzystanie zasobów, co w skali ogólnej daje oszczędności. Banki

.....

.....

centralne, które nie mają kompetencji nadzorczych, zmuszone są rozwijać analizy systemu bankowego na własne potrzeby na skalę szerszą niż w sytuacji, gdyby nadzór był wewnątrz banku. W tym celu takie banki muszą zwiększyć zatrudnienie w departamentach stabilności finansowej – zwłaszcza o specjalistów analizujących kwestie mikroostrościowe.

Ostatni kryzys na międzynarodowych rynkach finansowych, który objawił się w postaci problemów w zarządzaniu płynnością, pokazał wyraźnie, że pierwszą instytucją, która może skutecznie zareagować i złagodzić tego typu kryzys, jest bank centralny. EBC, FED, Bank Kanady, Bank Japonii, Bank Australii i wreszcie Bank Anglii zareagowały natychmiast, zasilając system bankowy, aby utrzymać jego płynność. Należy więc stwierdzić, że – z punktu widzenia banku centralnego – ważne jest posiadanie szybkiej i wiarygodnej informacji o sytuacji finansowej zarówno pojedynczych banków, jak i całego sektora bankowego, tym bardziej, że potencjalne zagrożenie może mieć źródło nie tylko w kraju, lecz także za granicą. Organizacja nadzoru finansowego jest istotna również z punktu widzenia ograniczenia zjawiska pokusy nadużycia, jakie powstaje w następstwie działań pomocowych ze strony władz publicznych. Bank centralny, dysponując informacją jakościową i ilościową na temat banku problemowego, może ocenić rzeczywiste przyczyny kryzysu i ewentualnie odmówić wsparcia. Bez tej informacji bank centralny, w obawie o podjęcie niestusznej decyzji skutkującej upadkiem banku, pod wpływem presji może podejmować nieuzasadnione merytorycznie decyzje o udzieleniu pomocy, osłabiając w ten sposób dyscyplinę rynkową.

W praktyce banki centralne są instytucjami o najdłuższej tradycji działań na rzecz wspierania stabilności systemu finansowego spośród innych instytucji tworzących sieć bezpieczeństwa finansowego. Już w XIX w. wiele z nich traktowało stabilność finansową jako cel swojej działalności. Przykładem jest bank centralny USA (System Rezerwy Federalnej – Fed), który został ustanowiony przez Kongres Stanów Zjednoczonych w 1913 r. w odpowiedzi na masowe bankructwa banków po recesji z początków XX w. Jednym z zadań przypisanych wówczas Rezerwie Federalnej było sprawowanie nadzoru nad bankami. W związku z powyższym banki centralne dysponują nagromadzoną wiedzą instytucjonalną i doświadczeniem w tym zakresie.

ROZWIĄZANIE

Celem zadania jest nie tylko znalezienie odpowiedzi na postawione pytania, lecz także próba oswojenia ucznia z nieco bardziej wymagającym tekstem ekonomicznym. Zadanie to pozwala na rozwinięcie umiejętności czytania tekstu ze zrozumieniem oraz kojarzenia i analizowania pewnych faktów ekonomicznych i odnoszenia ich do realiów, w których żyjemy.

Dodatkowy aspekt tego zadania to poszerzenie wiedzy ucznia o zagadnienia, które wykraczają poza zakres wiedzy na danym poziomie szkolnictwa. Tekst przedstawiony w zadaniu oscyluje bowiem wokół nadzoru nad rynkiem finansowym (czyli nawiązuje do sposobu funkcjonowania KNF), a jednocześnie daje szersze spojrzenie na problem nadzoru nad rynkiem finansowym. Zadanie to zatem w aktywny sposób może kreować zainteresowania ekonomiczne wśród uczniów. Może być bodźcem do zadawania kolejnych pytań: gdzie?, jak?, dlaczego akurat tak.

1. Jaki model nadzoru obowiązuje w Polsce z punktu widzenia zakresu integracji nadzoru nad poszczególnymi segmentami systemu finansowego?

W Polsce obowiązuje obecnie zintegrowany model nadzoru nad rynkiem finansowym.

2. Określ, czym charakteryzuje się model nadzoru obowiązujący w Polsce.

Jeden organ nadzoru dla całego rynku finansowego obejmujący także nadzór nad bankami, którego główną instytucją jest Komisja Nadzoru Finansowego.

Komisja Nadzoru Finansowego obejmuje nadzór bankowy, nadzór emerytalny, nadzór ubezpieczeniowy, nadzór nad rynkiem kapitałowym, nadzór nad instytucjami pieniądza elektronicznego, nadzór nad agencjami ratingowymi, nadzór nad instytucjami płatniczymi i biurami usług płatniczych oraz nadzór uzupełniający.

3. Korzystając z dostępnych materiałów, znajdź informację, od kiedy obowiązuje obecny model nadzoru w Polsce.

Do 2006 r. w Polsce funkcjonował nadzór zdecentralizowany – osobne instytucje nadzorcze dla poszczególnych segmentów rynku finansowego:

- » nadzór bankowy – NBP i usytuowana w jego strukturze Komisja Nadzoru Bankowego,
- » nadzór ubezpieczeniowy i emerytalny – Komisja Nadzoru Ubezpieczeń i Funduszy Emerytalnych,
- » nadzór nad rynkiem kapitałowym – Komisja Papierów Wartościowych i Giełd.

W 2006 r. dokonano częściowej integracji nadzoru nad rynkiem finansowym – zlikwidowano Komisję Papierów Wartościowych i Giełd oraz Komisję Nadzoru Ubezpieczeń i Funduszy Emerytalnych, tworząc w ich miejsce KNF. Nadzór Bankowy aż do 2008 r. pozostawał poza KNF.

W 2008 r. do KNF przyłączono także nadzór bankowy i nad instytucjami pieniądza elektronicznego, zlikwidowano Komisję Nadzoru Bankowego oraz pozostający dotychczas w strukturach Narodowego Banku Polskiego Generalny Inspektorat Nadzoru Bankowego.

4. Oceń, jaki jest stopień zaangażowania banku centralnego w obowiązujący w Polsce system nadzoru nad rynkiem finansowym.

Obecnie bank centralny nie ma w swojej strukturze organów odpowiedzialnych za nadzór nad systemem bankowym (tak, jak to było do 2008 r.). Jednakże bank centralny poprzez swoich przedstawicieli w KNF ma wpływ w sposób pośredni na decyzje nadzorcze. Trzeba bowiem pamiętać, że zgodnie z obowiązującymi obecnie regulacjami prawnymi jednym z członków KNF jest prezes NBP albo delegowany przez niego wiceprezes NBP.

5. Jakie czynniki mają wpływ na sposób organizacji nadzoru nad systemem finansowym?

Czynniki, które mają wpływ na sposób organizacji nadzoru nad systemem finansowym, to:

- » poziom rozwoju ekonomicznego kraju,
- » rozmiar rynku finansowego,
- » struktura systemu finansowego i rozwój konglomeratów finansowych,
- » koszty działalności instytucji nadzorczych,
- » czynniki/uwarunkowania polityczne,
- » uwarunkowania historyczne.

6. Podaj 3 argumenty przemawiające za zapewnieniem znacznego zaangażowania banku centralnego w sprawowanie nadzoru bankowego.

Argumenty przemawiające za znacznym zaangażowaniem banku w sprawowanie nadzoru bankowego, to:

- » dbałość i współodpowiedzialność banku centralnego za stabilność całego systemu finansowego w kraju,
- » umiejscowienie nadzoru bankowego w banku centralnym daje gwarancję sprawnego przepływu informacji pomiędzy funkcjami sprawowanymi przez bank centralny,
- » pozwala uniknąć powielania pewnych zadań i efektywniej wykorzystać zasoby, co w skali ogólnej daje znaczące oszczędności,
- » posiadanie szybkiej i wiarygodnej informacji o sytuacji finansowej, zarówno pojedynczych banków, jak i całego sektora bankowego, pozwala skutecznie zareagować i złagodzić problemy z zarządzaniem płynnością, szczególnie w sytuacjach kryzysowych.

3.2.2 POZABANKOWE INSTYTUCJE FINANSOWE. FUNDUSZE INWESTYCYJNE

dr Magdalena Bywalec
scenariusz na jedną godzinę lekcyjną (45 min)

CELE Z PODSTAWY PROGRAMOWEJ

Głównym celem jest zapoznanie uczniów z wybranymi pojęciami związanymi z pozabankowymi instytucjami finansowymi, przede wszystkim z funduszami inwestycyjnymi, a także przedstawienie zasad funkcjonowania oraz różnorodności rodzajowej funduszy inwestycyjnych dostępnych w Polsce.

Uczniowie po tej lekcji powinni umieć podać przykłady pozabankowych instytucji finansowych, znać pojęcie: fundusz inwestycyjny, umieć wskazać różne możliwości inwestowania w fundusze inwestycyjne, wiedzieć, czym są: jednostka udziałowa funduszu, certyfikat inwestycyjny, towarzystwo funduszy inwestycyjnych.

CELE DODATKOWE

Uczniowie zdobywają umiejętność porównywania różnych ofert funduszy inwestycyjnych, analizują przesłanki decyzji dotyczącej wyboru funduszu inwestycyjnego w dłuższej perspektywie czasowej. Potrafią ocenić opłacalność inwestycji w jednostki danego funduszu inwestycyjnego, wyliczyć stopę zwrotu funduszy w poszczególnych okresach. Znają zasady opodatkowania inwestycji dokonywanych w jednostki funduszy inwestycyjnych.

METODY I NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE

Materiały do wykorzystania:

- strona internetowa NBP – www.nbpportal.pl,
- strony internetowe funduszy inwestycyjnych,
- strona internetowa serwisu www.money.pl – notowania jednostek funduszy,
- strona serwisu www.analizy.pl.

Narzędzia dydaktyczne:

- pogadanka problemowa, burza mózgów: co to jest Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych (TFI), a także co to jest fundusz inwestycyjny i w jaki sposób funkcjonują takie fundusze w Polsce,
- układanka, której zadaniem jest dokonanie podziału funduszy inwestycyjnych wg strategii inwestowania,
- objaśnienia podstawowych kwestii związanych z wyznaczaniem stopy zwrotu z funduszy inwestycyjnych oraz sposobu naliczania podatku od zysków kapitałowych (z inwestycji w jednostki funduszy), określenie zysku kapitałowego z takiej inwestycji,
- **case study** – analiza oferty funduszy inwestycyjnych otwartych pod względem opłacalności inwestycji,
- podsumowanie – dyskusja,
- graf obrazujący strukturę funduszu parasolowego.

SPOSÓB SPRAWDZENIA REALIZACJI CELÓW

1. Dyskusja problemowa, która pozwoli zarówno na rozwiązanie problemów, jak i znalezienie odpowiedzi na pytania postawione na początku lekcji.
2. Samodzielne ćwiczenie pamięciowe, w którym uczniowie mają dokończyć zdanie, wybrać właściwą odpowiedź lub po prostu podać odpowiedzi na postawione pytania.

REALIZACJA

1. Sprawdzenie obecności, przedstawienie tematu i celu lekcji (ok. 2 min).
2. Przedstawienie struktury oszczędności gospodarstw domowych w latach 2007–2011 (wykres w załączeniu). Postawienie pytań problemowych, na które uczniowie będą poszukiwali odpowiedzi w trakcie lekcji (ok. 3 min).
3. Dyskusja problemowa, burza mózgów dotycząca istoty, rodzajów i sposobów funkcjonowania funduszy inwestycyjnych w Polsce. Wyjaśnienie pojęcia TFI: Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych (ok. 5 min).
4. Układanka – podział funduszy inwestycyjnych wg strategii inwestycyjnej (ok. 10 min).
5. Zadanie: „W co zainwestuję? Jakim jestem inwestorem?” – ogólne wyjaśnienie pojęcia awersji do ryzyka (ok. 10 min).
6. Zadanie: „Jak inwestować w fundusze inwestycyjne?” – zadanie, które po omówieniu sposobu jego rozwiązania uczniowie rozwiązują samodzielnie (ok. 10 min).
7. Podsumowanie (ok. 5 min).
8. Praca domowa – rozdanie wcześniej przygotowanych kart z zadaniami (ok. 1 min).

PRZEBIEG LEKCJI

Do właściwego przeprowadzenia lekcji konieczne jest, aby uczniowie zapoznali się w domu z tekstem zawartym w e-booku dotyczącym funduszy inwestycyjnych.

1. **Sprawdzenie obecności, przedstawienie tematu i celu lekcji (ok. 2 min).**
2. **Przedstawienie struktury oszczędności gospodarstw domowych w latach 2007–2011 (wykres w załączeniu). Postawienie pytań problemowych, na które uczniowie będą**

poszukiwali odpowiedzi w trakcie lekcji (ok. 3 min).

Nauczyciel rozpoczyna tę część lekcji od przedstawienia uczniom wykresu, który obrazuje, jakie formy oszczędności są wykorzystywane przez polskie gospodarstwa domowe. Wykres zamieszczony jako osobna strona oraz został wklejony do prezentacji dla nauczycieli. Poniżej zamieszczono tabelę z danymi.

Formy oszczędności gospodarstw domowych w latach 2007–2011

Forma oszczędności	Rok (% badanych)		
	2007	2009	2011
lokaty bankowe w zł	67,57	71,08	68,58
lokaty bankowe w walutach obcych	7	5,82	5,21
obligacje	2,4	4	2,6
fundusze inwestycyjne	15,1	10	9,4
IKE	8,8	7	3,8
papiery wartościowe notowane na giełdzie	1,7	1,2	2,4
udziały oraz akcje w prywatnych spółkach akcyjnych	2,6	1,5	2,4
lokaty w nieruchomości	5,1	3,4	4,7
lokaty w dobra materialne inne niż nieruchomości	1,4	2,2	2,2
w gotówce	43,7	39,943	
inna forma	7	7,2	5,2

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Czapinski J., Panek T., *Diagnoza Społeczna 2011. Warunki i jakość życia Polaków*, Wrzesień 2011, www.diagnoza.com

Przedstawiając wykres lub tabelkę dotyczącą form oszczędzania Polaków, nauczyciel powinien zwrócić szczególną uwagę na fakt, że w każdym z analizowanych okresów fundusze inwestycyjne stanowią trzecią formę lokowania wolnych środków przez podmioty indywidualne. Dane przedstawione w tabeli wskazują, że w każdym roku ok. 10% badanych wykorzystywało fundusz inwestycyjny jako formę oszczędności. Warto zatem dowiedzieć się czegoś więcej na ten temat, żeby mieć świadomość, co to

.....

jest fundusz inwestycyjny, jak funkcjonuje i jakie są zasady jego działania.

W tym miejscu nauczyciel może postawić pytania, na które uczniowie będą poszukiwali odpowiedzi w trakcie lekcji.

PYTANIA

1. Jak myślicie, czy warto inwestować w fundusze inwestycyjne?
2. Czy wiecie kiedy, kto i w jakie fundusze może czy też powinien inwestować?

Na tych zajęciach postaram się wam pomóc znaleźć odpowiedzi na te pytania.

3. Dyskusja problemowa, burza mózgów dotycząca istoty, rodzajów i sposobów funkcjonowania funduszy inwestycyjnych w Polsce. Wyjaśnienie pojęcia TFI: Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych (ok. 5 min).

Nauczyciel tę część lekcji powinien zacząć od wytłumaczenia pojęć: fundusz inwestycyjny i Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych, a następnie umiejscowić te dwie instytucje na polskim rynku finansowym jako pozabankowe instytucje finansowe, które obok banków odgrywają kluczową rolę w procesie transferu środków pieniężnych w gospodarce. Podkreślić należy, że fundusze inwestycyjne są instytucją o charakterze oszczędnościowym. W trakcie przekazywania informacji nauczyciel powinien starać się zaktywizować uczniów i pobudzić ich do kojarzenia faktów. Można to uczynić, stawiając pytania:

- » Jak myślicie, czym zajmują się fundusze inwestycyjne?
- » Jaki jest cel funkcjonowania takich funduszy?
- » Czy znacie jakieś fundusze inwestycyjne funkcjonujące na rynku?
- » Po co nabywać jednostki uczestnictwa?
- » Czym zajmuje się Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych?
- » Czy każdy może założyć takie towarzystwo?

W trakcie dyskusji nauczyciel powinien wskazać, że na polskim rynku działalność funduszy inwestycyjnych jest uregulowana prawnie. W ustawie zawarte są nie tylko definicje poszczególnych funduszy, lecz także zasady funkcjonowania tych instytucji w Polsce. Ko-

nieczne jest wskazanie, że w Polsce ustawodawstwo dopuszcza 3 różne formy funduszy: otwarte, zamknięte i specjalistyczne fundusze inwestycyjne otwarte. Informacje na temat ich cech szczególnych można przedstawić w tabeli. Analizując tabelę, można wskazywać na specyfikę poszczególnych form funduszy.

Następnie należy krótko omówić sposób funkcjonowania funduszy inwestycyjnych. W celu ułatwienia zajęć do tej części przygotowany został materiał pomocniczy dla nauczyciela. Materiał nr 1 zawiera definicje potrzebne w tej części lekcji, tabelkę do porównania funduszy otwartych i zamkniętych, a także opis sposobu funkcjonowania funduszy inwestycyjnych.

W tej części zajęć istotne jest to, aby zakończyć ją stwierdzeniem, że na rynku istnieje wiele różnych rodzajów funduszy inwestycyjnych, które różnią się między sobą głównie sposobem inwestowania.

Materiał pomocniczy do pogadanki i dyskusji problemowej – DLA NAUCZYCIELA

Fundusz inwestycyjny to instytucja finansowa, której głównym zadaniem jest gromadzenie kapitałów drobnych inwestorów, a następnie lokowanie ich w różne dostępne instrumenty finansowe. Inaczej można powiedzieć, że główną rolą funduszu inwestycyjnego jest bycie pośrednikiem finansowym, czyli kupowanie za pieniądze klientów różnego rodzaju instrumentów finansowych, takich jak bony skarbowe, obligacje, akcje czy **nieruchomości**.

Najważniejszym podmiotem w działalności Funduszy Inwestycyjnych w Polsce jest Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych.

Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych – może działać jedynie w formie spółki akcyjnej z siedzibą na terenie Rzeczypospolitej Polskiej. Na prowadzenie swojej działalności musi uzyskać ono zgodę Komisji Nadzoru Finansowego. Kapitał początkowy towarzystwa powinien wynosić co najmniej równowartość 125 000 euro.

Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych tworzy i zarządza funduszami inwestycyjnymi. Jest ono organem funduszu i reprezentuje fundusz w stosunkach z osobami trzecimi. Towarzystwo może zarządzać kilkoma funduszami inwestycyjnymi. Zazwyczaj jest to rodzina funduszy charakteryzująca się tym samym poziomem ryzyka, np. Skarbiec TFI, który zarządza m.in. funduszami:

- » SKARBIEC FIO Fundusz parasolowy,
- » SKARBIEC – ALTERNATYWNY SFIO,
- » SKARBIEC – TOP Funduszy Stabilnych SFIO,
- » SKARBIEC – TOP Funduszy Akcji SFIO,
- » SKARBIEC – TOP Funduszy Zagranicznych FIO,
- » Skarbiec Obligacyjny Fundusz Inwestycyjny Zamknięty,
- » SEZAM GLOBALNY Fundusz Inwestycyjny Zamknięty,
- » CITY LIVING POLSKA Fundusz Inwestycyjny Zamknięty Aktywów Niepublicznych.

Jako organ funduszu inwestycyjnego towarzystwo jest uprawnione wyłącznie do:

- » tworzenia funduszy inwestycyjnych,
- » zarządzania nimi, w tym pośredniczenia w zbywaniu i umarzaniu jednostek uczestnictwa (TFI zarządza funduszami odpłatnie),
- » reprezentowania funduszy wobec osób trzecich,
- » zarządzania zbiorczym portfelem papierów wartościowych.

Na polskim rynku działalność funduszy inwestycyjnych jest uregulowana prawnie. Ustawą, która reguluje ich działalność, jest Ustawa z 27 maja 2004 r. o funduszach inwestycyjnych. Zgodnie z nią, biorąc pod uwagę kryterium formy uczestnictwa w funduszu, wyróżnia się 3 podstawowe formy funduszy inwestycyjnych, są to:

- a) **Fundusze inwestycyjne otwarte (FIO)** – tytułem uczestnictwa w takim funduszu jest jednostka uczestnictwa, która nie jest papierem wartościowym i nie jest zbywalna, ale jest dziedziczna. Fundusz inwestycyjny otwarty zbywa jednostki i dokonuje ich odkupienia na żądanie uczestnika funduszu (nie rzadziej niż raz na 7 dni). Z chwilą odkupienia jednostki są umarzane z mocy prawa. Wartość aktywów netto FIO nie może być

mniejsza niż 2 mln zł. Jednostka uczestnictwa jest nieoprocentowana. Ponieważ inwestorzy nie mogą sobie odsprzedać jednostek uczestnictwa, nie ma rynku wtórnego i w związku z tym nie ma także rynkowej wartości jednostki uczestnictwa. Podawana jest jedynie wartość jednostki wg aktywów funduszu wyliczona przez fundusz i depozytariusza. Depozytariusz to podmiot, którego głównym zadaniem jest przechowywanie aktywów FIO oraz kontrola działań funduszu co do zgodności z obowiązującym prawem. Próg wejścia do tego typu funduszy z reguły w większości przypadków wynosi 50–500 zł.

- b) **Fundusze inwestycyjne zamknięte (FIZ)** – emitują publiczne albo niepubliczne certyfikaty inwestycyjne, które są papierami wartościowymi, stanowią tytuł uczestnictwa i mogą być przedmiotem wtórnego obrotu – o ile fundusz nie określi tego inaczej. Są niepodzielne, mogą być imienne lub na okaziciela, przy czym publiczne certyfikaty inwestycyjne są wyłącznie na okaziciela. Minimalną wysokość wpłat określa statut funduszu. Certyfikaty nie mogą być nabywane przez fundusz, ale są przedmiotem wtórnego obrotu, co oznacza, że w każdej chwili można je kupić lub sprzedać po aktualnej cenie rynkowej. Fundusz zamknięty ma z góry określoną wielkość kapitału akcyjnego (udziałów), która nie zmienia się w związku z przystąpieniem nowych uczestników lub umarzaniem jednostek uczestnictwa (certyfikaty nie są umarzane). Zmienia się ona jedynie w przypadku zakończenia nowej emisji certyfikatów inwestycyjnych funduszu. Emisje certyfikatów odbywają się w seriach, tj. fundusz może emitować certyfikaty kolejnych serii. Fundusz inwestycyjny zamknięty ma dość liberalne możliwości inwestycyjne, może on lokować środki w zbywalne: papiery wartościowe (akcje, obligacje i inne), waluty, instrumenty pochodne, pochodne prawa majątkowe (cena zależy od rzeczy, energii, mierników i limitów wielkości produkcji, emisji zanieczyszczeń – dopuszczalnych do obrotu na giełdach towarowych),

instrumenty rynku pieniężnego. Ponadto dopuszczalne jest inwestowanie przez FIZ w: depozyty bankowe, tytuły uczestnictwa funduszy (inwestycji wspólnego inwestowania), lokaty we własność/współwłasność (nieruchomości gruntowych, budynków i lokali, statków morskich), użytkowanie wieczyste. Fundusz inwestycyjny zamknięty może: udzielać pożyczek pieniężnych, udzielać pożyczek papierów wartościowych, udzielać poręczeń i gwarancji, zaciągać kredyty.

- c) **Specjalistyczne fundusze inwestycyjne otwarte (SFIO)** – to fundusze zbliżone do FIO. Posiadają one jednak pewne cechy charakterystyczne, a jedną z nich jest możliwość ograniczenia grona uczestników, którymi mogą być np. tylko podmioty wprost wskazane w statucie lub spełniające wyszczególnione w statucie warunki. Gdy uczestnikami FIZ mogą być wyłącznie osoby prawne, jednostki organizacyjne nieposiadające osobowości prawnej lub osoby fizyczne dokonujące jednorazowej wpłaty nie mniejszej niż równowartość 40 000 euro, fundusz przy dokonywaniu lokat aktywów może stosować zasady, przewidziane w ustawie dla funduszy zamkniętych. Statut SFIO może również określić warunki (np. termin zgłoszenia, termin wypłaty kwoty), w jakich uczestnik może żądać odkupienia jednostek. Fundusz inwestycyjny zamknięty może lokować aktywa w jednostki uczestnictwa innych FIO (maksymalnie do 50% aktywów w jeden fundusz, chyba że statut stanowi inaczej), tytuły uczestnictwa emitowane przez fundusze zagraniczne.

Fundusze te różnią się między sobą zarówno co do ograniczeń inwestycyjnych, jak i możliwości przystąpienia do funduszu i wystąpienia z niego. Porównanie zostało przedstawione w dalszej części rozdziału, w tabeli.

Jak funkcjonują fundusze inwestycyjne?

Inwestorzy indywidualni, czyli osoby fizyczne, kupują jednostki uczestnictwa i w ten sposób zasilają FIO środkami pieniężnymi. Pieniężmi zgromadzonymi w FIO zarządzają specjaliści

zatrudnieni w TFI, których głównym celem jest inwestowanie tych pieniędzy tak, aby wypracować jak największy zysk, czyli pomnożyć powierzone im środki finansowe. Celem funduszy inwestycyjnych jest zatem inwestowanie zgromadzonych kapitałów w taki sposób, aby osiągnąć jak największe zyski dla posiadaczy jednostek uczestnictwa. Pieniądze wpłacane do funduszu są przeliczane na jednostki uczestnictwa. Wartość jednostek uczestnictwa ulega codziennym wahaniom, co związane jest ze zmianami cen papierów wartościowych wchodzących w skład portfela funduszu. Cena jednostek uczestnictwa podawana jest z określoną częstością – zazwyczaj po każdym dniu, w którym działała Warszawska Giełda Papierów Wartościowych. Fundusz ocenia wartość posiadanych lokat (np. akcji), a następnie dzieli otrzymaną kwotę przez liczbę jednostek przysługujących wszystkim klientom funduszu. W praktyce, wpłacając określoną sumę na konto funduszy, kupujemy pewną liczbę jednostek uczestnictwa, która jest uzależniona od wielkości naszych wolnych środków pieniężnych, które chcemy zainwestować w FI oraz od aktualnej wartości jednej jednostki. Posiadaczom jednostek uczestnictwa fundusz przekazuje informacje o liczbie posiadanych jednostek, np. 55,6 jednostek uczestnictwa. Chcąc wycenić wartość swojej inwestycji, inwestor musi przemnożyć liczbę jednostek funduszu, które posiada, przez wartość jednostki uczestnictwa na dzień wyceny. Jeżeli uczestnik FI posiadający jednostki uczestnictwa zechce odzyskać pieniądze i zakończyć swoją inwestycję, składa zlecenie umorzenia jednostek i otrzymuje wyliczoną na dany dzień wartość jego inwestycji. Trzeba tutaj jeszcze zaznaczyć, że część wpłaconych przez nas pieniędzy jest przeznaczana na działalność towarzystwa funduszy inwestycyjnych, które zarządza pieniędzmi zgromadzonymi w funduszu. Ponadto musimy także pamiętać o konieczności opodatkowania zysków kapitałowych z inwestycji w FI.

Jak to jest z podatkiem od zysków kapitałowych?

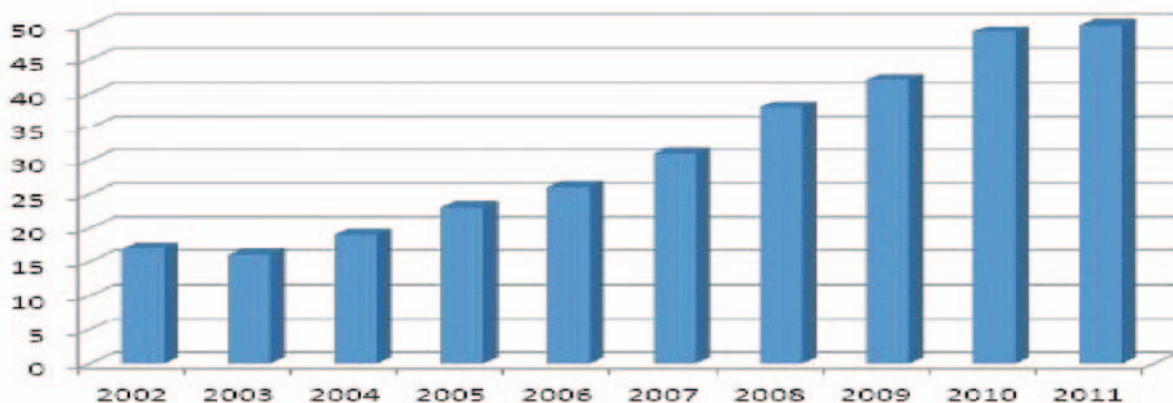
W przypadku FIO płatnikiem podatku od zysków kapitałowych (19%) jest TFI. Podatek

jest płacony tylko wtedy, gdy posiadacz jednostek uczestnictwa osiągnie z takiej inwestycji zysk. W przypadku straty podatek nie jest potrącany. Inwestor posiadający jednostki uczestnictwa, o ile osiągnął zysk ze sprzedaży jednostek uczestnictwa funduszu, otrzyma z FI środki w wartości netto. Nie musi również wykazywać inwestycji w zeznaniu podatkowym.

W przypadku funduszy inwestycyjnych zamkniętych będzie podobnie, o ile posiadacz certyfikatów inwestycyjnych złoży wniosek o umorzenie certyfikatów. W takiej sytuacji podatek odprowadzi w imieniu inwestora dom maklerski. Jeżeli posiadacz certyfikatów inwestycyjnych sprzeda je na GPW, wówczas powinien samodzielnie rozliczyć podatek, tak jak w przypadku obrotu akcjami lub obligacjami.

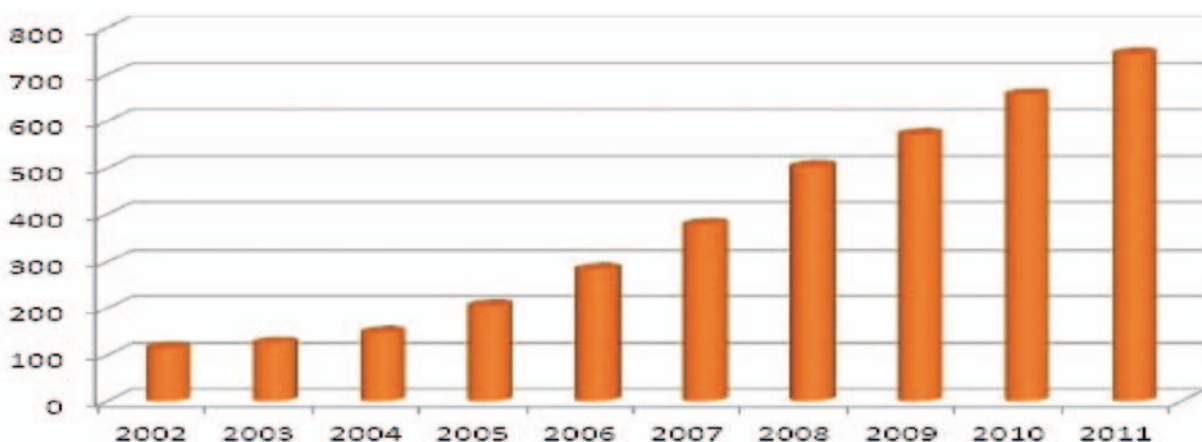
W Polsce na koniec 2011 r. funkcjonowały 744 fundusze i subfundusze, w tym 375 w formie (sub)funduszu otwartego lub specjalistycznego otwartego i 369 w formie (sub)funduszu zamkniętego. W 2011 r. do rejestru FI prowadzonego przez Sąd Okręgowy w Warszawie zostało wpisanych 89 FI, czyli o 6 więcej niż w 2010 r. Wśród tych 89 funduszy 81 to FIZ, 6 SFIO i 2 FIO. Wykresy poniżej przedstawiają zmiany w liczbie TFI oraz FI w latach 2002–2011.

Wykres. Liczba towarzystw funduszy inwestycyjnych zarządzających funduszami w Polsce w latach 2002–2011



Źródło: <http://www.finance.egospodarka.pl>

Wykres. Liczba funduszy inwestycyjnych (wraz z subfunduszami) w Polsce w latach 2002–2011



Źródło: <http://www.finance.egospodarka.pl>

Tabela. Średnie przyrosty zarobków funduszy z różnych grup inwestujących w Polsce

Grupa	1M	3M	12M	36M	60M
akcji polskich małych i średnich spółek	-3,5%	2,5%	-20,4%	25,5%	-47,3%
akcji polskich	-2,6%	-1,1%	-20,0%	29,3%	-34,8%
mieszane polskie zrównoważone	-1,4%	-0,3%	-12,9%	17,6%	-18,0%
mieszane polskie stabilnego wzrostu	-0,9%	0,5%	-4,7%	19,0%	-0,4%
dłużne polskie	0,5%	1,8%	7,2%	21,2%	33,0%
gotówkowe i pieniężne PLN	0,4%	1,3%	5,0%	15,4%	24,3%

	FIZ	FIO
Udziały w funduszu	Certyfikaty inwestycyjne, są papierami wartościowymi	Jednostki uczestnictwa, zazwyczaj nie są papierami wartościowymi
Podzielność	Niepodzielne – można nabywać i zbywać wielokrotność jednego certyfikatu, mogą wyemitować certyfikaty sporadycznie. Następne ewentualne emisje są zazwyczaj dokonywane w długich i nierównomiernych odstępach czasu	Podzielne – może nabywać i zbywać części ułamkowe, istnieje możliwość niemal ciągłego zbywania jednostek uczestnictwa
Wycena udziałów	Wycena potrzebna do wykupu jednostek dokonywana jest przez obliczanie wartości aktywów netto przypadającej na jednostkę. Jest ona kluczem do zachowania płynności funduszu, jest okresowa, np. miesięczna, kwartalna, ustalana przez fundusz	Wycena certyfikatów jest dokonywana przez grę popytu i podaży na rynku publicznym lub prywatnym. Wycena aktywów ma pomagać inwestorowi przy właściwej wycenie certyfikatu inwestycyjnego. Z reguły istnieje różnica między wartością aktywów netto przypadającą na jeden certyfikat a wartością rynkową certyfikatu. Wycena ma miejsce w każdy dzień roboczy
Nabycie	Podczas emisji bądź na giełdzie	W każdy dzień roboczy
Wyjście z inwestycji	Podczas wykupu bądź na giełdzie, decyzja o umorzeniu certyfikatów jest niezależna od ich właścicieli	W każdy dzień roboczy; odkupują jednostki na żądanie ich właściciela
Spektrum inwestycyjne	Płynność inwestycji nie ma większego znaczenia, poza podstawowymi kategoriami lokat mogą inwestować m.in. w wierzytelności, udziały w spółkach z o.o., waluty, instrumenty pochodne, w tym niewystandaryzowane, prawa majątkowe	Część lokat musi być dokonywana w bardzo płynne instrumenty, przede wszystkim w podstawowe kategorie lokat: akcje, obligacje, instrumenty rynku pieniężnego
Limity koncentracji	Papiery wartościowe lub instrumenty rynku pieniężnego wyemitowane przez jeden podmiot nie mogą stanowić więcej niż 20% wartości aktywów funduszu	Papiery wartościowe lub instrumenty rynku pieniężnego wyemitowane przez jeden podmiot nie mogą stanowić więcej niż 5% wartości aktywów funduszu
Kapitał własny	Kapitał własny funduszu (gromadzony z wpłat inwestorów) jest wielkością względnie stałą przez długi czas	Kapitał własny funduszu (gromadzony z wpłat inwestorów) podlega praktycznie nieustannym wahaniom
Ryzyko	Występuje ryzyko niewypłacalności funduszu	Występuje ryzyko rynku notowań certyfikatów inwestycyjnych

Źródło: Opracowanie własne na podstawie www.analizy.pl

4. Układanka – podział funduszy inwestycyjnych wg strategii inwestycyjnej (ok. 10 min).

Zakończenie poprzedniej części lekcji stwierdzeniem, że na rynku istnieje wiele rodzajów funduszy inwestycyjnych, daje początek burzy mózgów. Naturalnym pytaniem, jakie się wówczas rodzi, jest: ale jakie to fundusze?

Trzy podstawowe rodzaje funduszy uczniowie już znają. Zostały przedstawione jako 3 główne zdefiniowane w ustawie i są to:

- » fundusze otwarte,
- » specjalistyczne fundusze otwarte,
- » fundusze zamknięte.

Inny podział funduszy uczniowie poznają po zrobieniu zadania.

Do wykonania zadania grupę należy podzielić na 8 zespołów i każdemu z nich wręczyć materiał zamieszczony poniżej oraz dać kilka minut na zapoznanie się z jego treścią. Zadanie „układanka” polega na tym, że kolejne grupy, poczynając od tej, która ma charakterystykę funduszu akcji, krótko mówią, o czym była ich część tekstu. Pozostałe grupy posiadające nazwy funduszy i przykłady funduszy funkcjonujących na rynku próbują dopasować swoje przykłady i nazwy do opisu. Zadaniem nauczyciela jest naprowadzanie na właściwe dopasowywanie poszczególnych części.

Na tablicy nauczyciel powinien zapisywać najważniejsze fakty:

- a) fundusze akcji – inwestują do 100% w akcje, najczęściej jest to 80% akcji i 20% obligacji; przykłady to: ING Akcji FIO i Millennium Akcji FIO,
- b) fundusze papierów dłużnych – papiery dłużne o stałym dochodzie, których udział w aktywach powinien być nie mniejszy niż 66%; przykłady to: PZU Papierów Dłużnych Plus, BPS Obligacji (BPS FIO),
- c) fundusze hybrydowe – inwestują w różne rodzaje aktywów, m.in. w akcje, papiery o stałym dochodzie (obligacje, instrumenty rynku pieniężnego), tytuły uczestnictwa, depozyty bankowe, waluty, bardziej zdywersyfikowana alokacja aktywów niż fundusze akcyjne; przykłady to: PKO Stabilnego Wzrostu FIO, Credit Agricole Stabilnego Wzrostu (Credit Agricole FIO),

d) fundusze gotówkowe i rynku pieniężnego – inwestują w krótkoterminowe instrumenty rynku pieniężnego, czyli w bony skarbowe, certyfikaty depozytowe, bony komercyjne itp.; przykłady to: Pioneer Pieniężny (Pioneer FIO), PZU Gotówkowy (PZU FIO Parasolowy).

Na zakończenie tej części ważne jest, aby podkreślić:

- 1) kryterium, wg którego dokonano podziału to – polityka inwestycyjna; należy tutaj przy okazji wskazać, że polityka inwestycyjna przyjęta w danym funduszu definiuje, w jakie instrumenty finansowe dany fundusz może inwestować,
- 2) nazwę ostatniego przykładu funduszu – fundusz inwestycyjny parasolowy; w tym momencie można pokazać rysunek, który znajduje się w materiałach pomocniczych do tego zadania (w dalszej części) i wytłumaczyć, co to znaczy fundusz parasolowy.

Materiał pomocniczy do układanki – DLA NAUCZYCIELA

Fundusze papierów dłużnych

Fundusze te inwestują przede wszystkim w papiery dłużne o stałym dochodzie, których udział w aktywach powinien być nie mniejszy niż 66%. Aktywa tego rodzaju funduszy to przede wszystkim obligacje Skarbu Państwa, bony skarbowe oraz inne papiery dłużne emitowane przez przedsiębiorstwa i władze samorządowe. Fundusze takie przeznaczone są dla osób dbających przede wszystkim o bezpieczeństwo kapitału. Mimo że fundusze tego rodzaju przeznaczone są dla osób ceniących sobie spokój i bezpieczeństwo, to jednak zdarza się, że wartości ich jednostek wahają się, zwłaszcza podczas zmian stóp procentowych. Spadek rynkowych stóp procentowych powoduje spadek rentowności obligacji, a więc wzrost ich cen i co za tym idzie – wzrost jednostek funduszy inwestujących w obligacje. Z założenia w fundusze tego rodzaju powinno się inwestować w co najmniej 2–3-letnim horyzoncie czasowym. W krótszym okresie może się okazać, że pobrane prowizje zniwelują ewentualne zyski.

Fundusze papierów dłużnych – przykłady PZU Papierów Dłużnych Plus

Aktywa tego funduszu mogą być lokowane w instrumenty dłużne (min. 66%) dopuszczone do obrotu na terytorium RP, państw należących do UE lub państw należących do OECD. Pozostałe aktywa mogą być inwestowane w depozyty bankowe i jednostki uczestnictwa funduszy inwestycyjnych.

BPS Obligacji (BPS FIO)

Fundusz inwestuje przede wszystkim w średnio- i długoterminowe instrumenty dłużne, w tym głównie emitowane lub gwarantowane przez Skarb Państwa lub NBP. Instrumenty o charakterze dłużnym stanowią nie mniej niż 70% wartości aktywów, a dłużne papiery wartościowe emitowane przez Skarb Państwa lub NBP od 50% do 100%. Do 10% aktywów może być lokowanych w instrumenty udziałowe.

Fundusze akcji

Fundusze te inwestują głównie w akcje. Najczęstsze proporcje papierów wartościowych w portfelach takich funduszy to 80% akcji i 20% instrumentów bezpiecznych (obligacje skarbowe). Fundusze te charakteryzują się wysokim ryzykiem dla inwestorów, co spowodowane jest możliwymi znacznymi wahaniami wartości jednostek uczestnictwa. Związane jest to z możliwymi, znacznymi wahaniami cen akcji spółek notowanych na giełdzie. W długim okresie (ok. 5 lat) fundusze te są średnio bardziej opłacalne od innych typów funduszy dostępnych na rynku. Ryzyko związane z inwestowaniem w tego typu fundusze jest wyższe niż w przypadku pozostałych rodzajów funduszy, ale i wzrost wartości jednostek uczestnictwa może być wyższy w krótszym okresie.

Fundusze akcji – przykłady

ING Akcji (ING FIO)

Inwestycje w akcje wynoszą średnio 90% aktywów, przy czym ich udział nie może spaść poniżej 70% wartości powierzonych środków.

Millennium Akcji (Millennium FIO)

Akcje mogą stanowić do 100% aktywów, przy czym ich udział w portfelu nie może być niższy niż 65%.

Fundusze hybrydowe

Fundusze takie inwestują w różne rodzaje aktywów, m.in. w akcje, papiery o stałym dochodzie (obligacje, instrumenty rynku pieniężnego), tytuły uczestnictwa, depozyty bankowe, waluty czy instrumenty pochodne. Zapewniają one bardziej zdywersyfikowaną alokację aktywów niż fundusze akcyjne, a jednocześnie posiadają też swój udział we wzrostach indeksów giełdowych. Fundusze takie mają ograniczone możliwości amortyzowania dekonstrukcji na akcje, gdyż w przypadku znaczących strat na akcyjnej części portfela, maleją też szanse na to, że pozostałe inwestycje zdołają skutecznie nadrobić straty poniesione na akcjach. Zazwyczaj bowiem portfel ten uzupełniają obligacje – komunalne i przedsiębiorstw, bony skarbowe i inne papiery dłużne, których wzrost wartości nie przekracza kilku procent rocznie.

Fundusze hybrydowe – przykłady

PKO Stabilnego Wzrostu FIO

Kapitał lokowany jest głównie w bezpieczne papiery wartościowe, takie jak obligacje i bony skarbowe. W portfelu może znaleźć się do 40% akcji. Obligacje i bony skarbowe powinny wynosić min. 50%.

Credit Agricole Stabilnego Wzrostu (Credit Agricole FIO)

Minimum 35% środków jest lokowanych w papiery emitowane albo gwarantowane przez Skarb Państwa lub NBP, do 30% inwestowanych w akcje i inne instrumenty o podobnym charakterze oraz nie więcej niż 25% w papiery dłużne o wysokiej wiarygodności (inne niż emitowane lub gwarantowane przez Skarb Państwa lub NBP).

Fundusze gotówkowe i rynku pieniężnego

Inwestują one w krótkoterminowe instrumenty rynku pieniężnego, czyli w bony skarbowe, certyfikaty depozytowe, bony komercyjne itp. Nie ma wahań cen, ale uzyskiwany w nich dochód jest niższy. Najbezpieczniejsze z tych funduszy inwestują w bony skarbowe, średnio-okresowe obligacje rządowe oraz papiery dłużne agencji rządowych.

Fundusze gotówkowe i rynku pieniężnego – przykłady

Pioneer Pieniężny (Pioneer FIO)

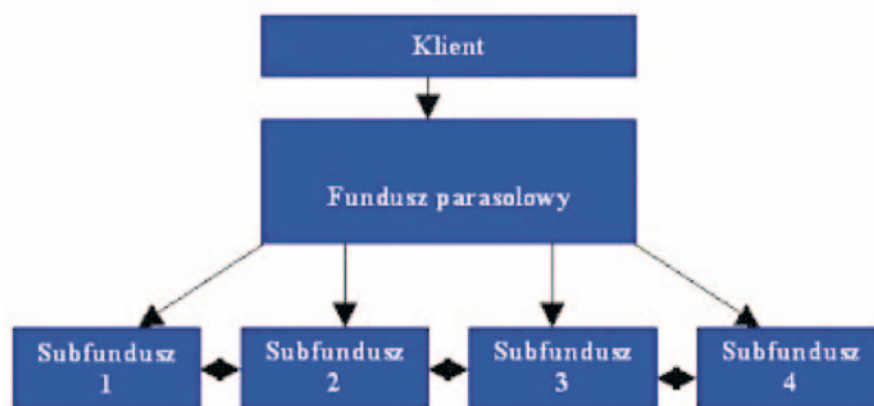
Aktywa są lokowane głównie w dłużne papiery wartościowe w walucie polskiej, dla których termin wykupu nie przekracza jednego roku. Papiery te i inne instrumenty rynku pieniężnego powinny stanowić powyżej 80% wartości aktywów, akcje i certyfikaty inwestycyjne nie mogą stanowić więcej niż 10% aktywów. Fundusz może lokować w jednostki uczestnictwa innych otwartych funduszy inwestycyjnych.

PZU Gotówkowy (PZU FIO Parasolowy)

Główne kategorie lokat stanowią instrumenty rynku pieniężnego oraz dłużne papiery wartościowe o terminie realizacji, liczonym od dnia ich zakupu, nie dłuższym niż rok. Obie gru-

py lokat stanowią łącznie nie mniej niż 75% aktywów funduszu.

Fundusz parasolowy jest to fundusz z wydzielonymi subfunduszami. Subfundusze wymieniane są w prospekcie informacyjnym i stanowią odrębne portfele (niemieszające się i odrębnie zarządzane, wyceniane, prowadzące samodzielne niezależne polityki inwestycyjne). Podstawowym celem tworzenia funduszy parasolowych jest optymalizacja podatkowa i zmniejszenie liczby powtarzających się dokumentów (np. w prospekcie emisyjnym). Fundusze tego rodzaju mają za zadanie chronić klientów przede wszystkim przed płaceniem podatku od zysków kapitałowych podczas przenoszenia pieniędzy pomiędzy różnymi funduszami.



Materiał pomocniczy do układanki – DLA UCZNIÓW

GRUPA A

Fundusze te inwestują przede wszystkim w papiery dłużne o stałym dochodzie, których udział w aktywach powinien być nie mniejszy niż 66%. Aktywa tego rodzaju funduszy to przede wszystkim obligacje Skarbu Państwa, bony skarbowe oraz inne papiery dłużne emitowane przez przedsiębiorstwa i władze samorządowe. Fundusze takie przeznaczone są dla osób dbających przede wszystkim o bezpieczeństwo kapitału. Mimo że fundusze tego rodzaju są przeznaczone dla osób ceniących sobie spokój i bezpieczeństwo, to jednak zdarza się, że wartości ich jednostek wahają się, zwłaszcza podczas zmian stóp procentowych. Spadek rynkowych stóp procentowych powoduje spadek rentowności obligacji, a więc wzrost ich cen i co za tym idzie – wzrost jednostek funduszy inwestujących w obligacje. Z założenia w fundusze tego rodzaju powinno się inwestować w co najmniej 2–3-letnim horyzoncie czasowym. W krótszym terminie może się okazać, że pobrane prowizje zniwelują ewentualne zyski.

GRUPA B

Fundusze papierów dłużnych

PZU Gotówkowy (PZU FIO Parasolowy)

Główne kategorie lokat stanowią instrumenty rynku pieniężnego oraz dłużne papiery wartościowe o terminie realizacji, liczonym od dnia ich zakupu, nie dłuższym niż rok. Obie grupy lokat stanowią łącznie nie mniej niż 75% aktywów funduszu.

Millennium Akcji (Millennium FIO)

Akcje mogą stanowić do 100% aktywów, przy czym ich udział w portfelu nie może być niższy niż 65%.

GRUPA C

Fundusze te inwestują głównie w akcje. Najczęstsze proporcje papierów wartościowych w portfelach takich funduszy to 80% akcji i 20% instrumentów bezpiecznych (obligacje skarbowe). Fundusze te charakteryzują się wysokim ryzykiem dla inwestorów, co spowodowane jest możliwymi znacznymi wahaniami wartości jednostek uczestnictwa. Związane jest to z możliwymi, niekiedy dużymi wahaniami cen akcji spółek notowanych na giełdzie. W długim okresie (ok. 5 lat) fundusze te są średnio bardziej opłacalne od innych typów funduszy dostępnych na rynku. Ryzyko związane z inwestowaniem w tego typu fundusze jest wyższe niż w przypadku pozostałych rodzajów funduszy, ale i wzrost wartości jednostek uczestnictwa może być wyższy w krótszym okresie.

GRUPA D

Fundusze akcji

Credit Agricole Stabilnego Wzrostu (Credit Agricole FIO)

Minimum 35% środków jest lokowanych w papiery emitowane lub gwarantowane przez Skarb Państwa lub NBP, do 30% jest inwestowanych w akcje i inne instrumenty o podobnym charakterze oraz nie więcej niż 25% w papiery dłużne o wysokiej wiarygodności (inne niż emitowane lub gwarantowane przez Skarb Państwa lub NBP).

Pioneer Pieniężny (Pioneer FIO)

Aktywa funduszu są lokowane głównie w dłużne papiery wartościowe w walucie polskiej, dla których termin wykupu nie przekracza jednego roku. Papiery te i inne instrumenty rynku pieniężnego powinny stanowić powyżej 80% wartości aktywów, akcje i certyfikaty inwestycyjne nie mogą stanowić więcej niż 10% aktywów. Fundusz może lokować w jednostki uczestnictwa innych otwartych funduszy inwestycyjnych.

GRUPA E

Fundusze takie inwestują w różne rodzaje aktywów, m.in. w akcje, papiery o stałym dochodzie (obligacje, instrumenty rynku pieniężnego), tytuły uczestnictwa, depozyty bankowe, waluty czy instrumenty pochodne. Zapewniają one bardziej zdywersyfikowaną alokację aktywów niż fundusze akcyjne, a jednocześnie mają też swój udział we wzrostach indeksów giełdowych. Fundusze takie mają ograniczone możliwości amortyzowania dekonstrukcji na akcje, gdyż w przypadku znaczących strat na akcyjnej części portfela, maleją też szanse na to, że pozostałe inwestycje zdołają skutecznie nadrobić straty poniesione na akcjach. Zazwyczaj bowiem portfel ten uzupełniają obligacje – komunalne i przedsiębiorstw, bony skarbowe i inne papiery dłużne, których wzrost wartości nie przekracza kilku procent rocznie.

GRUPA F

Fundusze hybrydowe

PZU Papierów Dłużnych Plus

Aktywa mogą być lokowane w instrumenty dłużne (min. 66%) dopuszczone do obrotu na terytorium RP, państw należących do UE lub państw należących do OECD. Pozostałe aktywa mogą być inwestowane w depozyty bankowe i jednostki uczestnictwa funduszy inwestycyjnych.

ING Akcji (ING FIO)

Inwestycje w akcje wynoszą średnio 90% aktywów, przy czym ich udział nie może spaść poniżej 70% wartości powierzonych środków.

GRUPA G

Inwestują one w krótkoterminowe instrumenty rynku pieniężnego, czyli w bony skarbowe, certyfikaty depozytowe, bony komercyjne itp. W tych funduszach nie ma wahań cen, ale uzyskiwany w nich dochód jest niższy. Najbezpieczniejsze z tych funduszy inwestują w bony skarbowe, średniookresowe obligacje rządowe oraz papiery dłużne agencji rządowych.

GRUPA H

Fundusze gotówkowe i rynku pieniężnego

PKO Stabilnego Wzrostu FIO

Kapitał funduszu jest głównie lokowany w bezpieczne papiery wartościowe, takie jak obligacje i bony skarbowe. W portfelu może znaleźć się do 40% akcji. Obligacje i bony skarbowe powinny wynosić min. 50%.

BPS Obligacji (BPS FIO)

Fundusz inwestuje głównie w średnio- i długoterminowe instrumenty dłużne, w tym głównie emitowane lub gwarantowane przez Skarb Państwa lub NBP. Instrumenty o charakterze dłużnym stanowią nie mniej niż 70% wartości aktywów, a dłużne papiery wartościowe emitowane przez Skarb Państwa lub NBP od 50% do 100%. Do 10% aktywów może być lokowanych w instrumenty udziałowe.

5. Zadanie „W co zainwestuję? Jakim jestem inwestorem?” – ogólne wyjaśnienie pojęcia awersji do ryzyka (ok. 9 min)

Tę część lekcji należy zacząć od krótkiej gry, której celem jest określenie preferencji inwestycyjnych uczniów. Jej celem jest wyjaśnienie na przykładzie terminów: portfel inwestycyjny, strategia inwestycyjna, awersja do ryzyka.

Nauczyciel rozdaje uczniom materiał z informacjami. W materiale tym znajdują się dane dotyczące oprocentowania lokaty oraz zmian cen akcji spółki XYZ. Nauczyciel powinien dać minutę na zastanowienie, po czym zadać pytanie wybranym trzem osobom: dlaczego tak wybrałeś?

Analizując odpowiedzi uczniów, należy zwracać uwagę na następujące elementy:

- » zysk – lokata pewna, akcje niepewne,
- » ryzyko – nie ryzykujemy nic; ile zainwestujemy, co najmniej tyle dostaniemy z powrotem, akcje – wysokie ryzyko, gdyż cena zależy od zachowań na rynku i od samego przedsiębiorstwa, jak będzie funkcjonowało na rynku (dużo elementów niepewnych).

Wyjaśniamy pojęcie portfel inwestycyjny. Zwracamy uwagę, że ci, którzy inwestują tylko w lokatę lub tylko w akcje, mają portfel składający się z jednego rodzaju instrumentu finansowego.

wego, natomiast osoby, które podzieliły swoje 100 zł na akcje i lokatę zdywersyfikowały swój portfel inwestycyjny.

Strategia inwestycyjna to nic innego jak decyzja, w co będziemy inwestować, czy w lokatę, czy w akcje, czy też w jedno i drugie? Wybór jednego z trzech przedstawionych wariantów inwestycji oznacza określenie swojej strategii inwestycyjnej.

Strategia inwestycyjna to indywidualne preferencje każdego inwestora w dotyczące produktów oszczędnościowo-inwestycyjnych. W zależności zatem od potrzeb, zasobów i planów na przyszłość, każdy z nas ma inne oczekiwania wobec sposobu oszczędzania i zysków z inwestycji.

ZADANIE: W CO ZAINWESTUJĘ?

Jest kwiecień 2012 r. i masz do zainwestowania 100 zł na następny rok. Masz do wyboru 3 opcje inwestycji, którą z nich wybierzesz:

- 100 zł włożę na lokatę,
- kupię akcje za całe 100 zł,
- 50 zł zainwestuję i kupię 1 akcję spółki XYZ, a pozostałe 50 zł włożę na lokatę.

	01.2012	02.2012	03.2012	04.2012
lokata bankowa, oprocentowanie	2%	2,1%	2,1%	2,2%
akcje spółki XYZ S.A. cena zł za akcje	40	47	32	49

6. Zadanie „Jak inwestować w fundusze inwestycyjne?”. – Zadanie, które po omówieniu sposobu jego rozwiązania uczniowie rozwiązują samodzielnie (ok. 10 min)

W tym miejscu wracamy do celu zajęć, tzn. do funduszy inwestycyjnych. Trzeba podkreślić, że podobnie jak przed chwilą robili to uczniowie na przykładzie lokaty i kupna akcji, tak w przypadku funduszy inwestycyjnych inwestor może część swoich wolnych środków zainwestować w fundusze inwestujące w długim horyzoncie czasowym lub też w fundusze, które np. oferują najmniejsze spadki wartości jednostek uczestnictwa.

Zawsze przy określaniu zbioru jednostek funduszy, w które mają być zainwestowane pieniądze (przy określaniu portfela inwestycyjnego), bierze się pod uwagę strategię inwestycyjną i wielkość wolnych środków. Strategia inwestowania w fundusze inwestycyjne, podobnie jak inne tego typu strategie, bierze natomiast pod uwagę dwa czynniki: oczekiwany zysk i akceptowalne ryzyko. Mówiąc o ryzyku w procesie inwestycyjnym, możemy wyróżnić 3 podstawowe poziomy awersji do ryzyka, czyli 3 poziomy akceptowalnego poziomu ryzyka inwestycji (wielkości straty, jaką można zaakceptować przy określonym poziomie zysku). Mówimy zatem o:

- wysokiej awersji do ryzyka – co oznacza, że chcemy mieć pewny zysk – mimo że niewielki; ryzyko takiej inwestycji jest bardzo niskie. Charakteryzując się wysoką awersją do ryzyka, nie jesteśmy zatem skłonni kupować akcji, raczej inwestujemy pieniądze w inwestycje o pewnym zwrocie, takie jak lokaty bankowe,
- średniej awersji do ryzyka – jesteśmy w stanie zaakceptować wyższe ryzyko (większą potencjalną stratę) pod warunkiem, że potencjalne zyski też będą wyższe. Inwestorzy tego typu inwestują swoje pieniądze zarówno w lokaty, jak i np. w obligacje przedsiębiorstw,
- niska awersja do ryzyka – to cecha, która powoduje, że możemy dużo zaryzykować, ale i spodziewamy się ponadprzeciętnych zysków.

Oceniając opłacalność inwestycji w fundusze inwestycyjne, należy zatem wziąć pod uwagę:

- » cenę jednostki uczestnictwa,
- » poziom awersji do ryzyka,
- » horyzont czasowy inwestycji,
- » stopy zwrotu dla danego funduszu – jest to wskaźnik, który podaje, o ile wzrosła (lub spadła) wartość jednostki uczestnictwa w danym okresie (może to być dzień, najczęściej jest to rok),
- » podatek od zysków kapitałowych (19%) – płacony jest tylko wtedy, gdy odnotowujemy zyski z danej inwestycji w jednostki uczestnictwa,
- » opłaty pobierane przez fundusz, np. opłata manipulacyjna za zbycie, odkupienie (umorzenie) lub zamianę jednostek uczestnictwa.

ZADANIE: JAK INWESTOWAĆ W FUNDUSZE INWESTYCYJNE?

WERSJA DLA NAUCZYCIELA

Zadanie ma pokazać uczniom, w jaki sposób liczyć zyski z inwestycji w fundusze inwestycyjne. Zadanie to powinno być najpierw (2 pierwsze fundusze) policzone wspólnie z uczniami na tablicy. Pozostałe fundusze uczniowie powinni policzyć samodzielnie. Ostatnia część zadania to odpowiedzi na postawione pytania:

1. Oblicz 3-, 6-, 12-miesięczną stopę zwrotu dla poszczególnych FI.

2. Wskaż spośród sześciu analizowanych funduszy ten, który charakteryzuje się najkorzystniejszymi zmianami stopy zwrotu (najmniejsze spadki, największe wzrosty).
3. Oblicz, jakie zyski kapitałowe można uzyskać z inwestycji we wskazane fundusze inwestycyjne, gdyby 3, 6, 12 miesięcy temu zainwestowano kwotę 1000 zł w poszczególne fundusze.
4. Po uwzględnieniu 19% podatku, która z inwestycji byłaby najkorzystniejsza dla inwestora?

Odpowiedzi na pytania:

Ad 1. Stopę zwrotu liczymy wg wzoru:

stopa zwrotu z 12 miesięcy = (wartość jednostki dziś – wartość jednostki 12 miesięcy temu)/wartość jednostki 12 miesięcy temu

	Wartość jednostki uczestnictwa						
	12 mies. temu	stopa zwrotu z 12 mies.	6 mies. temu	stopa zwrotu z 6 mies.	3 mies. temu	stopa zwrotu z 3 mies.	wartość jednostki dziś
Allianz FIO Subfundusz Allianz Akcji	178,5294	-16,63%	150,831	-1,32%	154,7837	-3,84%	148,84
Inwestor Akcji FIO	185,4914	-27,56%	134,4641	-0,07%	146,0861	-8,02%	134,37
ING SFIO Obligacji 2	200,3049	8,24%	207,7122	4,38%	215,7528	0,49%	216,81
ING SFIO Subfundusz Papierów Dłużnych Rynków Wschodzących	123,8704	-6,16%	113,3828	2,52%	119,4656	-2,70%	116,24
Idea Premium SFIO	221,8482	2,80%	227,6502	0,18%	227,3099	0,33%	228,06
PKO Skarbowy FIO	1781,499	5,02%	1826,902	2,41%	1868,688	0,12%	1870,93
Legg Mason Senior SFIO	269,4395	-3,83%	258,8611	0,10%	262,5861	-1,32%	259,12
Skarbiec Top Fundusz Stabilny SFIO	131,2406	6,40%	138,2164	1,03%	143,8401	-2,92%	139,64

Ad 2. ING SFIO Obligacji 2

Ad 3.

Należy najpierw policzyć, ile jednostek uczestnictwa kupilibyśmy 12, 6, 3 miesiące temu za kwotę 1000 zł. Obliczamy to, dzieląc kwotę 1000 przez wartość jednostki w odpowiednim okresie.

	Wartość jednostki uczestnictwa 12 mies. temu	Ilość kupionych jednostek 12 mies. temu	Wartość jednostki uczestnictwa 6 mies. temu	Ilość kupionych jednostek 6 mies. temu	Wartość jednostki uczestnictwa 3 mies. temu	Ilość kupionych jednostek 3 mies. temu
Allianz FIO Subfundusz Allianz Akcji	178,52	5,60	150,83	6,63	154,78	6,46
Inwestor Akcji FIO	185,45	5,39	134,46	7,44	146,08	6,85
ING SFIO Obligacji 2	200,30	4,99	207,71	4,81	215,75	4,63
ING SFIO Subfundusz Papierów Dłużnych Rynków Wschodzących	123,87	8,07	113,38	8,82	119,46	8,37
Idea Premium SFIO	221,84	4,51	227,65	4,39	227,30	4,40
PKO Skarbowy FIO	1781,49	0,56	1826,90	0,55	1868,68	0,54
Legg Mason Senior SFIO	269,43	3,71	258,86	3,86	262,58	3,81
Skarbiec Top Fundusz Stabilny SFIO	131,21	7,62	138,21	7,24	143,84	6,95

Wiedząc, ile jednostek mielibyśmy za 1000 zł i chcąc obliczyć, ile to jest dziś, przemnażamy liczbę jednostek przez ich wartość dzisiaj.

	Liczba kupionych jednostek 12 mies. temu	Wartość inwestycji po 12 mies.	Liczba kupionych jednostek 6 mies. temu	Wartość inwestycji po 6 mies.	Liczba kupionych jednostek 3 mies. temu	Wartość inwestycji po 3 mies.	Wartość jednostki dziś
Allianz FIO Subfundusz Allianz Akcji	5,60	833,50	6,63	986,81	6,46	961,51	148,84
Inwestor Akcji FIO	5,39	724,25	7,44	999,71	6,85	920,43	134,37
ING SFIO Obligacji 2	4,99	1081,88	4,81	1042,86	4,63	1003,83	216,81
ING SFIO Subfundusz Papierów Dłużnych Rynków Wschodzących	8,07	938,06	8,82	1025,24	8,37	972,93	116,24
Idea Premium SFIO	4,51	1028,55	4,39	1001,18	4,40	1003,46	228,06
PKO Skarbowy FIO	0,56	1047,72	0,55	1029,01	0,54	1010,30	1870,93
Legg Mason Senior SFIO	3,71	961,34	3,86	1000,20	3,81	987,25	259,12
Skarbiec Top Fundusz Stabilny SFIO	7,62	1064,06	7,24	1010,99	6,95	970,50	139,64

Ad 4. Aby obliczyć podatek, należy najpierw wskazać, które inwestycje przyniosły zysk kapitałowy (Z – zysk czerwono, S – strata, czarna).

	Liczba kupionych jednostek 12 mies. temu	Wartość inwestycji po 12 mies.	Liczba kupionych jednostek 6 mies. temu	Wartość inwestycji po 6 mies.	Liczba kupionych jednostek 3 mies. temu	Wartość inwestycji po 3 mies.	Wartość jednostki dziś
Allianz FIO Subfundusz Allianz Akcji	5,60	833,50 (S)	6,63	986,81	6,46	961,51	148,84
Inwestor Akcji FIO	5,39	724,25 (S)	7,44	999,71	6,85	920,43	134,37
ING SFIO Obligacji 2	4,99	1081,88 (Z)	4,81	1042,86	4,63	1003,83	216,81
ING SFIO Subfundusz Papierów Dłużnych Rynków Wschodzących	8,07	938,06 (S)	8,82	1025,24	8,37	972,93	116,24
Idea Premium SFIO	4,51	1028,55 (Z)	4,39	1001,18	4,40	1003,46	228,06
PKO Skarbowy FIO	0,56	1047,72 (Z)	0,55	1029,01	0,54	1010,30	1870,93
Legg Mason Senior SFIO	3,71	961,34 (S)	3,86	1000,20	3,81	987,25	259,12
Skarbiec Top Fundusz Stabilny SFIO	7,62	1064,06 (Z)	7,24	1010,99	6,95	970,50	139,64

	Liczba kupionych jednostek 12 mies. temu	Wartość inwestycji po 12 mies.	Wartość inwestycji po 12 mies. po opodatkowaniu	Liczba kupionych jednostek 6 mies. temu	Wartość inwestycji po 6 mies.	Wartość inwestycji po 6 mies. po opodatkowaniu	Liczba kupionych jednostek 3 mies. temu	Wartość inwestycji po 3 mies.	Wartość inwestycji po 3 mies. po opodatkowaniu
Allianz FIO Subfundusz Allianz Akcji									
Inwestor Akcji FIO									
ING SFIO Obligacji 2	4,99	1081,88	1066,32	4,81	1042,86	1034,72	4,63	1003,83	1003,10
ING SFIO Subfundusz Papierów Dłużnych Rynków Wschodzących				8,82	1025,24	1020,44			
Idea Premium SFIO	4,51	1028,55	1023,13	4,39	1001,18	1000,96	4,40	1003,46	1002,80
PKO Skarbowy FIO	0,56	1047,72	1038,65	0,55	1029,01	1023,50	0,54	1010,30	1008,34
Legg Mason Senior SFIO				3,86	1000,20	1000,16			
Skarbiec Top Fundusz Stabilny SFIO	7,62	1064,06	1051,89	7,24	1010,99	1008,90			

W perspektywie 12 miesięcy największy zysk przyniósł ING SFIO Obligacji 2.
W perspektywie 6 miesięcy największy zysk przyniósł ING SFIO Obligacji 2.
W perspektywie 3 miesięcy największy zysk przyniósł PKO Skarbowy FIO.

Podsumowanie zadania

Nauczyciel wskazuje poszczególne osoby i prosi o odpowiedzi na wcześniej postawione pytania. Nauczyciel może tutaj także wspólnie z uczniami przeprowadzić burzę mózgów i spróbować odpowiedzieć na pytanie, jaki inwestor zainwestowałby w fundusz inwestycyjny, który w zadaniu uzyskał najlepszy wynik:

- a) inwestor o niskiej awersji do ryzyka,
- b) inwestor o średniej awersji do ryzyka,
- c) inwestor o wysokiej awersji do ryzyka,

W perspektywie 12 miesięcy największy zysk przyniósł ING SFIO Obligacji 2 – b.

W perspektywie 6 miesięcy największy zysk przyniósł ING SFIO Obligacji 2 – b.

W perspektywie 3 miesięcy największy zysk przyniósł PKO Skarbowy FIO – c.

ZADANIE: JAK INWESTOWAĆ W FUNDUSZE INWESTYCYJNE?

DLA UCZNIÓW

1. Oblicz 3-, 6-, 12-miesięczną stopę zwrotu dla poszczególnych FI.
2. Proszę wskazać spośród analizowanych 6 funduszy ten, który charakteryzuje się najkorzystniejszymi zmianami stopy zwrotu (najmniejsze spadki, największe wzrosty).
3. Oblicz, jakie zyski kapitałowe można uzyskać z inwestycji we wskazane fundusze inwestycyjne, gdyby 3, 6, 12 miesięcy temu zainwestowano kwotę 1000 zł w poszczególne fundusze.
4. Po uwzględnieniu 19% podatku, która z inwestycji byłaby najkorzystniejsza dla inwestora?

	Wartość jednostki uczestnictwa						
	12 mies. temu	stopa zwrotu z 12 mies.	6 mies. temu	stopa zwrotu z 6 mies.	3 mies. temu	stopa zwrotu z 3 mies.	wartość jednostki dziś
Allianz FIO Subfundusz Allianz Akcji	178,52		150,83		154,78		148,84
Inwestor Akcji FIO	185,45		134,46		146,08		134,37
ING SFIO Obligacji 2	200,3		207,71		215,75		216,81
ING SFIO Subfundusz Papierów Dłużnych Rynków Wschodzących	123,87		113,38		119,46		116,24
Idea Premium SFIO	221,84		227,65		227,3		228,06
PKO Skarbowy FIO	1781,49		1826,9		1868,68		1870,93
Legg Mason Senior SFIO	269,43		258,86		262,58		259,12
Skarbiec Top Fundusz Stabilny SFIO	131,21		138,21		143,84		139,64

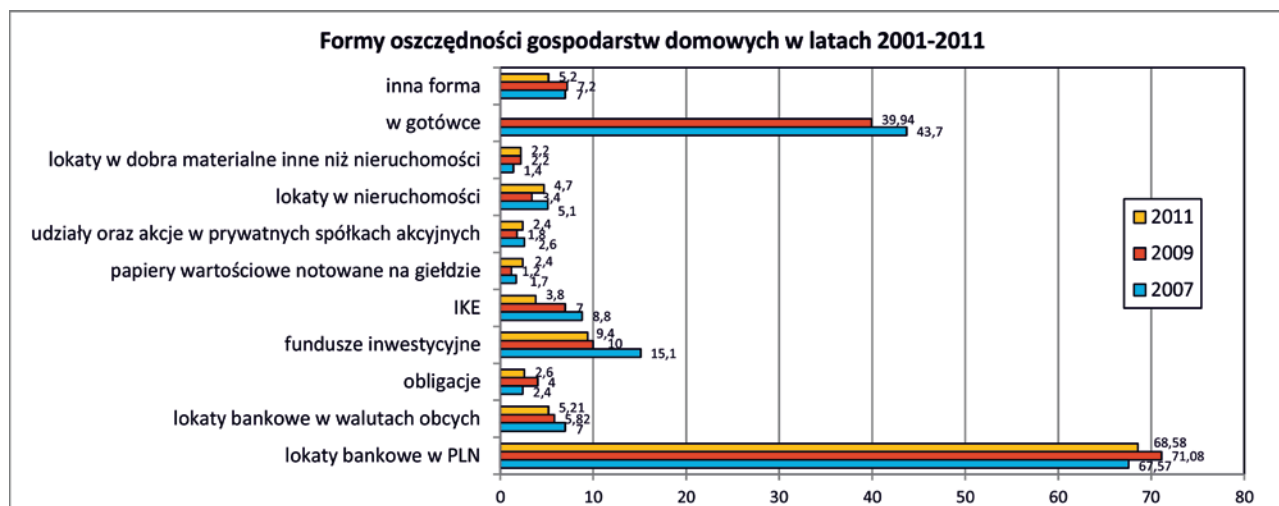
Odp. 3.

	Wartość jednostki uczestnictwa 12 mies. temu	Liczba kupionych jednostek 12 mies. temu	Wartość jednostki uczestnictwa 6 mies. temu	Liczba kupionych jednostek 6 mies. temu	Wartość jednostki uczestnictwa 3 mies. temu	Liczba kupionych jednostek 3 mies. temu
Allianz FIO Subfundusz Allianz Akcji	178,52		150,83		154,78	
Inwestor Akcji FIO	185,45		134,46		146,08	
ING SFIO Obligacji 2	200,30		207,71		215,75	
ING SFIO Subfundusz Papierów Dłużnych Rynków Wschodzących	123,87		113,38		119,46	
Idea Premium SFIO	221,84		227,65		227,30	
PKO Skarbowy FIO	1781,49		1826,90		1868,68	
Legg Mason Senior SFIO	269,43		258,86		262,58	
Skarbiec Top Fundusz Stabilny SFIO	131,21		138,21		143,84	

	Liczba kupionych jednostek 12 mies. temu	Wartość inwestycji po 12 mies.	Liczba kupionych jednostek 6 mies. temu	Wartość inwestycji po 6 mies.	Liczba kupionych jednostek 3 mies. temu	Wartość inwestycji po 3 mies.	Wartość jednostki dziś
Allianz FIO Subfundusz Allianz Akcji	5,60		6,63		6,46		148,84
Inwestor Akcji FIO	5,39		7,44		6,85		134,37
ING SFIO Obligacji 2	4,99		4,81		4,63		216,81
ING SFIO Subfundusz Papierów Dłużnych Rynków Wschodzących	8,07		8,82		8,37		116,24
Idea Premium SFIO	4,51		4,39		4,40		228,06
PKO Skarbowy FIO	0,56		0,55		0,54		1870,93
Legg Mason Senior SFIO	3,71		3,86		3,81		259,12
Skarbiec Top Fundusz Stabilny SFIO	7,62		7,24		6,95		139,64

.....

.....



7. Podsumowanie (ok. 5 min)

Jak myślicie, czy warto inwestować w FIO?

Z pewnością warto, ale należy pamiętać o:

- » horyzoncie inwestycji,
- » naszych potrzebach,
- » oczekiwaniach co do zysku,
- » poziomie akceptowalnego ryzyka,
- » tym, aby przeprowadzić analizę zmian wartości jednostek uczestnictwa w czasie dla danego FIO, przeanalizować stopy zwrotu,
- » 19% podatku od zysków kapitałowych,
- » tym, by w ostatecznym rozrachunku uwzględnić opłaty manipulacyjne.

Kiedy, kto i w jakie FIO powinien inwestować?

Kiedy?

- » gdy cena jednostki uczestnictwa jest najniższa,

Kto?

- » gdy mamy wolne środki pieniężne, które możemy przeznaczyć na tego typu inwestycję, zazwyczaj w długim horyzoncie czasowym,

W jakie FIO?

- » w zależności od naszej potrzeby zysków i naszej awersji do ryzyka:
 - w FIO akcji – osoby o niskiej awersji do ryzyka,
 - w FIO papierów dłużnych – osoby o średniej awersji do ryzyka,
 - w FIO hybrydowe – osoby o wysokiej awersji do ryzyka,
 - w FIO rynku pieniężnego – osoby o bardzo wysokiej awersji do ryzyka.

8. Praca domowa – rozdanie wcześniej przygotowanych kart z zadaniami (ok. 1 min)

ZADANIE ŁATWE

Korzystając z internetu i stron Towarzystw Funduszy Inwestycyjnych, wybierz po dwa przykłady:

- a) funduszy akcji,
- b) funduszy papierów dłużnych,
- c) funduszy rynku pieniężnego

i wskaż, jaką politykę inwestycyjną przyjmuje każdy z wymienionych przez ciebie funduszy inwestycyjnych.

ZADANIE ŚREDNIE

Oblicz stopę zwrotu z jednostek uczestnictwa podanych poniżej funduszy inwestycyjnych w kolejnych okresach (3, 6, 12 miesięcy).

	Wartość jednostki uczestnictwa w zł			
	dziś	3 mies.	6 mies.	12 mies.
Fundusz A	145,14	154,13	143,18	143,00
Fundusz B	156,73	134,00	178,08	196,23

	Wartość jednostki uczestnictwa						
	dziś	3 mies.	stopa zwrotu 3 mies.	6 mies.	stopa zwrotu 6 mies.	12 mies.	stopa zwrotu 12 mies.
Fundusz A	145,14	154,13		143,18		143,00	
Fundusz B	156,73	134,00		178,08		196,23	

Oblicz, ile zarobiłbyś dziś, gdybyś:

- 6 miesięcy temu kupił 5 jednostek funduszu A i 5 jednostek funduszu B,
- 6 miesięcy temu kupił 10 jednostek funduszu A,
- 6 miesięcy temu kupił 10 jednostek funduszu B,
- 3 miesiące temu kupił 5 jednostek A i 5 jednostek B,
- 3 miesiące temu kupił 10 jednostek funduszu A,
- 3 miesiące temu kupił 10 jednostek funduszu B,
- 12 miesięcy temu kupił 5 jednostek funduszu A i 5 jednostek funduszu B,
- 12 miesięcy temu kupił 10 jednostek funduszu A,
- 12 miesięcy temu kupił 10 jednostek funduszu B.

Wartość inwestycji	Zakup	Wartość dziś	Zysk/strata (przed opodatkowaniem)
a) 6 miesięcy temu kupił 5A i 5B			
b) 6 miesięcy temu kupił 10 A			
c) 6 miesięcy temu kupił 10 B			
d) 3 miesiące temu kupił 5 A i 5 B			
e) 3 miesiące temu kupił 10 A			
f) 3 miesiące temu kupił 10 B			
g) 12 miesięcy temu kupił 5 A i 5 B			
h) 12 miesięcy temu kupił 10 A			
i) 12 miesięcy temu kupił 10 B			

ODPOWIEDZI

	Wartość jednostki uczestnictwa						
	dziś	3 mies.	stopa zwrotu 3 mies.	6 mies.	stopa zwrotu 6 mies.	12 mies.	stopa zwrotu 12 mies.
Fundusz A	145,14	154,13	-5,83%	143,18	1,37%	143,00	1,50%
Fundusz B	156,73	134,00	16,96%	178,08	-11,99%	196,23	-20,13%

Wartość inwestycji	Zakup	Wartość dziś	Zysk/strata (przed opodatkowaniem)
a) 6 miesięcy temu kupił 5A i 5B	1430,9	1509,35	78,45
b) 6 miesięcy temu kupił 10 A	1431,8	1451,4	19,6
c) 6 miesięcy temu kupił 10 B	1780,8	1567,3	-213,5
d) 3 miesiące temu kupił 5 A i 5 B	1440,65	1509,35	68,7
e) 3 miesiące temu kupił 10 A	1541,3	1451,4	-89,9
f) 3 miesiące temu kupił 10 B	1340	1567,3	227,3
g) 12 miesięcy temu kupił 5 A i 5 B	1696,15	725,7	-970,45
h) 12 miesięcy temu kupił 10 A	1430	1451,4	21,4
i) 12 miesięcy temu kupił 10 B	1962,3	1567,3	-395

ZADANIE TRUDNE

Mając dane wartości jednostek uczestnictwa dla 3 funduszy inwestycyjnych dziś i 6 miesięcy temu, określ zysk z inwestycji w FI przy założeniu, że:

- » płacimy podatek od zysków (19%),
- » nie ma opłat manipulacyjnych,
- » 6 miesięcy temu mogliśmy zainwestować 1000 zł.

	Wartość jednostki uczestnictwa dziś	Wartość jednostki uczestnictwa 6 mies. temu
Fundusz 1.	14,09	14,29
Fundusz 2.	163,23	157,21
Fundusz 3.	96,93	90,16

Dokonaj obliczeń w 3 wariantach:

- a) 6 miesięcy temu 60% wolnych środków przeznaczyliśmy na zakup jednostek funduszu 1., a 40% na zakup jednostek funduszu 2.,
- b) 6 miesięcy temu 60% wolnych środków przeznaczyliśmy na zakup jednostek funduszu 2., a 40% na zakup jednostek funduszu 3.,
- c) 6 miesięcy temu 40% wolnych środków przeznaczyliśmy na zakup jednostek funduszu 1., a 60% na zakup jednostek funduszu 3.

	Kwota zainwestowanych pieniędzy		
	fundusz 1.	fundusz 2.	fundusz 3.
wariant a			
wariant b			
wariant c			

Odpowiedz na pytanie, ile i jakich jednostek funduszy zakupiłeś 6 miesięcy temu?

- a) jednostki funduszu 1., funduszu 2.,
 b) jednostki funduszu 2., funduszu 3.,
 c) jednostki funduszu 1., funduszu 3.

Jaki zysk/stratę wygeneruje rozpatrywana inwestycja dziś, gdybyśmy chcieli umorzyć wszystkie jednostki uczestnictwa?

	Liczba zakupionych jednostek			Wartość inwestycji dziś
	fundusz 1.	fundusz 2.	fundusz 3.	
wariant a	41,99	2,54		
wariant b		3,82	4,44	
wariant c	27,99		6,65	

Jaka będzie wartość inwestycji dziś, jeżeli uwzględnimy 19% podatek?

	Wartość inwestycji dziś	Zysk/strata	Podatek	Wartość inwestycji dziś po opodatkowaniu
wariant a				
wariant b				
wariant c				

ODPOWIEDZI

	Kwota zainwestowanych pieniędzy		
	fundusz 1.	fundusz 2.	fundusz 3.
wariant a	600	400	
wariant b		600	400
wariant c	400		600

Kwota zainwestowanych pieniędzy/wartość jednostki uczestnictwa danego funduszu 6 miesięcy temu = liczba zakupionych 6 miesięcy temu jednostek.

	Liczba zakupionych jednostek		
	fundusz 1.	fundusz 2.	fundusz 3.
wariant a	41,99	2,54	
wariant b		3,82	4,44
wariant c	27,99		6,65

Gdybyśmy dzisiaj umarzali wszystkie jednostki uczestnictwa, aby obliczyć wartość takiej inwestycji, należy pomnożyć liczbę posiadanych jednostek (w poszczególnych wariantach) przez cenę jednostki poszczególnych funduszy dziś.

	Liczba zakupionych jednostek			Wartość inwestycji dziś
	fundusz 1.	fundusz 2.	fundusz 3.	
wariant a	41,99	2,54		1006,919611
wariant b		3,82	4,44	1053,01113
wariant c	27,99		6,65	1039,454918

	Wartość jednostki uczestnictwa dziś
Fundusz 1.	14,09
Fundusz 2.	163,23
Fundusz 3.	96,93

Wartość inwestycji przed opodatkowaniem i po opodatkowaniu

	Wartość inwestycji dziś	Zysk/strata	Podatek	Wartość inwestycji dziś po opodatkowaniu
wariant a	1006,91	6,91	1,31	1005,60
wariant b	1053,01	53,01	10,07	1042,94
wariant c	1039,45	39,45	7,50	1031,95

3.3.1 KREDYTY I ICH ZABEZPIECZENIA

dr Magdalena Kalasińska

scenariusz na jedną godzinę lekcyjną (45 min)

CELE Z PODSTAWY PROGRAMOWEJ

Konieczne byłoby poprzedzenie tej jednostki lekcyjnej zajęciami na temat rachunków bankowych, rodzajów i sposobu ich funkcjonowania, a także wyjaśnienie w sposób uporządkowany kwestii związanych z oprocentowaniem, procentem składanym i prostym oraz symulacją spłat kredytów i pożyczek. Są to tematy zarówno przydatne w praktyce, jak i pozwalające na szybsze i lepsze przyswojenie przez uczniów materiału dotyczącego chociażby spłaty kredytu, a także np. kalkulacji depozytów. Ponadto przeprowadzenie tego typu jednostki lekcyjnej poprzedzającej tę o kredytach, pozwoliłoby nieco poszerzyć temat spłaty kredytu, który w obecnej wersji został mocno okrojony.

Głównym celem lekcji jest zapoznanie uczniów z pojęciem kredytu i pożyczki, z zasadami funkcjonowania tych instrumentów finansowych oraz z konsekwencjami zaciągnięcia kredytu i formami jego zabezpieczenia.

Uczniowie po tej lekcji powinni nie tylko znać definicje i rodzaje kredytów, z którymi mogą się zetknąć w rzeczywistości, ale także nabyć umiejętność odróżniania kredytu od pożyczki bankowej oraz poznać różne formy zabezpieczeń finansowych, które stosują instytucje finansowe.

CELE DODATKOWE

1. Działania praktyczne, które pozwolą na zdobycie przez uczniów umiejętności praktycznego porównywania ofert kredytowych, a także obliczania rzeczywistych kosztów dla poszczególnych kredytów.
2. Rozwiązywanie zadań problemowych, opartych na rzeczywistych danych dotyczących oferty bankowej, w połączeniu z umiejętnością porównywania ofert i wyliczania rzeczywistego kosztu kredytu, pozwala na zdobycie praktycznej umiejętności wyboru najkorzystniejszej (w danym przypadku) oferty kredytowej.
3. Działania uczniów podejmowane w ramach tej lekcji tworzą dodatkowo wartość dodaną w postaci ukształtowania się świadomości dotyczącej konsekwencji występowania obciążeń finansowych powstałych w efekcie zaciągnięcia kredytu lub pożyczki bankowej.
4. Cel dodatkowy, dopełniający wcześniej wskazane umiejętności i wiedzę uczniów, który może być zrealizowany w grupie bardziej zaawansowanej i ambitnej, to umiejętność w zakresie porównywania różnych form zabezpieczeń i konsekwencji ich działania, a także ich doboru w zależności od rodzaju kredytu.

METODY I NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE

Materiały do wykorzystania w trakcie lekcji

- Przygotowane zadania problemowe i gry dydaktyczne.
- Strona internetowa www.nbportal.pl.
- Strony internetowe banków – oferty kredytowe i pożyczkowe (jeżeli istnieje możliwość skorzystania z Internetu w trakcie zajęć, może to też być zadanie na zajęcia z informatyki), nauczyciel może poprosić uczniów o samodzielne znalezienie materiałów na tę jednostkę dydaktyczną – działania takie będą tworzyć wartość dodaną w postaci samodzielnej eksploracji stron internetowych banków w poszukiwaniu wskazanych przez nauczyciela danych finansowych.
- Oferty bankowe przygotowane odpowiednio przez nauczyciela.

Narzędzia dydaktyczne wykorzystane w trakcie lekcji

- Pogadanka problemowa – na temat kredytu, pożyczki i form zabezpieczeń.
- Objaśnienie podstawowych kwestii związanych z szacowaniem rzeczywistego kosztu kredytu oraz wyjaśnienie, skąd biorą się składowe rzeczywistego kosztu kredytu, gdzie należy szukać informacji o WIBOR.
- Dyskusja na podsumowanie.
- Giełda pomysłów wykorzystana przy wstępnej fazie porównywania ofert kredytowych wówczas, gdy nauczyciel rozwiązuje zadanie przykładowe.
- Analiza przypadku – analiza oferty kredytowej z punktu widzenia rzeczywistego kosztu kredytu.
- Grafy procesów, które można wykorzystać w podsumowaniu.

SPOSÓB SPRAWDZENIA REALIZACJI CELÓW

- Tworzenie grafu procesu kredytowego – logicznego następstwa kolejnych czynności podejmowanych w procesie kredytowym. Uczniowie, na podstawie swojej wiedzy i umiejętności zdobytych w trakcie zajęć, tworzą schemat procesu ze wskazanych elementów i określają przez kogo (bank czy kredytobiorcę) jest realizowany dany etap procesu i co w danym etapie się dzieje.

- Dyskusja problemowa, która pozwoli zarówno na rozwiązanie problemów, jak i na określenie odpowiedzi na pytania postawione na początku lekcji.
- Samodzielne ćwiczenie pamięciowe, w którym uczniowie mają dokończyć zdanie, wybrać właściwą odpowiedź lub po prostu podać odpowiedź na postawione pytania.

PRZEBIEG LEKCJI

Do właściwego przeprowadzenia lekcji konieczne jest, aby uczniowie zapoznali się w domu z tekstem zawartym w e-booku dotyczącym kredytów, pożyczek i form zabezpieczenia kredytu.

Plan lekcji

1. Sprawdzenie obecności, przedstawienie tematu i celu lekcji (ok. 5 min).
2. Pogadanka problemowa nt. kredytu, pożyczki i form zabezpieczeń znanych przez uczniów (nie dłuższa niż 10 min).
3. Zadanie do pracy samodzielnej – „Dopasuj pojęcia” – treść w załączeniu (ok. 10 min).
4. Szacowanie rzeczywistego kosztu kredytu – zadanie oparte na rzeczywistej ofercie kredytowej (ok. 10 min).
5. Podsumowanie (ok. 10 min).

Sprawdzenie obecności, przedstawienie tematu i celu lekcji (ok. 5 min).

Pogadanka problemowa nt. kredytu, pożyczki i form zabezpieczeń znanych przez uczniów (nie dłuższa niż 10 min).

Dyskusja pozwala zorientować się w wiedzy ogólnej uczniów, daje możliwość uporządkowania jej i jednocześnie wyjaśnienia pewnych kwestii niezrozumiałych lub źle rozumianych przez uczniów. Pozwoli również na wstępne przygotowanie uczniów do pierwszego zadania „Dopasuj pojęcia”.

W trakcie pogadanki nauczyciel ogranicza przekazywanie informacji, stawiając pytania i pomagając uczniom w określaniu problemów, których rozwiązanie w pamięci przez nich jest możliwe dzięki wykorzystaniu posiadanych wiadomości (przy aktywnym i twórczym udziale). Chodzi przede wszystkim o zaktywizowanie

.....

uczniów i pobudzenie ich do działania w kierunku kojarzenia faktów. Pogadanka ta powinna zawierać część ogólną (podanie tematu), przypomnienie znanych uczniom faktów związanych z funkcjonowaniem pożyczki czy kredytu (kredyty reklamowane przez banki, pożyczki, zarówno przez banki, jak i np. Provident, który bankiem nie jest) oraz część końcową, czyli sformułowanie problemów i pytań, na które uczniowie będą szukali odpowiedzi w trakcie lekcji.

Przykładowe pytania dla nauczyciela:

- Jak rozumiecie pojęcie kredytu, co to takiego jest i jakie instytucje mają prawo udzielać kredytu?
- Co rozumiecie pod pojęciem pożyczki? Kto może udzielać pożyczek?
- Jak myślicie, czy ja lub wasi rodzice możemy udzielać pożyczek?
- Co według was, jest niezbędne, aby uzyskać kredyt? (Mogą padać odpowiedzi: pieniądze, dochody, wypełnienie wniosku – nauczyciel naprowadza uczniów na pojęcie ryzyka kredytowego i konieczności jego minimalizowania, co powoduje, że niezbędnym elementem do uzyskania kredytu jest zdolność kredytowa. Pojęcie to należałoby wytłumaczyć, jeżeli grupa go nie rozumie).
- Co to jest zabezpieczenie i po co w ogóle się je ustanawia?
- Jakie formy zabezpieczenia znacie?

Postawienie problemu:

- Jakie elementy oferty kredytowej banku należy wziąć pod uwagę, porównując kredyty?
- Co będzie decydowało o tym, że dana oferta jest korzystniejsza od innej?

Podsumowanie (ok. 10 min)

Rozwiązanie problemów sformułowanych na początku lekcji:

- Jakie elementy oferty kredytowej banku należy wziąć pod uwagę, porównując kredyty?:
 - » oprocentowanie,
 - » okres spłaty,
 - » sumę odsetek zapłaconych w całym okresie kredytowania,
 - » formę zabezpieczenia i związane z nią koszty,
 - » wielkość prowizji od udzielenia kredytu,
 - » opłaty dodatkowe,
 - » warunki udzielenia kredytu (jeżeli są ustalone jakieś szczególne warunki spłaty dla danego kredytobiorcy, które mogą niekorzystnie wpłynąć na sposób i tempo spłaty kredytu, np. obostrzenia co do wcześniejszej spłaty kredytu – nie można dokonać tego wcześniej niż po 3 latach od uruchomienia kredytu, w przeciwnym razie klient musi zapłacić dodatkową prowizję).
- Co będzie decydowało o tym, że dana oferta jest korzystniejsza od innej?
 - » Jednym z elementów decydujących o atrakcyjności oferty kredytowej mogą być rzeczywiste koszty kredytu, mogą to być także koszty początkowe.

ĆWICZENIE 1.

ZADANIE DO PRACY SAMODZIELNEJ: DOPASUJ POJĘCIA [OK. 10 MIN]

Uczniowie otrzymują od nauczyciela kartkę, na której znajdują się dwie kolumny. Pierwsza zawiera kluczowe pojęcia istotne z punktu widzenia tematyki lekcji, druga kolumna to określenia, które należy skojarzyć z właściwym pojęciem. Zadaniem uczniów jest dokonanie właściwego przyporządkowania, mają na to 5 min, po których nauczyciel wspólnie z uczniami ustala właściwe przyporządkowanie.

.....

Zadanie rozwiązane – wersja dla nauczyciela

POJĘCIE	OKREŚLENIE
A. zdolność kredytowa	1. Twoi rodzice chcą wziąć kredyt. Bank przed udzieleniem tego kredytu bada ich możliwości spłaty kredytu wraz z odsetkami i wszelkimi innymi opłatami i prowizjami, w założonym przez bank terminie. Bank bada
B. oprocentowanie stałe	2. Pan Jan ma kredyt, o którym twierdzi, że jest dla niego bardzo korzystny, gdyż oprocentowanie kredytów w danym banku rośnie, ale jego stopa oprocentowania kredytu jest bez zmian. Element, który powoduje, że kredyt pana Jana jest korzystny, to.....
C. pożyczka	3. Ten produkt bankowy może być odpłatny lub nieodpłatny, może być zarówno pieniężny, jak i rzeczowy. Może być zawarty w formie pisemnej, ale do jego ważności nie jest ona wymagana.
D. kredyt	4. Ten produkt bankowy jest obowiązkowo zawierany w formie pisemnej, zawsze jest pieniężny, przeznaczony na określony cel, a osoba, która z niego korzysta, jest zobowiązana do zwrotu pieniędzy w określonym czasie.
E. zabezpieczenie	5. Hipoteka.
	6. Poręczenie.
	7. Zastaw.
	8. Cesja.
F. wniosek kredytowy	9. Dokument składany przez klienta banku w momencie, gdy ubiega się on o kredyt w danym banku. Zawarte są w nim najistotniejsze informacje dotyczące klienta i jego oczekiwań w stosunku do kredytu, czyli między innymi określona jest w nim wielkość kredytu, potencjalny czas jego trwania.
G. elementy umowy kredytowej	10. Określenie stron umowy, czyli kredytodawcy i kredytobiorcy.
	11. Warunki wypłaty i spłaty kredytu.
	12. Wysokość oprocentowania kredytu i warunki jego zmiany.

Dopasuj pojęcia – wersja dla ucznia

POJĘCIE	OKREŚLENIE
A. zdolność kredytowa	1. Dokument składany przez klienta banku w momencie, gdy ubiega się on o kredyt w danym banku. Zawarte są w nim najistotniejsze informacje dotyczące klienta i jego oczekiwań w stosunku do kredytu, czyli między innymi określona jest w nim wielkość kredytu, potencjalny czas jego trwania.
B. oprocentowanie stałe	2. Cesja.
C. pożyczka	3. Ten produkt bankowy jest obowiązkowo zawierany w formie pisemnej, zawsze jest pieniężny, przeznaczony na określony cel, a osoba, która z niego korzysta, jest zobowiązana do zwrotu pieniędzy w określonym czasie.
D. kredyt	4. Warunki wypłaty i spłaty kredytu.
E. zabezpieczenie	5. Wysokość oprocentowania kredytu i warunki jego zmiany. 6. Poręczenie. 7. Określenie stron umowy, czyli kredytodawcy i kredytobiorcy. 8. Pan Jan ma kredyt, o którym twierdzi, że jest dla niego bardzo korzystny, gdyż oprocentowanie kredytów w danym banku rośnie, ale jego stopa oprocentowania kredytu jest bez zmian. Element, który powoduje, że kredyt pana Jana jest korzystny, to.....
F. wniosek kredytowy	9. Twoi rodzice chcą wziąć kredyt. Bank przed udzieleniem tego kredytu bada ich możliwości spłaty kredytu wraz z odsetkami i wszelkimi innymi opłatami i prowizjami, w założonym przez bank terminie. Bank bada
G. elementy umowy kredytowej	10. Zastaw. 11. Hipoteka. 12. Ten produkt bankowy może być odpłatny lub nieodpłatny, może być zarówno pieniężny, jak i rzeczowy. Może być zawarty w formie pisemnej, ale do jego ważności nie jest ona wymagana.

ĆWICZENIE 2.

SZACOWANIE RZECZYWISTEGO KOSZTU KREDYTU – ZADANIE OPARTE NA RZECZYWISTEJ OFERCIE KREDYTOWEJ

PORÓWNAJ OFERTY [OK. 10 MIN]

Zadanie wymaga wyjaśnienia podstawowych pojęć.

Koszt kredytu – to suma kosztów, jakie ponosi kredytobiorca w związku z danym kredytem.

Wyróżnia się tutaj:

a) koszty początkowe kredytu – to koszty, które klient musi ponieść po to, aby bank uruchomił kredyt, czyli są one ponoszone jeszcze przed wypłatą kredytu przez bank. Będą to wszelkie prowizje i opłaty naliczane przez bank w związku z danym procesem kredytowym, a także raty ubezpieczeń, które należy uiścić przed uruchomieniem kredytu;

b) koszty całkowite kredytu – obejmują odsetki, prowizje i inne opłaty, które kredytobiorca jest zobowiązany zapłacić w związku z danym procesem kredytowym. Nie obejmują one jednak kosztów ustanowienia, zmiany i wygaśnięcia zabezpieczeń i ubezpieczeń, z wyjątkiem kosztów ubezpieczenia spłaty kredytu – wraz z oprocentowaniem i pozostałymi kosztami – na wypadek śmierci, inwalidztwa, choroby lub bezrobocia klienta;

c) rzeczywiste koszty kredytu (RKK) – to wszystkie koszty ponoszone przez klienta w związku z danym kredytem.

$$\text{RKK} = \text{odsetki} + \text{prowizje} + \text{opłaty} + \text{koszty ustanowienia zabezpieczeń} + \text{inne koszty przewidziane w związku z daną umową kredytową}$$

Zadanie powinno być tak prowadzone, aby uczniowie znaleźli odpowiedź na pytanie dotyczące problemu postawionego na początku.

Jakie elementy oferty kredytowej banku należy wziąć pod uwagę, porównując kredyty?

Porównaj oferty

Nauczyciel rozwiązuje zadanie wspólnie z uczniami. Każdy z uczniów powinien dostać swoją kartkę z zadaniem. Można bazować na zadaniach dołączonych do scenariusza albo opracować własną ofertę kredytową.

Pan Kowalski potrzebuje 10 000 zł kredytu. Zwrócił się z zapytaniem do dwóch banków, czy i na jakich warunkach uzyskałby taki kredyt. W odpowiedzi na swoje pytania pan Kowalski otrzymał dwie oferty kredytowe z banku A i z banku B. Bazując na tych ofertach, pomóż panu Kowalskiemu podjąć decyzję, z której z nich powinien skorzystać. Poszukując odpowiedzi, kieruj się kosztami kredytu.

a) Dla porównania kosztowności ofert oblicz rzeczywiste koszty kredytu i wskaż, która oferta, biorąc pod uwagę te koszty, jest korzystniejsza dla pana Kowalskiego.

b) Oblicz koszty początkowe i wskaż, która oferta ma niższe koszty początkowe.

	Bank A	Bank B
oprocentowanie	12%	15%
okres spłaty	36 miesięcy	24 miesięcy
wartość kredytu	10 000 zł	10 000 zł
forma zabezpieczenia	ubezpieczenie od utraty pracy wpływy na konto	ubezpieczenie na życie wpływy na konto
provizja za udzielenie kredytu	0,5% od wartości kredytu	0,3% od wartości kredytu
kwota, którą klient zapłaci do banku (kredyt + odsetki)	11 957,04	11 562,5
dodatkowe informacje	Klient jest zobowiązany zapłacić składkę ubezpieczenia w ratach rocznych w wysokości 0,15% za każdy rok kredytu od kwoty zadłużenia pozostałej do spłaty. Pierwsza rata powinna zostać zapłacona przed uruchomieniem kredytu	Klient jest zobowiązany zapłacić składkę ubezpieczenia za 2 lata z góry, przy czym w pierwszym roku składkę oblicza się jako 0,2% wartości początkowej, natomiast składkę za drugi rok liczy się jako 0,12% od kwoty pozostałego zadłużenia
w 1. roku spłacone zostanie z kwoty 10 000	2944,16	5000
w 2. roku spłacone zostanie	3317,55	?
RKK = odsetki + prowizja + ubezpieczenie	$= (11\,957,04 - 10\,000) + 0,5\% \times 10\,000 + 0,15\% \times 10\,000 + 0,15\% \times 7055,84 + 0,15\% \times 3738,29$	$= (11\,562,5 - 10\,000) + 0,3\% \times 10\,000 + 0,2\% \times 10\,000 + 0,12\% \times 5000$
RKK	2038,23 zł	1618,5
Koszty początkowe = prowizja + ubezpieczenie + pierwsza składka	$= 0,5\% \times 10\,000 + 0,15\% \times 10\,000$	$= 0,3\% \times 10\,000 + 0,2\% \times 10\,000 + 0,12\% \times 5000$
Koszty początkowe	65	56

a) Dla porównania kosztowności ofert oblicz rzeczywiste koszty kredytu i wskaż, która oferta, biorąc pod uwagę te koszty, jest korzystniejsza dla pana Kowalskiego.

Odp. Korzystniejsza jest oferta B, gdyż RKK są niższe i wynoszą 1618,50 zł.

b) Oblicz koszty początkowe i wskaż, która oferta ma niższe koszty początkowe.

Odp. Korzystniejsza oferta B, gdyż koszty początkowe są niższe i wynoszą 56 zł.

Porównując oferty, nauczyciel powinien zwrócić uwagę uczniów, że pomimo niższego oprocentowania kredytu (12% rocznie) oferta A w porównaniu z ofertą B (15%), oferta A okazała się w każdym przypadku mniej korzystna. Przyczyną takiego stanu rzeczy jest:

- (a) fakt, że kredyt A jest proponowany na dłuższy okres niż kredyt B. Dłuższy okres spłaty to mniejsza rata miesięczna (gdyż tę samą wartość kredytu spłacamy dłużej), ale i wolniejsze tempo spłaty kredytu, czyli wartość zadłużenia pana Kowalskiego maleje wolniej niż w przypadku kredytu B. Pan Kowalski zatem w przypadku oferty banku A zapłaci większe odsetki, a one z kolei wpłyną na większe RKK.

Ponadto ubezpieczenie w banku A (wartość składek za cały okres kredytowania 31,19) jest wyższe niż w banku B (wartość składek za cały okres kredytowania 26).

- (b) Koszty początkowe są niższe w banku B, gdyż prowizja jest tam niższa o 0,2 punkty procentowe od prowizji w banku A. Różnica 0,2 punktów procentowych to na tyle duża różnica w prowizji, że nawet mimo wysokiej pierwszej składki ubezpieczenia (w banku B konieczność uiszczenia ubezpieczenia za cały okres kredytowania z góry) oferta B nadal jest korzystniejsza od oferty A.

ZADANIE

CO PAMIĘTAM O...?

Uzupełnij poniższą tabelę.

WERSJA DLA NAUCZYCIELA

	Kredyt	Pożyczka
podmiot świadczący usługę	Może być udzielony tylko przez bank.	Może być udzielona przez każdą osobę fizyczną lub prawną.
charakter (pieniężny czy rzeczowy)	Obejmuje tylko środki pieniężne.	Obejmuje zarówno pieniądze, jak i rzeczy ruchome oznaczone tylko co do gatunku i jakości.
własność pieniędzy	Bank oprócz środków własnych udziela przede wszystkim kredytów ze środków obcych.	Może być udzielona tylko przez właściciela. Przenosi prawo własności na pożyczkobiorcę.
forma umowy	Dla ważności umowy wymagana jest forma pisemna.	Dla ważności umowy nie jest wymagana szczególna forma (jednak umowa, której wartość przekracza 500 zł, powinna być stwierdzona pismem).
cel	Udzielany jest na ściśle określony cel.	Pożyczkobiorca może w zasadzie korzystać z przedmiotu pożyczki w sposób dowolny (przy braku innych unormowań w umowie).
odpłatność	Jest zawsze odpłatny (prowizje, oprocentowanie).	Może być nieodpłatna.
rzeczywiste koszty kredytu obejmują: RKK = odsetki + prowizje + opłaty + koszty ustanowienia zabezpieczeń + inne koszty przewidziane w związku z daną umową kredytową		
Zabezpieczenie kredytu To metoda zmniejszenia indywidualnego ryzyka kredytowego danego kredytobiorcy. Powinno ono zapewnić odzyskanie udzielonej kredytobiorcy kwoty kredytu wraz z należnymi bankowi odsetkami i prowizjami. Rodzaje: rzeczowe (np. hipoteka, zastaw) i osobiste (weksel, cesja).		

WERSJA DLA UCZNIA

	Kredyt	Pożyczka
podmiot świadczący usługę		
charakter (pieniężny czy rzeczowy)		
własność pieniędzy		
forma umowy		
cel		
odpłatność		
rzeczywiste koszty kredytu obejmują: RKK = + + + +		
Zabezpieczenie kredytu To metoda zmniejszenia indywidualnego danego kredytobiorcy. Powinno ono zapewnić odzyskanie udzielonej kredytobiorcy wraz z należnymi bankowi i prowizjami. Rodzaje: • rzeczowe (np., zastaw) • osobiste (np. weksel,).		

ZADANIE ŁATWE

Znajdź, korzystając ze stron internetowych banków, warunki oferty kredytu hipotecznego i pożyczki hipotecznej dla klientów indywidualnych w następujących bankach: Pekao S.A., PKO BP S.A., mBank S.A.

Strony:

- » www.pko.com.pl
- » www.pkobp.pl
- » www.mbank.pl

Określ dla kredytu i pożyczki (w miarę możliwości):

- » maksymalną wielkość kredytu (jako % wartości nieruchomości),
- » proponowane oprocentowanie dla kredytu/pożyczki w złotych,
- » cel kredytu/ pożyczki,
- » formę zabezpieczenia,
- » minimalną wielkość kredytu,
- » okres kredytowania,
- » wymagane dokumenty.

ZADANIE ŚREDNIO TRUDNE

WERSJA DLA NAUCZYCIELA

Rodzice Maćka starają się o kredyt na samochód w wysokości 50 000 zł. Otrzymali następującą ofertę od dwóch banków A i B.

	Bank A	Bank B
oprocentowanie	9,93%	7,57%
okres spłaty	60 miesięcy	48 miesięcy
wartość kredytu	50 000 zł	50 000 zł
forma zabezpieczenia	cesja praw z polisy AC i OC zastaw rejestrowy	cesja praw z ubezpieczenia OC i AC przewłaszczenie na zabezpieczenie
provizja za udzielenie kredytu	1% od wartości kredytu	1% od wartości kredytu
rata, którą klient płaci do banku w kolejnych miesiącach (stała w całym okresie spłaty kredytu) - liczba tych rat uzależniona jest od miesięcy spłaty kredytu	1050,26	1204,69
dodatkowe informacje	klient jest zobowiązany zapłacić składkę ubezpieczenia AC i OC w ratach półrocznych w wysokości 515 zł (za pół roku); pierwsza rata powinna zostać zapłacona przed uruchomieniem kredytu	klient jest zobowiązany zapłacić składkę ubezpieczenia AC i OC w ratach półrocznych w wysokości 515 zł (za pół roku); pierwsza rata powinna zostać zapłacona przed uruchomieniem kredytu
	zastaw rejestrowy – wpis do rejestru zastawów kosztuje 200 zł; wykreślenie kosztuje 50 zł	
RKK = odsetki + prowizja + ubezpieczenie + koszty ustanowienia zabezpieczenia (i jego wygaśnięcia po spłacie całego kredytu)	$= (60 \times 1050,26 - 50\,000) + 1\% \times 50\,000 + 2 \times 515 + 200 + 50 = 13\,015,6 + 500 + 1030 + 250$	$= (48 \times 1204,69 - 50\,000) + 1\% \times 50\,000 + 2 \times 515 = 7825,12 + 500 + 1030$
RKK	14 795,6	9355,12
Koszty początkowe = prowizja + ubezpieczenie pierwsza składka + inne koszty zabezpieczenia	$= 1\% \times 50\,000 + 515 + 200$	$= 1\% \times 50\,000 + 515$
Koszty początkowe	1215	1015

WERSJA DLA UCZNIA

Rodzice Maćka starają się o kredyt na samochód w wysokości 50000 zł. Otrzymali następującą ofertę od dwóch banków A i B.

	Bank A	Bank B
oprocentowanie	9,93%	7,57%
okres spłaty	60 miesięcy	48 miesięcy
wartość kredytu	50 000 zł	50 000 zł
forma zabezpieczenia	cesja praw z polisy AC i OC zastaw rejestrowy	cesja praw z ubezpieczenia OC i AC przewłaszczenie na zabezpieczenie
prowizja za udzielenie kredytu	1% od wartości kredytu	1% od wartości kredytu
rata, którą klient płaci do banku w kolejnych miesiącach (stała w całym okresie spłaty kredytu) – liczba tych rat uzależniona jest od miesięcy spłaty kredytu	1050,26	1204,69
dodatkowe informacje	klient jest zobowiązany zapłacić składkę ubezpieczenia AC i OC w ratach półrocznych w wysokości 515 zł (za pół roku); pierwsza rata powinna zostać zapłacona przed uruchomieniem kredytu	klient jest zobowiązany zapłacić składkę ubezpieczenia AC i OC w ratach półrocznych w wysokości 515 zł (za pół roku); pierwsza rata powinna zostać zapłacona przed uruchomieniem kredytu
	zastaw rejestrowy – wpis do rejestru zastawów kosztuje 200 zł; wykreślenie kosztuje 50 zł	
RKK = odsetki + prowizja + ubezpieczenie + koszty ustanowienia zabezpieczenia (i jego wygaśnięcia po spłacie całego kredytu)		
RKK		
Koszty początkowe = prowizja + ubezpieczenie pierwsza składka + inne koszty zabezpieczenia		
Koszty początkowe		

ZADANIE TRUDNE

Pan Iksiński zarabia 4600 zł netto. Chce kupić do swojego nowego domu pralkę, lodówkę i telewizor. Ponieważ jednak jest to duży wydatek, a pan Iksiński dopiero co kupił dom za gotówkę, dlatego nie dysponuje odpowiednimi środkami pieniężnymi na kupno potrzebnego mu sprzętu RTV/AGD. Koszty zakupu tych urządzeń wynoszą:

- » lodówka 3000 zł,
- » pralka 2000 zł,
- » telewizor 2500 zł.

Pan Iksiński potrzebuje zatem 7500 zł. Postanowił zaciągnąć kredyt. Poszedł do 3 banków, złożył tam stosowne dokumenty i otrzymał z tych banków następujące oferty.

	Bank A	Bank B	Bank C
oprocentowanie	19%	17%	10%
okres spłaty	36 miesięcy	24 miesięcy	12 miesięcy
wartość kredytu	7500 zł	7500 zł	7500 zł
forma zabezpieczenia	ubezpieczenie od utraty pracy wpływy na konto	ubezpieczenie na życie ubezpieczenie od utraty pracy wpływy na konto	ubezpieczenie na życie ubezpieczenie od utraty pracy wpływy na konto
prowizja za udzielenie kredytu	0% od wartości kredytu	0,5% od wartości kredytu	1% od wartości kredytu
maksymalna wartość kredytu	4 x wynagrodzenie netto	2 x wynagrodzenie netto	2 x wynagrodzenie netto
rata, którą klient płaci do banku w kolejnych miesiącach (stała w całym okresie spłaty kredytu) – liczba tych rat uzależniona jest od miesięcy spłaty kredytu	274,92	370,82	659,37

dodatkowe informacje	klient jest zobowiązany zapłacić składkę ubezpieczenia od utraty pracy w ratach rocznych w wysokości 0,2% za każdy rok kredytu od kwoty zadłużenia pozostałej do spłaty; pierwsza rata powinna zostać zapłacona przed uruchomieniem kredytu	rata składki ubezpieczenia od utraty pracy wynosi 11 zł miesięcznie i jest płacona w okresach miesięcznych; pierwsza rata powinna zostać zapłacona przed uruchomieniem kredytu	klient jest zobowiązany zapłacić składkę ubezpieczenia od utraty pracy w ratach rocznych w wysokości 0,5% za każdy rok kredytu od kwoty zadłużenia pozostałej do spłaty; pierwsza rata powinna zostać zapłacona przed uruchomieniem kredytu
		klient jest zobowiązany zapłacić składkę ubezpieczenia na życie za 2 lata z góry, przy czym w pierwszym roku składkę oblicza się jako 0,3% wartości początkowej kredytu, natomiast składkę za drugi rok liczy się jako 0,1% od kwoty pozostałego zadłużenia	rata składki ubezpieczenia na życie wynosi 32 zł kwartalnie i jest płacona w okresach kwartalnych. Pierwsza rata powinna zostać zapłacona przed uruchomieniem kredytu
w 1. roku spłacone zostanie z kwoty 7500 zł	2046,17 zł	3434,24 zł	
w 2. roku spłacone zostanie	2470,65 zł		
RKK = odsetki + prowizja + ubezpieczenie	$= (36 \times 274,92 - 7500) + 0 + 0,2\% \times 7500 + 0,2\% \times 5453,83 + 0,2\% \times 2983,18$	$= (24 \times 370,82 - 7500) + 0,5\% \times 7500 + 3\% \times 7500 + 0,1\% \times 4065,76 + 11 \times 24$	$= (12 \times 659,37 - 7500) + 1\% \times 7500 + 0,5\% \times 7500 + 32 \times 4$
RKK	2429 zł	1595,675 zł	652,94 zł

POLEGENIA DO ZADANIA

Oblicz rzeczywiste koszty kredytu dla poszczególnych ofert i wskaż, która z ofert jest najkorzystniejsza dla pana Iksińskiego?

Jaki rodzaj kredytu może zaciągnąć pan Iksiński? Odp. Kredyt na zakup sprzętu AGD

Jakie dokumenty powinien złożyć pan Iksiński w banku?

- » wniosek,
- » zaświadczenie o dochodach,
- » historia konta bankowego z ostatnich 3, 6 lub 12 miesięcy,
- » ksero dowodu osobistego.

ZADANIE TRUDNE – WERSJA DLA UCZNIA

Pan Iksiński zarabia 4600 zł netto. Chce kupić do swojego nowego domu pralkę, lodówkę i telewizor. Ponieważ jednak jest to duży wydatek, a pan Iksiński dopiero co kupił dom za gotówkę, dlatego nie dysponuje odpowiednimi środkami pieniężnymi, aby mógł kupić potrzebny mu sprzęt RTV/AGD. Koszty zakupu tych urządzeń wynoszą:

- » lodówka 3000 zł,
- » pralka 2000 zł,
- » telewizor 2500 zł.

Pan Iksiński potrzebuje zatem 7500 zł. Postanowił zaciągnąć kredyt. Poszedł do 3 banków, złożył tam stosowne dokumenty i otrzymał z tych banków następujące oferty.

	Bank A	Bank B	Bank C
oprocentowanie	19%	17%	10%
okres spłaty	36 miesięcy	24 miesięcy	12 miesięcy
wartość kredytu	7500 zł	7500 zł	7500 zł
forma zabezpieczenia	ubezpieczenie od utraty pracy wpływy na konto	ubezpieczenie na życie ubezpieczenie od utraty pracy wpływy na konto	ubezpieczenie na życie ubezpieczenie od utraty pracy wpływy na konto
provizja za udzielenie kredytu	0% od wartości kredytu	0,5% od wartości kredytu	1% od wartości kredytu
maksymalna wartość kredytu	4 x wynagrodzenie netto	2 x wynagrodzenie netto	2 x wynagrodzenie netto
rata, którą klient płaci do banku w kolejnych miesiącach (stała w całym okresie spłaty kredytu) – liczba tych rat uzależniona jest od miesiący spłaty kredytu	274,92 zł	370,82 zł	659,37 zł
dodatkowe informacje	klient jest zobowiązany zapłacić składkę ubezpieczenia od utraty pracy w ratach rocznych w wysokości 0,2% za każdy rok kredytu od kwoty zadłużenia pozostałej do spłaty; pierwsza rata powinna zostać zapłacona przed uruchomieniem kredytu	rata składki ubezpieczenia od utraty pracy wynosi 11 zł miesięcznie i jest płacona w okresach miesięcznych; pierwsza rata powinna zostać zapłacona przed uruchomieniem kredytu	klient jest zobowiązany zapłacić składkę ubezpieczenia od utraty pracy w ratach rocznych w wysokości 0,5% za każdy rok kredytu od kwoty zadłużenia pozostałej do spłaty; pierwsza rata powinna zostać zapłacona przed uruchomieniem kredytu
		klient jest zobowiązany zapłacić składkę ubezpieczenia na życie za 2 lata z góry, przy czym w pierwszym roku składkę oblicza się jako 0,3% wartości początkowej kredytu, natomiast składkę za drugi rok liczy się jako 0,1% od kwoty pozostałego zadłużenia	rata składki ubezpieczenia na życie wynosi 32 zł kwartalnie i jest płacona w okresach kwartalnych; pierwsza rata powinna zostać zapłacona przed uruchomieniem kredytu
w 1. roku spłacone zostanie z kwoty 7500 zł			

w 2. roku spłacone zostanie			
RKK = odsetki + provi- zja + ubezpieczenie			
RKK			

Polecenia do zadania:

- » Oblicz rzeczywiste koszty kredytu dla poszczególnych ofert i wskaż, która z ofert jest najkorzystniejsza dla pana Iksińskiego?
- » Jaki rodzaj kredytu może zaciągnąć pan Iksiński?
- » Jakie dokumenty pan Iksiński powinien złożyć w banku?

3.3.2 LOKATY BANKOWE

dr Magdalena Kalasińska
scenariusz na jedną godzinę lekcyjną (45 min)

CELE Z PODSTAWY PROGRAMOWEJ

Głównym celem jest zapoznanie uczniów z pojęciem lokaty bankowej (depozytu) oraz zasadami jej funkcjonowania i sposobem szacowania odsetek przy kapitalizacji prostej i kapitalizacji złożonej. Uczniowie po tej lekcji powinni znać pojęcie lokaty oraz rodzaje lokat bankowych, z którymi mogą się spotkać w rzeczywistości.

CELE DODATKOWE

Uczniowie uczą się porównywać różne oferty z zakresu lokat bankowych. Potrafią ocenić opłacalność, wyliczyć odsetki dla prostych form oszczędzania. Znają proste zasady obliczania wartości pieniądza w przyszłości.

METODY I NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE

Materiały do wykorzystania

- strona internetowa NBP – www.nbpportal.pl,
- strony internetowe banków w zakresie ofert lokat bankowych,
- oferty lokat bankowych odpowiednio przygotowane przez nauczyciela.

Narzędzia dydaktyczne

- pogadanka problemowa na temat: co to jest depozyt, czyli lokata bankowa i w jaki sposób funkcjonuje ona w Polsce,
- objaśnienia podstawowych kwestii związanych z szacowaniem wartości lokaty w przyszłości, określenie wielkości odsetek od lokaty,

- giełda pomysłów wykorzystywana przy fazie porównywania ofert lokat bankowych,
- analiza przypadku – wykorzystywana w procesie porównywania ofert i wyboru najkorzystniejszej pod względem odsetek należnych od lokaty.

SPOSÓB SPRAWDZENIA REALIZACJI CELÓW

- Dyskusja podsumowująca – pozwala na uporządkowanie, utrwalenie wiadomości przekazanych w trakcie zajęć. Ponadto pomaga uczniom w sformułowaniu odpowiedzi na postawione na początku lekcji pytania i rozwiązanie problemów, które zidentyfikowano na początku lekcji.
- Ćwiczenie prawda/fałsz.

PRZEBIEG LEKCJI

Do właściwego przeprowadzenia lekcji konieczne jest, aby uczniowie zapoznali się w domu z tekstem zawartym w e-booku dotyczącym lokat bankowych.

1. Sprawdzenie obecności, przedstawienie tematu i celu lekcji (ok. 5 min).
2. Dyskusja problemowa dotycząca istoty, rodzajów i sposobów funkcjonowania lokat bankowych w Polsce (ok. 5 min).
3. Obliczanie procentu prostego i złożonego – zadania rozwiązywane wspólnie z nauczycielem.

.....

lem na tablicy, problem „podatku Belki” i szacowania jego wartości (ok. 10 min).

4. Zadania do samodzielnego rozwiązania przez uczniów (ok. 10 min).
5. Analiza oferty lokat bankowych pod kątem zysków, jakie generują (ok. 10 min).
6. Podsumowanie (ok. 5 min).

Realizacja

- Sprawdzenie obecności, przedstawienie tematu i celu lekcji (ok. 5 min).
- Dyskusja problemowa dotycząca istoty, rodzajów i sposobów funkcjonowania lokat bankowych w Polsce (ok. 5 min).

Dyskusja pozwala zorientować się w wiedzy ogólnej uczniów oraz daje możliwość uporządkowania jej i jednocześnie wyjaśnienia pewnych kwestii niezrozumiałych lub źle rozumianych przez uczniów.

W trakcie pogadanki nauczyciel ogranicza przekazywanie informacji, stawiając pytania i pomagając uczniom w określaniu problemów, których rozwiązanie przez nich w pamięci jest możliwe dzięki wykorzystaniu posiadanych wiadomości (przy aktywnym i twórczym ich udziale). Chodzi przede wszystkim o zaktywizowanie uczniów i pobudzenie ich do kojarzenia faktów. Pogadanka ta powinna zawierać część ogólną (podanie tematu), przypomnienie znanych uczniom faktów związanych z funkcjonowaniem lokat bankowych [np. reklama lokaty dynamicznej banku Millennium, reklama PKO BP S.A. z młodą dziewczyną (opiekunką) w drzwiach, która patrząc na dziecko, którym

ma się opiekować, twierdzi, że jest małe, ale je odkarmi – odniesienie do lokaty, która pozwala powiększyć posiadane środki finansowe] oraz część końcową, czyli sformułowanie problemów i pytań, na które uczniowie będą szukali odpowiedzi w trakcie lekcji.

Przykładowe pytania dla nauczyciela:

- Co rozumiecie pod pojęciem lokata bankowa?
 - Co to znaczy, że minimalna wartość lokaty/ minimalny wkład wynosi np. 1000 zł?
 - Kto wie, jak funkcjonuje i w ogóle co to jest lokata dynamiczna?
 - Jakie znacie sposoby oprocentowania lokat bankowych?
 - Z czym się wam kojarzy „podatek Belki”?
7. Obliczanie procentu prostego i złożonego – rozwiązane wspólnie z nauczycielem na tablicy, problem „podatku Belki” i szacowania jego wartości (ok. 10 min).

Nauczyciel najpierw objaśnia kluczowe elementy, czyli wzory i ich składowe, a następnie pokazuje uczniom, w jaki sposób należy wykorzystać je do szacowania odsetek od lokat bankowych. Po objaśnieniu nauczyciel rozdaje uczniom po 4 zadania dotyczące obliczania odsetek, zarówno prostych, jak i złożonych. Uczniowie powinni rozwiązać zadania samodzielnie, sprecyzować rozwiązanie problemów zawartych w zadaniach, a następnie sprawdzić wyniki.

ZADANIA DLA NAUCZYCIELA

DO WSPÓLNEGO ROZWIĄZANIA

Zasada oprocentowania prostego polega na tym, że odsetki naliczane są w ustalonym przedziale czasowym, zawsze od tej samej kwoty kapitału początkowego (PV – kapitał początkowy).

Formuła obliczania odsetek prostych

$$FV = PV \times (1 + r \times n)$$

$$O = (PV / 100) \times r \times n$$

$$O = FV - PV$$

FV – przyszła wartość lokaty przy założeniu oprocentowania prostego (kapitalizacji prostej)

PV – obecna wartość lokaty (czyli kwota wpłacona na rachunek lokaty bankowej)

r – stopa procentowa dla okresu kapitalizacji odsetek

n – liczba okresów kapitalizacji ze stopą r

O – wartość odsetek, które klient otrzyma, lokując kwotę PV na okres n przy oprocentowaniu r i kapitalizacji prostej.

Jeżeli odsetki proste są naliczane za czas składający się z kilku okresów, to odsetki należne za każdy okres są zawsze liczone od kapitału początkowego (PV) i dodawane do kapitału początkowego po zakończeniu ustalonego czasu oprocentowania. Dopisywanie odsetek do kapitału nazywamy **kapitalizacją**.

ZADANIE 1.

PRZYKŁADOWE OPROCENTOWANIE PROSTE

Tata Marcina ma wolne środki w wysokości 1500 zł, które chciałby ulokować w banku. Kwotę tę może zainwestować na 1 rok. Tata Marcina znalazł dla siebie ofertę lokaty bankowej, w której bank oferuje lokatę na 12 miesięcy, z oprocentowaniem prostym w wysokości 1,5% rocznie.

POLEGANIA:

- Oblicz, ile tata Marcina otrzyma odsetek po upływie czasu trwania lokaty?
- Oblicz, ile pieniędzy będzie miał tata Marcina, jeżeli wpłaci tę samą kwotę na rok, na lokatę 6-miesięczną z oprocentowaniem 1,5% i kapitalizacją prostą. To znaczy – wpłaca 1500 zł na 6 miesięcy, a następnie po 6 miesiącach znowu wpłaca tę sumę pieniędzy na kolejne 6 miesięcy. Czy kwota odsetek będzie inna niż w przypadku (a)?

- $PV = 1500 \text{ zł}$ $r = 1,5\%$ $n = 1$
 $FV = PV \times (1 + r \times n)$
 $FV = 1500 \text{ zł} (1 + 1,5\% \times 1) = 1500 \text{ zł} + 1500 \text{ zł} \times 1,5\% = 1522,5 \text{ zł}$
 $O = FV - PV = 1522,5 \text{ zł} - 1500 \text{ zł} = \mathbf{22,50 \text{ zł}}$

Odp. Tata Marcina otrzyma ze swojej lokaty 1500 zł założonej na rok, przy stopie oprocentowania 1,5% rocznie i prostej kapitalizacji odsetek 22,50 zł odsetek (bez uwzględnienia podatku Belki).

- $PV = 1500 \text{ zł}$ $r = 1,5\% / 2 = 7,5\%$ $n = 2$
 $FV = 1500 \text{ zł}$ $FV = 1500 \text{ zł} \times (1 + 7,5\% \times 2) = 1500 \text{ zł} + 1500 \text{ zł} \times 1,5\% = 1522,5 \text{ zł}$
 – za pierwszych 6 miesięcy
 $FV1 = 1500 \text{ zł} \times (1 + 7,5\% \times 1) = 1511,25 \text{ zł}$ $O1 = 1511,25 \text{ zł} - 1500 \text{ zł} = 11,25 \text{ zł}$
 – za drugich 6 miesięcy
 $FV2 = 1500 \text{ zł} \times (1 + 7,5\% \times 1) = 1511,25 \text{ zł}$ $O2 = 1511,25 \text{ zł} - 1500 \text{ zł} = 11,25 \text{ zł}$
 $O = O1 + O2 = 11,25 \text{ zł} + 11,25 \text{ zł} = 22,5 \text{ zł}$

ODP. Tata Marcina, wpłacając 1500 zł na lokatę 6-miesięczną z oprocentowaniem 1,5% rocznie i kapitalizacją prostą, po roku otrzyma 22,50 zł (bez uwzględnienia „podatku Belki”).

ZADANIE 2.

PRZYKŁADOWE OPROCENTOWANIE PROSTE

Oblicz, ile zarobi pan Tadeusz, jeżeli kapitał w wysokości 2000 zł ulokuje w banku na lokacie 2-letniej, oprocentowanej 3,5% rocznie z kapitalizacją prostą.

$$FV = 2000 \text{ zł} \times (1 + 3,5\% \times 2) = 2000 \text{ zł} + 2000 \text{ zł} \times 7\% = 2140 \text{ zł}$$

$$O = 2140 \text{ zł} - 2000 \text{ zł} = \mathbf{140 \text{ zł}}$$

Pan Tadeusz zarobi w tym przypadku 140 zł (bez uwzględnienia „podatku Belki”).

Założmy, że pan Tadeusz to samo 2000 zł może ulokować na 2 lata na lokacie półrocznej z roczną stopą procentową 3,5% i kapitalizacją prostą. Ile wówczas zostanie naliczonych odsetek (bez uwzględnienia podatku Belki)?

$$r = 3,5\% / 2 = 1,75\% \text{ (gdyż okres kapitalizacji to pół roku)}$$

$$n = 2 \text{ lata} \times 2 \text{ okresy kapitalizacji prostej w każdym roku} = 4$$

$$FV = 2000 \text{ zł} \times (1 + 4 \times 1,75\%) = 2000 \text{ zł} + 2000 \text{ zł} \times 7\% = 140 \text{ zł}.$$

Uzyskałszy taki sam wynik, jak w poprzednim zadaniu, gdyż przy kapitalizacji prostej odsetki zawsze naliczane są od tej samej kwoty kapitału początkowego (2000 zł).

Zasada oprocentowania złożonego – przy oprocentowaniu złożonym odsetki za kolejne okresy kapitalizacji (tzw. okresy bazowe) naliczane są od kapitału początkowego powiększonego o odsetki naliczone wcześniej.

$$FV = PV \times (1 + r)^n$$

FV – wartość przyszła lokaty o wartości PV, przy stopie procentowej w okresie kapitalizacji r i n okresach naliczania odsetek oraz kapitalizacji złożonej

PV – wartość początkowa lokaty

r – oprocentowanie w okresie kapitalizacji

n – liczba okresów kapitalizacji w trakcie trwania lokaty

ZADANIE 3.

PRZYKŁADOWE OPROCENTOWANIE ZŁOŻONE

Jan Kowalski ulokował 455 zł w banku na 3 lata przy rocznym oprocentowaniu 30%. Jakie odsetki otrzyma Jan Kowalski po upływie czasu trwania lokaty, jeżeli przyjmujemy kapitalizację złożoną roczną.

$$PV = 455 \text{ zł} \quad r = 30\% \quad n = 3$$

$$FV = 455 \text{ zł} \times (1 + 30\%)^3$$

$$FV = 455 \text{ zł} + 2,197 \text{ zł} = 999,63 \text{ zł}$$

$$O = FV - PV = 999,63 \text{ zł} - 455 \text{ zł} = 544,63 \text{ zł}$$

$$FV1 = PV + PV \times r$$

$$FV1 = 455 \text{ zł} + 455 \text{ zł} \times 0,3 = 591,5 \text{ zł}$$

$$FV2 = FV1 + FV1 \times r$$

$$FV2 = 591,5 \text{ zł} + 591,5 \text{ zł} \times 0,3 = 768,95 \text{ zł}$$

$$FV3 = FV2 + FV2 \times r$$

$$FV3 = 768,95 \text{ zł} + 768,95 \text{ zł} \times 0,3 = 999,63 \text{ zł}$$

ZADANIE 4.

PRZYKŁADOWE OPROCENTOWANIE ZŁOŻONE

Tata Maćka znalazł dodatkową ofertę lokaty bankowej, w której bank oferuje klientom inwestującym co najmniej 1000 zł (tata Maćka ma 1500 zł, więc może z niej skorzystać) na 1 rok proponowane oprocentowanie 1,5% rocznie, ale przy kapitalizacji złożonej miesięcznej, co oznacza, że w ciągu 1 roku odsetki będą naliczone i kapitalizowane 12 razy.

Oblicz, ile zarobi na tej ofercie tata Maćka (bez uwzględnienia „podatku Belki”).

$$PV = 1500 \text{ zł} \quad i \text{ roczne} = 1,5 \% \quad r = 1,5\% / 12 = 0,125\% \quad n = 12$$

$$FV = 1500 \text{ zł} \times (1 + 0,125\%)^{12}$$

$$FV = 1500 \text{ zł} + 22,66 \text{ zł} = 1522,66 \text{ zł}$$

$$O = 1522,66 \text{ zł} - 1500 \text{ zł} = 22,66 \text{ zł}$$

Oznacza to, że przy kapitalizacji złożonej w porównaniu z prostą, w tym samym okresie i przy tej samej stopie procentowej, otrzymujemy odsetki nieco wyższe.

CIEKAWOSTKA

ZADANIE ROZWIĄZYWANE WSPÓLNIE PRZEZ NAUCZYCIELA I UCZNIÓW

(materiał z www.wszib.edu/publikacje.pdf)

Ile uzyskaliby Indianie (Algonkinowie), lokując aż do dzisiaj kwotę 24 \$ otrzymaną od Petera Minuta za sprzedaż Manhattanu w 1626 r. (co jest faktem historycznym), na 2% przy oprocentowaniu prostym i złożonym, a ile przy oprocentowaniu na 5%.

Dla oprocentowania prostego:

$$\text{dla } 2\%; FV_{385} = 24 \$ \times (1 + 0,02 \times 385) = 208,80 \$$$

$$\text{dla } 5\%; FV_{385} = 24 \$ \times (1 + 0,05 \times 385) = 486,00 \$$$

Dla oprocentowania złożonego:

$$\text{dla } 2\%; FV_{385} = 24 \$ \times (1 + 0,02)^{385} = 49\,122,15 \$$$

$$\text{dla } 5\%; FV_{385} = 24 \$ \times (1 + 0,02)^{385} = 3\,452\,163\,716,4 \$$$

„PODATEK BELKI”

Wysokość tego podatku wynosi 19% od zysków.

Podatek jest liczony od kwoty odsetek zaokrąglonych do pełnego złotego.

Podawany jest w zaokrągleniu do pełnego złotego.

Obliczamy wartości odsetek dla wcześniejszych zadań, uwzględniając „podatek Belki”.

1. Tata Marcina ma wolne środki w wysokości 1500 zł, które chciałby ulokować w banku. Kwotę tę może zainwestować na jeden rok. Tata Marcina znalazł dla siebie ofertę lokaty bankowej, w której bank oferuje lokatę na 12 miesięcy, z oprocentowaniem prostym w wysokości 1,5% rocznie.

.....

a) 22,5 zł – odsetki przed uwzględnieniem podatku
podatek = $19\% \times 23 = 4,37$, czyli potrącamy z odsetek 4 zł podatku
Odsetki rzeczywiście otrzymane = $22,5 \text{ zł} - 4 \text{ zł} = 18,5 \text{ zł}$.

2. Powiedz, ile zarobi pan Tadeusz, jeżeli kapitał w wysokości 2000 zł ulokuje w banku na lokacie 2-letniej, oprocentowanej 3,5% rocznie z kapitalizacją prostą.

$O = 2140 \text{ zł} - 2000 \text{ zł} = \mathbf{140 \text{ zł}}$
podatek = $19\% \times 140 = 26,6$, czyli potrącamy z odsetek 27 zł podatku
Odsetki rzeczywiście otrzymane = $140 \text{ zł} - 27 \text{ zł} = 113 \text{ zł}$.

3. Jan Kowalski ulokował 455 zł w banku na 3 lata, przy rocznym oprocentowaniu 30%. Jakie odsetki otrzyma po upływie okresu lokaty, jeżeli przyjmujemy kapitalizację złożoną roczną.

$O = FV - PV = 999,63 \text{ zł} - 455 \text{ zł} = 544,63 \text{ zł}$
podatek = $19\% \times 544,63 \text{ zł} = 103,55 \text{ zł}$, czyli potrącamy z odsetek 104 zł podatku
Odsetki rzeczywiście otrzymane = $544,63 \text{ zł} - 104 \text{ zł} = 440,63 \text{ zł}$.

Jeżeli zysk z lokaty wynosi 2,43, wówczas opodatkowaniu podlega kwota 2 zł. Podatek to:
 $19\% \times 2 = 0,33$, po zaokrągleniu 0 zł.
Zysk końcowy 2,43 zł.

ZADANIA DO SAMODZIELNEGO ROZWIĄZANIA PRZEZ UCZNIÓW

OKOŁO 10 MIN

ODSETKI PROSTE

ZADANIE 1.

Rodzice Jędrzeja odłożyli 3500 zł i postanowili, że ulokują te pieniądze w banku na lokacie, żeby w ten sposób zaoszczędzić na wakacje. Rodzice Jędrzeja wybrali lokatę 6-miesięczną z oprocentowaniem rocznym 2,8% i kapitalizacją prostą.

Oblicz, ile odsetek otrzymają rodzice Jędrzeja po upływie 6 miesięcy. Pamiętaj o „podatku Belki”.
 $FV = 3500 \text{ zł} \times (1 + 1,4\%) = 3549 \text{ zł}$
 $O = FV - PV = 3549 \text{ zł} - 3500 \text{ zł} = 49 \text{ zł}$
podatek = $19\% \times 49 = 9,31$
odsetki dla klienta = $49 \text{ zł} - 9 \text{ zł} = 40 \text{ zł}$

ZADANIE 2.

Kasia oszczędza na sprzęt audio. Jednakże trzymając pieniądze w domu, w kółko znajduje jakiś pretekst, aby uszczuplić swoje oszczędności, postanowiła więc, że to, co już zaoszczędziła, czyli 4000 zł, ulokuje w banku na lokacie. Z oferty banku Kasia wybrała lokatę 1,5-roczną (18-miesięczną) z roczną stopą procentową 3%. Oblicz, ile odsetek otrzyma Kasia po upływie czasu trwania lokaty, jeżeli w przypadku tej oferty mamy do czynienia z kapitalizacją prostą. Uwzględnij „podatek Belki”.

$$FV = 4000 \text{ zł} \times (1 + 3\% \times 1,5) = 4180 \text{ zł}$$

$$O = 4180 \text{ zł} - 4000 \text{ zł} = 180 \text{ zł}$$

$$\text{Podatek} = 19\% \times 180 = 34,2$$

$$\text{Odsetki, jakie otrzyma klient} = 180 \text{ zł} - 34 \text{ zł} = 146 \text{ zł}$$

ZADANIE 3.

Klient wpłacił do banku 1000 zł. Oprocentowanie wynosiło wówczas 10% rocznie. Po dwóch latach oprocentowanie lokaty wzrosło do 12% rocznie.

Jaką kwotę otrzyma klient po upływie 5 lat, jeżeli odsetki kapitalizowane są co roku?

$$PV = 1000 \text{ zł}$$

$$r_0 = 10\%$$

$$r_2 = 12\%$$

$$n = 5$$

$$FV_2 = 1000 \text{ zł} \times (1 + 10\%)^2 = 1210 \text{ zł}$$

$$FV_5 = FV_2 \times (1 + 12\%)^3 = 1699,96 \text{ zł}$$

$$O = FV_5 - PV = 1699,96 \text{ zł} - 1000 \text{ zł} = 699,96 \text{ zł}$$

$$\text{podatek} = 19\% \times 700 = 133$$

$$\text{odsetki dla klienta} = 699,96 \text{ zł} - 133 \text{ zł} = 566,96 \text{ zł}$$

ZADANIE 4.

Wybierz korzystniejszą lokatę roczną z wkładem 10 000 zł.

- a) Bank A oferuje oprocentowanie 12% w skali roku i miesięczną kapitalizację odsetek.
- b) Bank B oferuje oprocentowanie 7% w skali roku i kwartalną kapitalizację odsetek.

Która oferta da ci wyższe odsetki?

$$\text{a) } PV = 10\,000 \text{ zł} \quad r = 12\% / 12 = 1\%$$

$$n = 12$$

$$FV = 10\,000 \text{ zł} \times (1 + 1\%)^{12} = 11\,268,25 \text{ zł}$$

$$O = 11\,268,25 \text{ zł} - 10\,000 \text{ zł} = 1\,268,25 \text{ zł}$$

$$\text{podatek} = 19\% \times 1\,268 = 240,92$$

$$\text{Odsetki dla klienta} = 1\,268 \text{ zł} - 241 \text{ zł} = 1\,027 \text{ zł}$$

$$\text{b) } PV = 10\,000 \text{ zł} \quad r = 7\% / 4 = 1,75\%$$

$$n = 4$$

$$FV = 10\,000 \text{ zł} \times (1 + 1,75\%)^4 = 10\,718,59 \text{ zł}$$

$$O = 718,59 \text{ zł}$$

$$\text{podatek} = 19\% \times 719 = 136,61$$

$$\text{odsetki, które otrzyma klient} = 718,59 \text{ zł} - 137 \text{ zł} = 581,59 \text{ zł}$$

ZADANIA DLA UCZNIÓW

ODSETKI PROSTE

ZADANIE 1.

Rodzice Jędrzeja odłożyli 3500 zł i postanowili, że ulokują te pieniądze w banku na lokacie, żeby w ten sposób zaoszczędzić na wakacje. Rodzice Jędrzeja wybrali lokatę 6-miesięczną z oprocentowaniem rocznym 2,8% i kapitalizacją prostą. Oblicz, ile odsetek otrzymają rodzice Jędrzeja po upływie 6 miesięcy. Pamiętaj o „podatku Belki”.

ZADANIE 2.

Kasia oszczędza na sprzęt audio. Jednakże trzymając pieniądze w domu, w kółko znajduje jakiś pretekst, aby uszczuplić swoje oszczędności, postanowiła więc, że to, co już zaoszczędziła, czyli 4000 zł, ulokuje w banku na lokacie. Z oferty banku Kasia wybrała lokatę 1,5-roczną (18-miesięczną) z roczną stopą procentową 3%. Oblicz, ile odsetek otrzyma Kasia po upływie lokaty, jeżeli w przypadku tej oferty mamy do czynienia z kapitalizacją prostą. Uwzględnij „podatek Belki”.

ZADANIE 3.

Klient wpłacił do banku 1000 zł. Oprocentowanie wynosiło wówczas 10% rocznie. Po dwóch latach oprocentowanie lokaty wzrosło do 12% rocznie. Jaką kwotę otrzyma klient po upływie 5 lat, jeżeli odsetki kapitalizowane są co roku?

ZADANIE 4.

Wybierz korzystniejszą lokatę roczną 10 000 zł.

Bank A oferuje oprocentowanie 12% w skali roku i miesięczną kapitalizację odsetek.

Bank B oferuje oprocentowanie 7% w skali roku i kwartalną kapitalizację odsetek.

Która oferta da Ci wyższe odsetki?

ANALIZA OFERTY LOKAT BANKOWYCH POD KĄTEM ZYSKÓW. JAKIE GENERUJĄ

OK. 10 MIN

NAUCZYCIEL ROZWIĄZUJE ZADANIE WSPÓLNIE Z UCZNIAMI

Zakładamy, że lokujemy 1000 zł. Przeprowadź symulację przy podanych okresach kapitalizacji i wybierz najkorzystniejsze rozwiązanie.

	Bank A			Bank B		
czas trwania lokaty	3 mies.	6 mies.	12 mies.	3 mies.	6 mies.	12 mies.
oprocentowanie	5,51%	6%	6,2%	4,25%	5,62%	6,46%
kapitalizacja	prosta	złożona 2-miesięczna	złożona 2-miesięczna	złożona miesięczna	prosta	złożona 6-miesięczna
kwota lokaty	1000	1000	1000	1000	1000	1000
wartość lokaty po okresie lokaty	1013,78	1030,30	1063,62	1010,66	1028,10	1065,64
odsetki	13,78	30,30	63,62	10,66	28,10	65,64
„podatek Belki”	2,66	5,7	12,16	2,09	5,32	13
odsetki dla klienta	10,78	24,3	51,62	8,66	23,1	52,64

Po uzyskaniu wszystkich wyników grupa wspólnie z nauczycielem wybiera najkorzystniejszą lokatę pod względem uzyskanych odsetek końcowych. Porównuje się także okresy oferty, czyli:

- » lokata 3-mies. A z 3-mies. B,
- » lokata 6-mies. A z 6-mies. B,
- » lokata 12-mies. A z 12-mies. B.

Tabela dla uczniów

	Bank A			Bank B		
czas trwania lokaty	3 mies.	6 mies.	12 mies.	3 mies.	6 mies.	12 mies.
oprocentowanie	5,51%	6%	6,2%	4,25%	5,62%	6,46%
kapitalizacja	prosta	złożona 2-miesięczna	złożona 2-miesięczna	złożona miesięczna	prosta	złożona 6-miesięczna
kwota lokaty	1000	1000	1000	1000	1000	1000
wartość lokaty po okresie lokaty						
odsetki						
„podatek Belki”						
odsetki dla klienta						

ZADANIE PRACY DOMOWEJ ZE WSKAZANIEM ŹRÓDEŁ I ĆWICZEŃ DODATKOWYCH

ZADANIE ŁATWE

Uczniowie mają stworzyć ofertę lokat bankowych dla trzech banków, wykorzystując do tego dane ze stron internetowych lub ulotek bankowych. Mają określić:

- » rodzaje lokat w danym banku,
- » ich oprocentowanie,
- » na jaki czas są proponowane lokaty,
- » jaka jest minimalna kwota lokaty,
- » czy są wymagane dodatkowe warunki, np. posiadanie rachunku bankowego w danym banku.

ZADANIE ŚREDNIO TRUDNE

Rozwiąż zadania.

1. Rodzice chcą jak najkorzystniej ulokować na 2 lata swoje aktualne oszczędności w wysokości 10 000 zł. Bank proponuje dwie formy lokat:
 - a) lokatę jednoroczną przy oprocentowaniu 16,5% w stosunku rocznym i odnowienie jej po roku (kapitalizacja roczna – złożona).

.....

b) lokatę na 2 lata, przy oprocentowaniu 16,5% w stosunku rocznym i kwartalnej kapitalizacji odsetek.

Który z wariantów jest korzystniejszy?

2. Zamierzamy wpłacić na rachunek lokaty bankowej 1000 zł.

a) Bank A oferuje 1,5% rocznie, przy półrocznej kapitalizacji odsetek (kapitalizacja złożona).

b) Bank B oferuje 1,75% przy kwartalnej kapitalizacji odsetek.

c) Bank C proponuje 1,44% przy miesięcznej kapitalizacji odsetek.

Który z banków oferuje dla lokatodawcy najkorzystniejsze warunki w perspektywie roku?

ZADANIE TRUDNE

Zakładamy, że lokujemy 5500 zł. Przeprowadź symulację przy podanych okresach kapitalizacji i wybierz najkorzystniejsze rozwiązanie.

	Bank A			Bank B		
czas trwania lokaty	3 mies.	6 mies.	12 mies.	3 mies.	6 mies.	12 mies.
oprocentowanie	8%	8,3%	8,9%	8,35%	8,45%	8,85%
kapitalizacja	prosta	złożona 2-miesięczna	złożona 2-miesięczna	złożona miesięczna	prosta	złożona 6-miesięczna
kwota lokaty						
wartość lokaty po okresie lokaty						
odsetki						
„podatek Belki”						
odsetki dla klienta						

Po uzyskaniu wszystkich wyników proszę wybrać najkorzystniejszą lokatę pod względem uzyskanych odsetek końcowych. Porównuje się także okresy oferty, czyli:

- » lokata 3-mies.. A z 3-mies. B,
- » lokata 6-mies. A z 6-mies. B,
- » lokata 12-mies. A z 12-mies. B.

PODSUMOWANIE

OKOŁO 5 MIN

Krótką dyskusja na temat opłacalności ofert lokat bankowych.

Jako podsumowanie przeprowadzić można ćwiczenie PRAWDA/FAŁSZ, które pozwoli sprawdzić, czy główne treści przekazywane w trakcie lekcji zostały przez uczniów zapamiętane.

Lp.		Prawda	Fałsz
1.	Lokata terminowa standardowa to taka, w której osoba ją zakładająca ma możliwość negocjacji oprocentowania?		fałsz
2.	Lokata to forma oszczędzania lepiej oprocentowana niż rachunek bankowy.	prawda	
3.	Zrywając standardową lokatę przed terminem zawartym w umowie, wypłacone mamy pełne odsetki zgodnie z umową.		fałsz
4.	W przypadku lokat bankowych, opodatkowana „podatkiem Belki” jest kwota lokaty.		fałsz
5.	„Podatek Belki” wynosi 20%.		fałsz
6.	W lokacie dynamicznej im dłużej trzymamy lokatę, tym więcej zarabiamy.	prawda	
7.	W sytuacji, gdy stopy procentowe w banku spadają, korzysta się najwięcej na lokatach, które zostały założone wcześniej i charakteryzowały się oprocentowaniem zmiennym.		fałsz

3.4.1 GIEŁDA PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH W WARSZAWIE

dr Marek Pauka

scenariusz na jedną godzinę lekcyjną (45 min)

CELE Z PODSTAWY PROGRAMOWEJ

Uczniowie opanują pojęcia: rynek pierwotny, wtórny, równoległy, hossa, bessy, papiery wartościowe oraz zapoznają się z rodzajami papierów wartościowych. Ponadto zaznajomią się z mechanizmami funkcjonowania GPW, poznając przy tym rolę, jaką pełni Komisja Papierów Wartościowych i Giełd. Uczniowie dowiedzą się, jakie są zasady inwestowania na GPW, jaka jest rola giełdy papierów wartościowych oraz jak funkcjonuje Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie.

CELE DODATKOWE

Poprzez analizę zadań problemowych zbliżonych do rzeczywistych, uczniowie będą mogli zdobyć umiejętność sprawnego posługiwania się specjalistyczną terminologią rynków finansowych oraz będą umieli przygotować giełdowe zlecenie kupna albo sprzedaży, czy też ustalać ceny w transakcjach giełdowych w zależności od rodzaju zlecenia.

Materiał udostępniony w ramach portalu oraz w e-booku nie jest podstawą do przeprowadzenia lekcji, a jedynie wspomaga proces jej przygotowania.

METODY I NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE

W trakcie lekcji nauczyciel będzie korzystał z następujących metod pracy:

- pogadanka,
- wykład z elementami dyskusji,
- prezentacja,
- praca z materiałem źródłowym,
- praca z tekstem (karty dydaktyczne, układanki, rozsypanki wyrazowe itp.).

W przygotowaniu lekcji pomocne będą poza książką i e-bookiem również publikacje dostępne w internecie oraz artykuły z prasy specjalistycznej.

W szczególności polecane są:

- materiały edukacyjne udostępnione na stronie internetowej Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie, (www.gpw.pl/edukacja),
- materiały edukacyjne udostępnione na stronie internetowej Komisji Nadzoru Finansowego (www.knf.gov.pl zakładka Opracowania/ Rynek kapitałowy/ Publikacje „Pakiet edukacyjny dla nauczycieli przedmiotu podstawy przedsiębiorczości”).

Poszczególne zadania, aktywnie wykonywane przez uczniów w trakcie lekcji będą zachęcać do wyciągania wniosków o charakterze ogólnym, które na koniec będą podsumowywane w ramach prezentacji końcowych.

SPOSÓB SPRAWDZENIA REALIZACJI CELÓW

Najważniejszym celem jest aktywizacja uczniów. Poszczególne zadania wymagają coraz większej pracy w grupie. Współpraca pozwala na szybkie ukończenie zadań. Ich poprawne wykonanie będzie świadczyć o przygotowaniu się uczniów do zajęć oraz o realizacji celów.

Cele będą realizowane również wówczas, gdy uczniowie będą zabierać głos w dyskusjach po każdym zadaniu, częściowo powtarzając (utrwalając) wiedzę poprzez syntetyczne podsumowania. Dlatego sugerowane rozwiązanie to wprowadzenie punktów za aktywność w czasie dyskusji.

PRZEBIEG LEKCJI

1. Sprawdzenie obecności.
2. Przedstawienie tematu i celu lekcji.

Zadanie 1.

Prezentacja krótkiego artykułu prasowego nt. sprzedaży nowych akcji na rynku pierwotnym i wejście spółki na giełdę (ok. 5 min).

Przykładowe pytania zachęcające do dyskusji:

- » W jakim celu spółka sprzedaje akcje? Co otrzyma w zamian?
- » Dlaczego po sprzedaży akcje będą notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych?
- » Czy na podstawie tych informacji można uznać, że warto zainwestować w akcje tej spółki? Proszę uzasadnić odpowiedź.

3. Podział klasy na 2–3-osobowe podgrupy.

Zadanie 2.

Układanka – uczniowie spośród rozsypanki wybierają wady (połowa podgrup) i zalety (druga połowa podgrup) wchodzenia spółek na giełdę (ok. 4 min).

4. Podsumowanie – przyczyny, dla których spółki prywatne decydują się na sprzedaż akcji i ich notowanie na giełdzie (ok. 3 min).

Zadanie 3.

Łączenie w pary – uczniowie w podgrupach mają za zadanie połączyć cechy rynku publicznego z odpowiadającymi im opisami (ok. 3 min).

5. Podsumowanie cech rynku publicznego. Zapytanie o rynek prywatny.

Zadanie 4.

Przyporządkowanie cech rynku pierwotnego i wtórnego do odpowiednich rynków – praca w podgrupach (ok. 3 min).

6. Podsumowanie cech rynku pierwotnego i wtórnego.
7. Przygotowanie do zadania 6. Rozdanie arkuszy notowań. Omówienie:
 - » Co to są widełki statyczne i dynamiczne?
 - » Jaka jest dokładność kursu na giełdzie?
 - » Jak się wyznacza procentowe zmiany (wzrosty/spadki) cen?

Zadanie 5.

Nauczyciel składa zlecenie, następnie wyznacza prowizję i warunki zlecenia. Dzieli podgrupy na zakupowe i sprzedażowe. Każdej grupie wyznaczamy cel: odpowiednio kupić i sprzedać akcje. Podajemy wszystkim arkusz wyjściowy. Uczniowie na początku wyliczają przewidywane prowizje od transakcji, po czym nauczyciel zaczyna sesję giełdową w ramach notowań ciągłych. Poszczególne podgrupy nie znają kolejności składania zleceń.

8. Omówienie wyników transakcji.
9. Podsumowanie treści zajęć. Zadanie pytań sprawdzających. Ocena pracy uczniów. Wyjaśnienie zadania domowego – rozwiązanie krzyżówki.

Zadanie 6.

10. Zakończenie lekcji.

ZADANIE 1.

PRZYKŁADOWY ARTYKUŁ

Artykuł „Inpro ustaliło cenę emisyjną na poziomie 6,60 zł za akcję”

Źródło: Portal Forsal.pl, artykuł z 27.01.2011 r.

http://forsal.pl/artykuly/481930,inpro_ustalilo_cene_emisyjna_na_poziomie_6_60_zl_za_akcje.html

„Firma deweloperska Inpro ustaliła cenę emisyjną akcji serii B w ofercie publicznej na 6,60 zł, wobec widełek cenowych na poziomie 6,30–8,30 zł, poinformowała spółka w czwartkowym komunikacie.[...]

Inpro przeprowadzi w styczniu IPO, z którego środki przeznaczone zostaną na sfinansowanie wkładu własnego planowanych inwestycji na ok. 30 mln zł, w tym ok. 15 mln zł na budowę osiedla City Park, ok. 10 mln zł na budowę Chmielna Park na Wyspie Spichrzów i ok. 5 mln zł na budowę hotelu w Mikołajkach. Natomiast ok. 50 mln zł spółka chce przeznaczyć na zakup nowych gruntów. Z kolei za 13,3 mln zł firma chce sfinansować nabycie 51% udziałów w spółce Domesta (deweloper mieszkań popularnych).

Inpro realizuje i oferuje projekty na łącznie 1052 lokali, z czego 744 lokale (71%) zostały już zakontraktowane, a 469 spośród nich zostało zakontraktowanych i ujętych w ewidencji sprzedaży. W 2009 roku grupa miała 162,3 mln zł przychodów, 36,8 mln zł EBIT, 28,5 mln zł zysku netto. W 2010 roku prognozuje 149 mln zł przychodów, 25,9 mln zł EBIT, zysk netto 20,1 mln zł. Szacunki na 2011 rok zakładają 170 mln zł przychodów, 34 mln zł EBIT, 27,4 mln zł zysku netto”.

ZADANIE 2.

ROZSYFANKA

Wycięte zdania należy rozdzielić na korzyści i koszty związane z byciem spółką giełdową.

Spółki pozyskują kapitał na rozwój.

Spółki informują inwestorów o ważnych wydarzeniach, dzięki czemu stają się bardziej przejrzyste dla banków. Rośnie ich wiarygodność kredytowa.

Publikacje w prasie finansowej można wykorzystać do działań promocyjnych.

Publikacje w prasie finansowej można wykorzystać do działań promocyjnych.

Stała wycena na giełdzie motywuje zarząd do lepszej pracy, gdyż jest cały czas oceniany.

Wypełnianie obowiązków informacyjnych wiąże się z koniecznością zatrudnienia dodatkowych osób.

Publikowanie sprawozdań finansowych to odstawianie się przed konkurencją.

Gdy cena akcji na giełdzie jest niska, spółce grozi ryzyko wrogiego przejęcia.

ZADANIE 3.

ŁĄCZENIE DEFINICJI

Giełda łączy kupujących i sprzedających w jednym czasie i miejscu. Ogranicza to koszty handlu i pozyskiwania kapitału.	
	Dematerializacja obrotu
Każdy inwestor ma szansę w tym samym momencie otrzymać informacje o transakcjach, ale także o tym, co dzieje się w notowanych na GPW spółkach.	
	Koncentracja obrotu
Komisja Nadzoru Finansowego prowadzi nadzór nad uczestnikami rynku publicznego. Monitoruje m.in. giełdę, inwestorów, emitentów, domy maklerskie.	
	Równy dostęp do informacji
Instrumenty nie mają formy dokumentów papierowych. Są zapisane w systemach komputerowych Krajowego Depozytu Papierów Wartościowych.	
	Nadzór nad rynkiem

ZADANIE 4.

PRZYPORZĄDKOWANIE CECZ RYNKU PIERWOTNEGO I WTÓRNEGO

Proszę przyporządkować cechy do poszczególnych rodzajów rynku, wpisując odpowiednią literkę (P), (W) lub (PW).

Cecha rynku	RYNEK PIERWOTNY (P) RYNEK WTÓRNY (W)
Akcje są sprzedawane przez emitenta.	
Emitent ustala cenę, po której sprzedaje akcje.	
Akcje zmieniają właściciela.	
Transakcje odbywają się w trakcie sesji giełdowych.	
Cenę ustala rynek (kupujący i sprzedający).	
Inwestorzy przekazują oszczędności spółce – emitentowi.	
Pośrednikiem jest dom maklerski albo bank.	
Akcje sprzedawane są po raz pierwszy od emisji przez pierwszego właściciela.	
Celem jest transfer własności i odzyskanie zainwestowanego kapitału.	
Emitent skupuje swoje akcje.	

ZADANIE 5.

SESJA GIEŁDOWA. OBLICZANIE PROWIZJI

1. Arkusz startowy dla spółki ABAKUS:

Zlecenia KUPNA		Zlecenia SPRZEDAŻY	
WOLUMEN	CENA	CENA	WOLUMEN
300	99,50	100,00	100
700	99,45	101,30	20
200	99,30	101,50	610

Podział zadań:

- Jedna z grup będzie przyjmować zlecenia, zliczać wolumen w transakcjach oraz wyznaczać różnicę między najlepszym kursem kupna a najlepszym kursem sprzedaży.
- Jedna z podgrup będzie rysować na tablicy wykres kursu oraz liczyć na bieżąco, czy kurs nie przekracza widełek statycznych i dynamicznych oraz % zmiany ceny.
- Pozostałe podgrupy otrzymują zadanie złożenia zlecenia, ale wcześniej muszą wyznaczyć swoją prowizję maksymalną.
- Po złożeniu zlecenia (jeśli dojdzie do transakcji), podgrupa musi skorygować prowizję, jeśli rzeczywista cena transakcji okazała się inna.

Warunki dodatkowe:

Prowizja za transakcję: 0,5%, ale min. 3 zł.

Kolejne zlecenia:

1. Kupno – 200 szt. – limit 100,10 zł
2. Sprzedaż – 400 szt. – PKC
3. Sprzedaż – 100 szt. – PCR
4. Kupno – 400 szt. – 99,50
5. Kupno – 400 szt. – 99,50
6. Sprzedaż – 500 szt. – PKC
7. Sprzedaż – 500 szt. – 99,45
8. Kupno – 100 szt. – 99,30
9. Sprzedaż – 1000 szt. – PCR

Zlecenie do wypełnienia:

Rodzaj zlecenia:	KUPNO / SPRZEDAŻ
Nazwa papieru:	
Liczba akcji:	
Limit ceny:	 lub PKC / PCR
Limit aktywacji (opcjonalnie):	
Data sesji:	
Data ważności:	
Dodatkowe warunki:	

ZADANIE 6.

KRZYŻÓWKA

Rozwiązaniem jest nazwa indeksu giełdowego. Proszę poszukać informacji o tym indeksie.

1				W	I	D	E	Ł	K	I							
2				W	R	O	G	I	E								
3					M	W	I	G	4	0							
4			S	E	S	J	A										
5					H	O	S	S	A								
6		F	I	X	I	N	G										
7	D	E	M	A	T	E	R	I	A	L	I	Z	A	C	J	A	
8				B	E	S	S	A									

1. Ograniczenia zmian cen, stosowane na rynku giełdowym.
2. Cecha przejęcia spółek, najczęściej wycenianych przez rynek za tanio w stosunku do rzeczywistej wartości, przeprowadzane wbrew woli zarządu i głównych akcjonariuszy spółki przejmowanej.
3. Polski indeks giełdowy 40 średnich spółek, które nie zmieściły się w indeksie WIG20.
4. W jej trakcie odbywa się handel akcjami.
5. Sytuacja na giełdzie, kiedy ceny większości akcji rosną – inaczej rynek byka.
6. Występuje na początku i na końcu sesji. Ustalane są wtedy ceny na otwarcie i zamknięcie dnia.
7. Cecha rynku publicznego. Papiery wartościowe nie mają formy papierowej (materialnej), tylko stanowią zapisy w systemie komputerowym.
8. Rynek niedźwiedzia. Nastroje na rynku są złe. Ceny akcji spadają. Wtedy zaczyna się ...

3.4.2 GIEŁDA PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH W WARSZAWIE. PODSTAWY FUNKCJONOWANIA

dr Marek Pauka
scenariusz na jedną godzinę lekcyjną (45 min)

CELE Z PODSTAWY PROGRAMOWEJ

Uczniowie opanują pojęcia: rynek pierwotny, wtórny, równoległy, hossą, bessą, papiery wartościowe oraz zapoznają się z rodzajami papierów wartościowych. Ponadto zaznajomią się z mechanizmami funkcjonowania GPW, poznając przy tym rolę, jaką odgrywa Komisja Papierów Wartościowych i Giełd. Uczniowie dowiedzą się, jakie są zasady inwestowania na GPW, jaka jest rola giełdy papierów wartościowych oraz jak funkcjonuje Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie.

CELE DODATKOWE

Poprzez analizę zadań problemowych zbliżonych do rzeczywistych uczniowie będą mogli zdobyć umiejętność sprawnego posługiwania się specjalistyczną terminologią rynków finansowych oraz będą potrafili przygotować giełdowe zlecenie kupna albo sprzedaży, a także ustalać ceny w transakcjach giełdowych w zależności od rodzaju zlecenia.

Materiał udostępniony w ramach portalu oraz w e-booku nie jest podstawą do przeprowadzenia lekcji, a jedynie wspomaga proces jej przygotowania.

METODY I NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE

W trakcie lekcji nauczyciel będzie korzystał z następujących metod pracy:

- pogadanka,
- wykład z elementami dyskusji,
- prezentacja,
- praca z materiałem źródłowym,
- praca z tekstem (karty dydaktyczne, układanki, rozsypanki wyrazowe itp.).

W przygotowaniu lekcji pomocne będą poza książką i e-bookiem również publikacje dostępne w Internecie oraz artykuły z prasy specjalistycznej.

W szczególności polecane są:

- materiały edukacyjne udostępnione na stronie internetowej Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie (www.gpw.pl/edukacja),
- materiały edukacyjne udostępnione na stronie internetowej Komisji Nadzoru Finansowego (www.knf.gov.pl zakładka Opracowania/ Rynek kapitałowy/ Publikacje „Pakiet edukacyjny dla nauczycieli przedmiotu podstawy przedsiębiorczości”).

Poszczególne zadania, aktywnie wykonywane przez uczniów w trakcie lekcji, będą zachęcać do wyciągania wniosków o charakterze

.....

ogólnym, które na koniec będą podsumowywane w ramach prezentacji końcowych.

SPOSÓB SPRAWDZENIA REALIZACJI CELÓW

Najważniejszym celem jest aktywizacja uczniów. Poszczególne zadania wymagają coraz większej pracy w grupie. Współpraca pozwala na szybkie ukończenie zadań. Ich poprawne wykonanie będzie świadczyć o przygotowaniu się uczniów do zajęć oraz o realizacji celów.

Cele będą realizowane również wówczas, gdy uczniowie będą zabierać głos w dyskusjach po każdym zadaniu, częściowo powtarzając (utrwalając) wiedzę poprzez syntetyczne podsumowania. Dlatego sugerowane rozwiązanie to wprowadzenie punktów za aktywność w czasie dyskusji.

PRZEBIEG LEKCJI

1. Sprawdzenie obecności.
2. Przedstawienie tematu i celu lekcji.
3. Krótkie omówienie przebiegu sesji giełdowej. Podział uczniów na podgrupy.

Zadanie 1.

Ułożenie przebiegu sesji giełdowej na podstawie notek z Twittera znanego analityka giełdowego – praca w grupach.

4. Podsumowanie. Omówienie faz w notowaniach ciągłych.

5. Dyskusja, dlaczego niektóre spółki są notowane w systemie notowań jednolitych? Jak przebiega sesja dla tych spółek?

Zadanie 2.

Przyporządkowanie nazw indeksów giełdowych do krajów (giełd).

6. Omówienie roli indeksów giełdowych.

Zadanie 3.

Uporządkowanie instrumentów finansowych pod kątem ryzyka.

7. Podsumowanie zadania. Omówienie premii za ryzyko w kontekście instrumentów finansowych.

Zadanie 4.

Przyporządkowanie cech do akcji i do obligacji.

Podsumowanie zadania. Omówienie najważniejszych różnic między obligacjami a akcjami.

Zadanie 5. Ustalanie stopy zwrotu z inwestycji.

8. Omówienie wyników transakcji.
9. Podsumowanie treści zajęć. Zadanie pytań sprawdzających. Ocena pracy uczniów. Wyjaśnienie zadania domowego – rozwiązanie krzyżówki.

Zadanie 6.

10. Zadanie domowe nr 2. Jakie oceny ratingowe (ratingi wiarygodności kredytowej) posiada Polska?
11. Zakończenie lekcji.

ZADANIE 1.

PRZEBIEG SESJI GIEŁDOWEJ

Proszę ułożyć przebieg sesji giełdowej na podstawie zapisów jednego z analityków giełdowych na Twitterze.

Faza sesji – godzina	Zapiski na Twitterze
	Połowa sesji za nami, a tu nawet 1000 akcji nie przeszło.
	5% w kieszeni rzutem na taśmę. Uff. Ceny nie zmieniałem, ale zysk uratowany😊
	Giełdowy ranek budzi się ze snu.... Posppekulujemy.
	Co tu się dzieje. Kurs pędzi na południe 4%, a jeszcze nawet nie ma godziny handlu.
	Taka cena mi odpowiada. Na otwarciu poszło, kupiłem mały pakiecik.
	Zgodnie z zapowiedzią jest komunikat ze spółki. No to na 2 godziny przed końcem sesji trend musi się odwrócić.
	Zaczęło się. Cena wreszcie ustalona na 12,50. Ruszamy z handlem.
	Trzeba wykorzystać okazję. Ustawiam zamknięcie transakcji na koniec sesji i czekam.

ZADANIE 2.

Łączenie nazw indeksów z krajami, w których występują te indeksy

NIKKEI 225	Niemcy
NASDAQ 100	USA
S&P 500	JAPONIA
DAX30	Francja
FTSE 100	Hongkong
CAC 40	

ZADANIE 3.

Uporządkowanie instrumentów ze względu na rosnące ryzyko inwestycji.

Instrumenty pochodne	Obligacje przedsiębiorstw	Obligacje komunalne
Akcje	Obligacje Skarbu Państwa	Lokaty bankowe na 3 miesiące
Bony skarbowe	Obligacje śmieciowe 3-letnie	Lokaty bankowe na 1 dzień

ZADANIE 4.

ROZSYFANKA

Zdania należy rozdzielić na cechy akcji i cechy obligacji. Część grup powinna wyszukiwać cechy akcji, a druga część – obligacji. Na koniec – dyskusja nad poprawnością.

Emitując je, spółki pozyskują kapitał na rozwój.

Są oceniane przez agencje ratingowe pod kątem wiarygodności kredytowej.

Ich posiadacz w przypadku upadłości przedsiębiorstwa będzie zaspokojony z całego majątku, o ile coś pozostanie.

Zyskiem dla ich posiadacza może być sprzedaż po wyższej cenie.

Właściciel nazywa się obligatariuszem.

Właściciel może brać udział w walnym zgromadzeniu.

Jeśli ich emitent jest mało wiarygodny, noszą nazwę śmieciowych.

Mogą dawać posiadaczowi dodatkowe prawa majątkowe.

ZADANIE 5.

Każda z grup otrzymuje informacje o przeprowadzanych transakcjach na portfelu. Zadaniem grupy jest wyznaczenie zysków lub strat na poszczególnych akcjach oraz dla całego portfela. Dalej uczniowie powinni policzyć stopy zwrotu cząstkowe i z całego portfela.

Przykładowy zestaw informacji:

Inwestor posiada w portfelu akcje 3 spółek, które kupił dokładnie 2 miesiące temu.

Nazwa spółki	Ilość akcji	Cena zakupu
AGORA	1000	25,00
HAWE	1500	3,40
TP S.A.	600	17,00

Prowizje przy zakupie wyniosły 0,5%, min. 3 zł. Inwestorowi po opłaceniu prowizji zostało w portfelu 10 000 zł. Inwestor dokupuje maksymalnie, na ile go stać, akcje spółki AGORA po cenie 27,90.

Po 4 miesiącach sprzedaje wszystkie akcje po cenach:

AGORA: 29,00

HAWE: 3,15

TP S.A.: 18,00

1. Proszę ustalić, jakim kapitałem dysponował inwestor przed zakupem akcji.
2. Proszę obliczyć, o ile procent zmieniły się ceny poszczególnych akcji.
3. Proszę obliczyć wpływy ze sprzedaży dla poszczególnych akcji, uwzględniając prowizje.
4. Proszę obliczyć stopy zwrotu dla poszczególnych akcji.
5. Proszę ustalić stopę zwrotu z całego portfela (z całego posiadanego kapitału) w okresie półrocznym.

ZADANIE 6.

KRZYŻÓWKA

Rozwiązaniem jest? Proszę poszukać informacji o tym indeksie.

1	O	B	L	I	G	A	T	A	R	I	U	S	Z
2		D	O	G	R	Y	W	K	A				
3					L	O	K	A	T	A			
4					P	R	O	W	I	Z	J	A	
5								I	N	D	E	K	S
6					O	B	L	I	G	A	C	J	A

-
1. Posiadacz obligacji.
 2. Na koniec sesji, kiedy ustalono cenę zamknięcia. Służy inwestorom jako ostatni moment, aby kupić albo sprzedać akcje.
 3. Jest alternatywą dla inwestycji na giełdzie. Praktycznie nie jest obciążona ryzykiem.
 4. Dom maklerski pobiera ją zarówno przy kupnie, jak i sprzedaży akcji.
 5. Sygnalizuje zmiany na rynku. Często pełni funkcję wskaźnika wyprzedzającego koniunktury.
 6. Instrument dłużny. Często notowany na giełdzie, daje inwestorom prawo do odsetek.

3.5 TRANSAKCJE GIEŁDOWE

dr Marek Pauka
scenariusz na jedną godzinę lekcyjną (45 min)

CELE Z PODSTAWY PROGRAMOWEJ

Cele stawiane w ramach projektu odpowiadają wymaganiom szczegółowym zawartym w pkt 3. wymagań szczegółowych dla przedmiotu podstawy przedsiębiorczości, zawartych w podstawie programowej. Wymienić tu należy przede wszystkim umiejętności:

- indywidualnego inwestowania na giełdzie papierów wartościowych,
- interpretacji podstawowych indeksów giełdowych,
- posługiwania się indeksami giełdowymi,
- uzasadniania celowości inwestowania na giełdzie.

CELE DODATKOWE

Poprzez rozwiązywanie zadań problemowych, bazujących na rzeczywistych przykładach, uczniowie zdobędą umiejętność posługiwania się specjalistyczną terminologią stosowaną na giełdach akcji oraz będą potrafili:

- uzasadnić przyczyny przenoszenia oszczędności z lokat na inwestycje giełdowe,
- oceniać podstawowe czynniki ryzyka systematycznego,
- identyfikować podstawowe czynniki ryzyka specyficznego.

METODY I NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE

W trakcie lekcji nauczyciel będzie korzystał z następujących metod pracy:

- pogadanka,
- wykład z elementami dyskusji,
- prezentacja,
- praca z materiałem źródłowym,
- praca z tekstem (karty dydaktyczne, układanki, rozsypanki wyrazowe itp.).

W przygotowaniu lekcji pomocne będą, poza książką i e-bookiem, również publikacje dostępne w internecie (np. Equity Magazine, blogi inwestorów giełdowych, relacje telewizyjne – TVN CNBC) oraz artykuły z prasy specjalistycznej (Gazeta Giełdy Parkiet, Puls Biznesu, biuletyny Bankier.pl, IPO.pl, www.inwestycje.pl).

W szczególności polecane są:

- materiały edukacyjne udostępnione na stronie internetowej Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie (www.gpw.pl/edukacja),
- materiały edukacyjne udostępnione na stronie internetowej Komisji Nadzoru Finansowego (www.knf.gov.pl zakładka Opracowania/ Rynek kapitałowy/ Publikacje „Pakiet edukacyjny dla nauczycieli przedmiotu podstawy przedsiębiorczości”).

Poszczególne zadania wykonywane aktywnie przez uczniów w trakcie lekcji będą za-

.....

chęć do wyciągania wniosków o charakterze ogólnym, które na koniec będą podsumowane w ramach prezentacji końcowych.

SPOSÓB SPRAWDZENIA REALIZACJI CELÓW

Najważniejszym celem jest aktywizacja uczniów. Poszczególne zadania wymagają coraz intensywniejszej pracy w grupie. Współpraca pozwala na szybkie ukończenie zadań. Ich poprawne wykonanie będzie świadczyć o przygotowaniu się uczniów do zajęć oraz o realizacji celów.

Cele będą realizowane również wówczas, gdy uczniowie będą zabierać głos w dyskusjach po każdym zadaniu, częściowo powtarzając (utrwalając) wiedzę poprzez syntetyczne podsumowania. Dlatego sugerowane rozwiązanie to wprowadzenie punktów za aktywność w czasie dyskusji.

PRZEBIEG LEKCJI

1. Sprawdzenie obecności.
2. Przedstawienie tematu i celu lekcji.

Zadanie 1. Omówienie krótkiego artykułu prasowego nt. reformy funduszy emerytalnych, wcześniej udostępnionego uczniom do przeczytania w domu (5 min).

- Przykładowe pytania zachęcające do dyskusji:
 - » Czy zmiany powodują, że nasze emerytury w większym czy mniejszym stopniu zależą od koniunktury giełdowej?
 - » Czy ograniczenie składek do OFE może spowodować, że część funduszy zmniejszy swoje zaangażowanie na rynku akcji? Jak to może wpłynąć na koniunkturę na giełdzie?

3. Podział klasy na 2–3-osobowe grupy.

Zadanie 2. Układanie zdarzeń wg kolejności – uczniowie w grupach mają za zadanie ułożyć (wg kolejności chronologicznej) czynniki wpływające na zwiększenie popularności giełdy jako miejsca inwestowania (ok. 3 min).

4. Podsumowanie procesu uzależniania się od rynków finansowych.

Zadanie 3. Układanka – uczniowie spośród rozsypanki wybierają rodzaje ryzyka specyficzne (połowa grup) i rodzaje ryzyka systematyczne (druga połowa grup) (ok. 5 min).

5. Podsumowanie – rodzaje ryzyka i możliwości jego oddziaływania na rynek finansowy. Uczniowie mogą uzasadnić, kiedy dane zdarzenie będzie generować ryzyko specyficzne, a kiedy można je uznać za ryzyko systematyczne (ok. 3 min).

Zadanie 4. Przyporządkowanie reakcji cen różnych spółek na wystąpienie różnych rodzajów ryzyka – praca wspólna (ok. 3 min).

- Po podaniu przykładowych zdarzeń i spółki uczniowie dyskutują, czy zawsze wystąpi przedstawiona reakcja.

6. Podsumowanie – reakcje rynku na zdarzenia wynikające z wystąpienia różnych rodzajów ryzyka specyficznego.
7. Podsumowanie treści zajęć. Zadanie pytań sprawdzających. Ocena pracy uczniów.
8. Wyjaśnienie zadania domowego – ustalenie ryzyka specyficznego dla firm, w których pracują rodzice, rodzina lub znajomi.

Zadanie 5.

- Cel: identyfikowanie ryzyka specyficznego w najbliższym otoczeniu.

9. Zakończenie lekcji.

ZADANIE 1.

Przykładowy artykuł z prasy, Gazeta.pl z 11.01.2011, autorzy: Tomasz Prusek, Marcin Bojanowski
Mniejsze składki do OFE to dziura na giełdzie. Jak ją ominąć?

http://wyborcza.biz/biznes/1,101562,8934403,Mniejsze_skladki_do_OFE_to_dziura_na_gieldzie__Jak.html

„OFE mają kilkanaście procent akcji wszystkich giełdowych spółek i taki sam udział w obrotach na warszawskim parkiecie. Co zrobić, by obciążenie przekazywanych im składek nie zrobiło wyrwy w parkiecie?

Rząd ogłosił plan zmniejszenia składki przekazywanej do otwartych funduszy emerytalnych (OFE) z 7,3 do 2,3 proc. tuż przed sylwestrem. Pierwszy tydzień nowego roku przyniósł przecenę polskich akcji i akcji samej Giełdy Papierów Wartościowych. W ostatni poniedziałek akcje GPW były najtańsze w dwumiesięcznej historii ich notowań. Od listopadowego debiutu potaniały 11 proc. W tym czasie indeks WIG stracił tylko 2 proc. Analitycy są podzieleni, na ile na przecenie polskich akcji, w tym akcji samej GPW, zaważyły rządowe plany wobec OFE.

Rafał Lerski, doradca inwestycyjny z firmy doradczej Expander, przekonuje, że spadki notowań to skutek zapowiedzianej reformy OFE. – Najbardziej oczywistą przyczyną wydaje się być niepewność inwestorów związana z wpływem na rynek ograniczenia wysokości składek do OFE. Wydaje się, że zagraniczni inwestorzy zaczęli już dostrzegać, że powodem tych zmian w systemie emerytalnym była głównie chęć uchylecia się rządu od przeprowadzenia prawdziwych i bardzo już potrzebnych reform finansów publicznych – uważa Lerski.

– Rynek szukał ostatnio pretekstu do przeceny. W Europie były to problemy Portugalii, a u nas sprawa OFE. Ja bym tego nie demonizował, że indeksy giełdowe spadają, bo zmniejszy się popyt OFE na akcje. To jest tylko psychologiczny pretekst do przeceny – twierdzi Alfred Adamiec, prezes Domu Maklerskiego »Alfa«.

Dla akcjonariuszy GPW los OFE ma znaczenie czysto biznesowe. Giełda czerpie trzy czwarte przychodów z obrotu. Jeśli OFE będą mniej intensywnie handlować na parkiecie, to może to wpłynąć na obniżenie przychodów giełdy.

OFE to również potężny inwestor na giełdzie. W ciągu roku udział akcji giełdowych spółek w ich portfelach wzrósł z nieco ponad 30 do przeszło 36 proc. Niektóre fundusze – Polsat i Pocztylion – były nawet blisko ustawowego limitu 40 proc.

W sumie w akcjach fundusze trzymają już ponad 80 mld zł przyszłych emerytów. To o 26 mld zł więcej niż przed rokiem. Dla porównania jeszcze na samym dnie kryzysu pod koniec 2008 r. fundusze w akcjach miały niespełna 30 mld zł. OFE były głównym kupcem akcji prywatyzowanych przez giełdę PZU i Tauronu. Kupiły też od rządu duże pakiety Bogdanki, Enei, KGHM, Lotosu czy PGE.

– OFE, wbrew bardzo często głoszonej tezie, nie są jakimś narzędziem zbawienia polskiego rynku kapitałowego. To jest kilkanaście procent kapitalizacji polskiej giełdy i tylko kilkanaście procent udziału w obrotach – uspokajał w telewizji TVN CNBC prezes giełdy Ludwik Sobolewski.

Alfred Adamiec dostrzega jednak zagrożenie dla GPW, gdyby osłabł handel. – Może to wywołać reakcję łańcuchową i odejście inwestorów zagranicznych, bo rynek nie będzie dla nich dostatecznie głęboki. Ale można temu zaradzić, gdyby zmobilizować drobnych inwestorów do jeszcze większej aktywności na giełdzie samodzielnie lub za pośrednictwem funduszy inwestycyjnych. Trzymają tyle pieniędzy na kontach, że z naddatkiem mogliby wypełnić próżnię po zleceniach OFE – twierdzi Adamiec.

Innym sposobem na załatwienie ewentualnej dziury w obrotach giełdy jest zwiększenie limitu inwestycji OFE w akcje. Obecnie mogą lokować w nie do 40 proc. majątku. Rząd planuje, by OFE mogły inwestować 90 proc. nowych obciążonych już składek.

– Ograniczenie wysokości składki do funduszy emerytalnych powinno się wiązać z możliwo-

.....

ścią procentowego zwiększenia ich inwestycji w akcje. W przeciwnym wypadku nagły spadek popytu ze strony funduszy może doprowadzić do załamania na giełdzie – uważa Beata Stelmach, prezes Stowarzyszenia Emitentów Giełdowych.

– Nie wyobrażam sobie innego rozwiązania, jak tylko bardzo znaczące podwyższenie limitu zbliżone do 100 proc. Przeprowadziliśmy wyliczenia, że jeśli będzie takie podwyższenie limitu, to kwota środków wpływająca na rynek kapitałowy może ulec tylko niewielkiemu obniżeniu – powiedział TVN CNBC prezes Sobolewski.

Minister finansów Jacek Rostowski oczekuje pozytywnej reakcji rynków finansowych na rządowe zmiany w systemie emerytalnym. – W odróżnieniu od Węgier nie będzie żadnej zmiany, jeśli chodzi o środki, które obecnie są w OFE. Rząd zamierza jedynie zmieniać sposób, w który nowe składki będą dzielone pomiędzy OFE, osobiste konta w ZUS i nowe osobiste konta w ZUS – powiedział na konferencji prasowej.

Według ministra na początku reformy emerytalnej OFE przyczyniły się pozytywnie do rozwoju naszego rynku kapitałowego. – Ale już dzisiaj ten rynek kapitałowy jest na tyle silny, że część składki, którą chcemy zostawić w OFE i zliberalizować jej sposób zarządzania, żeby więcej mogło iść na akcje, jest zupełnie wystarczająca – powiedział we wtorek minister Rostowski w Radiu RMF. Jednocześnie rząd zapowiada wprowadzenie ulgi podatkowej dla osób oszczędzających dodatkowo na emeryturę w OFE czy funduszach inwestycyjnych. W tym roku wyniesie 2 proc. pensji, od 2015 r. zwiększy się do 3 proc., a od 2017 r. do 4 proc. Tyle samo będzie można odliczyć od podstawy opodatkowania. – Dzięki temu docelowo OFE mają dostawać niemal tyle samo pieniędzy co do tej pory – zapewnia premier Donald Tusk.

– Tak naprawdę za wcześnie mówić o wpływie zmian OFE na giełdę. Nikt nie da głowy, że obroty spadną. Ale też nie ma gwarancji, że zadziała zmiana limitu inwestycyjnego czy ulga podatkowa. Nie jest rolą rządu utrzymywanie obrotów na GPW. Ale jest pewne, że ma w tym swój interes, bo sam sprzedaje swoje spółki przez giełdę – powiedział Adam Ruciński, b. członek Rady Giełdy i b. szef Związku Maklerów i Doradców”.

ZADANIE 2.

Ułóż chronologicznie czynniki mające wpływ na zwiększenie popularności giełdy jako miejsca inwestowania.

1	Bogacenie się społeczeństw. Postęp technologiczny.
2	Problem z ulokowaniem olbrzymich oszczędności.
3	Wzrost popytu na usługi doradztwa finansowego.
4	Wzrost konkurencji między podmiotami oferującymi miejsce lokowania nadwyżek, w tym wśród domów maklerskich.
5	Oferowanie usług na coraz wyższym poziomie, coraz bardziej innowacyjnych, a jednocześnie prostych w obsłudze.
6	Upowszechnienie się dostępu do giełdy za pośrednictwem domów maklerskich.

ZADANIE 3.

Rozsypanka – zdania należy rozdzielić na ryzyka systematyczne i ryzyka specyficzne.

Wybuch konfliktu zbrojnego między krajami arabskimi a USA.

Prognozy zapowiadające zaostrenie i wydłużenie się zimy, nasilenie opadów śniegu i mrozów, paraliżujących komunikację lotniczą i samolotową.

Powtórne wybuchy wulkanów na Islandii.

Publikacje w prasie finansowej zapowiadające rezygnację z urzędu ministra finansów i w związku z tym zamieszanie na rynkach finansowych.

Ceny nieruchomości w Poznaniu wyraźnie poszły w górę.

Zarząd dużej spółki giełdowej otrzymał karę od nadzoru finansowego za nieprzestrzeganie obowiązków informacyjnych, do których są zobligowane spółki giełdowe.

Zarząd dużej spółki giełdowej z branży motoryzacyjnej zapowiedział w wywiadzie dla gazety „Parkiet”, że przewiduje stagnację w zamówieniach od klientów.

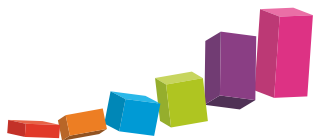
Złoty polski od dwóch tygodni umacnia się wobec walut zagranicznych.

ZADANIE 4.

Przyporządkowanie reakcji inwestorów na ryzyko specyficzne.

SPÓŁKA	Zdarzenie	Przypuszczalna reakcja rynku (podpowieść)
LOTOS, spółka mocno zadłużona	Wzrost stóp procentowych – reakcja banków na podwyżkę stóp przez RPP	Spadek ceny
MIESZKO	Spadek cen kakao na rynkach surowców	Wzrost ceny
Gant (deweloper)	Rada Polityki Pieniężnej zapowiedziała obniżkę stóp procentowych	Wzrost ceny
IMPEL (większość kosztów to koszty pracy, zatrudnia ok. 20 tys. osób)	Wzrost stopy bezrobocia – podań GUS w komunikacie prasowym	Wzrost ceny, przynajmniej jako pierwsza reakcja rynku. Potem w zależności od tego, jakie są dalsze skutki – cena może się różnie zachować
Makarony Polskie (ma w ofercie tanie wyroby, popularne wśród mniej zamożnej części społeczeństwa)	Spadek średniego wynagrodzenia wśród zatrudnionych w przemyśle	Wzrost ceny – możliwy wzrost popytu na wyroby producenta





być przedsiębiorczym



IV | RYNEK PRACY

4.1 UCZESTNICY RYNKU PRACY

dr Agnieszka Żarczyńska-Dobiesz
scenariusz na jedną godzinę lekcyjną (45 min)

CELE Z PODSTAWY PROGRAMOWEJ

Podstawowym celem lekcji jest zaznajomienie uczniów z zagadnieniem rynku pracy. W związku z tym szczególnie podkreślona zostanie rola pracy w życiu człowieka. Przedstawione zostaną podstawowe pojęcia: rynek pracy, jego uczestnicy, popyt i podaż pracy. Uczniowie poznają również przyczyny nierównowagi na rynku pracy. W podsumowaniu uwaga uczniów zostanie zwrócona ponownie na rolę pracy w życiu człowieka oraz na umiejętne wykorzystywanie informacji dotyczących popytu na pracę i jej podaży.

CELE DODATKOWE

Zespołowe rozwiązywanie problemów jako podstawowa forma zajęć umożliwia wykształcenie dodatkowych umiejętności, takich jak prawidłowa i efektywna komunikacja (werbalna i niewerbalna). Poza tym uczy tworzenia pozytywnych relacji w zespole i wspólnej odpowiedzialności za pracę zespołową. Ponadto rozwiązywanie problemów przedstawiane są w formie wystąpień na forum klasy, co z kolei kształtuje umiejętność autoprezentacji. Wykorzystanie metody burzy mózgów sprzyja zwiększeniu kreatywności (nauczyciel nie neguje żadnych rozwiązań, uczniowie sami dochodzą do rozwiązań najbardziej korzystnych) i poczucia własnej wartości.

METODY I NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE

- Wykorzystywane metody pracy: ćwiczenia.
- Formy pracy: praca grupowa (dyskusje, rozwiązywanie ćwiczeń) oraz indywidualna (ćwiczenie).
- Narzędzia: materiały źródłowe (ćwiczenia), e-book, internet, prezentacja, literatura.

SPOSÓB SPRAWDZENIA REALIZACJI CELÓW

Ocenie będą podlegać:

- aktywność ucznia na lekcji,
- poprawność wykonania zadań: na lekcji (studium przypadku oraz krzyżówka) oraz w domu – przygotowanie pracy i prezentacja jej na kolejnej lekcji (maksymalnie 7 min),
- aktywność podczas pracy w grupie.

PRZEBIEG LEKCJI

Przed lekcją: przygotowanie sprzętu multimedialnego i prezentacji dotyczącej tematu.

1. Sprawdzenie obecności.
2. Prezentacja dwóch pierwszych slajdów prezentacji:
 - » temat lekcji,
 - » cele zajęć.
3. Ćwiczenie 1. Nauczyciel rozdaje uczniom materiał źródłowy nr 1 oraz zapoznaje ich z istotą ćwiczenia. Zadanie wykonywane jest indywidualnie. Następnie odpowiedzi są porównywane w grupach 4–5-osobowych.

-
4. Na koniec nauczyciel przeprowadza krótką dyskusję. Czas realizacji zadania to 15 min.
 5. Czym jest praca?
 6. Pojęcie rynku pracy oraz jego uczestników.
 7. Przedstawienie instytucji rynku pracy.
 8. Zdefiniowanie pojęcia popytu i podaży pracy. Wprowadzenie pojęcia nierównowagi rynku pracy, ze zwróceniem szczególnej uwagi na przyczyny takiego zjawiska.

Ćwiczenie 2.

Zadania wykonywane są w grupach 4–5-osobowych. Czas realizacji zadania wynosi 10 min. Jest to zadanie o średnim poziomie trudności. Nauczyciel rozdaje uczniom materiał źródłowy nr 2 (ćwiczenie 2.).

Przedstawienie klasyfikacji zawodów i specjalności dla potrzeb rynku pracy.

Ćwiczenie 3.

Zadania są wykonywane w grupach 4–5-osobowych. Czas realizacji zadania wynosi 10 min. Poziom zadania jest trudny. Nauczyciel rozdaje uczniom materiał źródłowy nr 3 (ćwiczenie 3.).

9. Podsumowanie. Zadanie uczniom zadania do domu – materiał źródłowy nr 4.
10. Wystawienie ocen za aktywność na lekcji i podziękowanie za udział w zajęciach.

ĆWICZENIE 1.

CZY PRACA JEST DLA CZŁOWIEKA, CZY CZŁOWIEK DLA PRACY? [POZIOM ŁATWY]

Zastanów się i na podstawie własnych obserwacji lub swojego doświadczenia podaj przykłady sytuacji, które będą odzwierciedleniem wyżej postawionego pytania.

Wskazówki

- » Wykorzystywane metody i techniki: praca indywidualna, dyskusja grupowa.
- » Liczba osób: indywidualnie, a następnie w grupach 4–5-osobowych.
- » Przybliżony czas trwania: 15 min, na koniec krótka dyskusja podsumowująca.
- » Materiały i rekwizyty: formularz odpowiedzi, długopis.

Formularz odpowiedzi

.....

.....

.....

ĆWICZENIE 2.

POPYT NA PRACĘ I JEJ PODAŻ POZIOM ŚREDNIO TRUDNY

Wskazówki

- » Wykorzystywane metody i techniki: praca grupowa, dyskusja grupowa.
- » Liczba osób: 4–5-osobowe zespoły.
- » Przybliżony czas trwania: 10 min.
- » Materiały i rekwizyty: formularz odpowiedzi, długopis.

Formularz odpowiedzi:

Przeanalizuj poniższe sytuacje na rynku pracy i podkreśl właściwe odpowiedzi.

Firma z branży informatycznej od sześciu miesięcy bezskutecznie poszukuje programistów.

Oznacza to, że popyt na pracę:

- a) rośnie,
- b) maleje.

Oznacza to, że podaż pracy:

- a) rośnie,
- b) maleje.

Wyż demograficzny spowodował pojawienie się na rynku pracy dużej liczby absolwentów chcących znaleźć zatrudnienie.

Oznacza to, że popyt na pracę:

- a) rośnie,
- b) maleje.

Oznacza to, że podaż pracy:

- a) rośnie,
- b) maleje.

Międzynarodowy koncern buduje nową fabrykę produkującą lodówki „no frost”, tworząc około 2000 nowych miejsc pracy.

Oznacza to, że popyt na pracę:

- a) rośnie,
- b) maleje.

Oznacza to, że podaż pracy:

- a) rośnie,
- b) maleje.

ĆWICZENIE 3.

KOMU BĘDZIE ŁATWIEJ ZNALEZĆ PRACĘ?

POZIOM TRUDNY

Ania skończyła szkołę średnią. Rodzice namawiają ją, aby zamiast iść na studia, kontynuowała ich rodzinny biznes, prowadząc sklep spożywczy w jednej z niewielkich miejscowości pod Łodzią. Marzenia Ani są jednak inne, chciałyby skończyć studia dzienne i rozpocząć pracę w wyuczonym zawodzie. Zdaje sobie również sprawę, że obecnie wysoki poziom bezrobocia i brak wyższego wykształcenia ogranicza jej szanse na rynku pracy. Ania stoi przed dylematem, jakie studia wybrać.

POLECENIE

Przeanalizuj sytuację na rynku pracy województwa łódzkiego, sprawdź popyt i podaż pracy w określonych zawodach i doradź Ani, na jakie studia powinna pójść.

Wskazówki

- » Wykorzystywane metody i techniki: praca grupowa, dyskusja grupowa.
- » Liczba osób: grupy 4–5-osobowe.

- » Przybliżony czas trwania: 15 min.
- » Materiały i rekwizyty: formularz odpowiedzi, długopis.

Formularz odpowiedzi

ĆWICZENIE 4.

ZADANIE DOMOWE

POZIOM ŁATWY

Poszukaj w internecie tekstu ustawy dotyczącej klasyfikacji zawodów i specjalności [DzU nr 82 z dnia 17 maja 2010 r., poz. 537] i zapoznaj się z nią.

Notatki

4.2 BEZROBOCIE

dr Agnieszka Żarczyńska-Dobiesz
scenariusz na jedną godzinę lekcyjną (45 min)

CELE Z PODSTAWY PROGRAMOWEJ

Podstawowym celem lekcji jest zaznajomienie uczniów ze zjawiskiem i skalą bezrobocia w Polsce. Zdefiniowane zostaną takie pojęcia, jak osoba bezrobotna i stopa bezrobocia. Uczniowie poznają różne rodzaje bezrobocia oraz najczęstsze jego przyczyny i skutki. Dzięki ćwiczeniom praktycznym będą potrafili zaplanować własne działania zmierzające do znalezienia pracy. W podsumowaniu uwaga zostanie zwrócona na aspekt praktyczny – uczniowie dowiedzą się, gdzie obecnie można szukać pracy oraz dlaczego warto budować własną sieć kontaktów.

CELE DODATKOWE

Zespołowe rozwiązywanie problemów jako podstawowa forma zajęć wiąże się z wykształceniem dodatkowych umiejętności, takich jak prawidłowa i efektywna komunikacja (werbalna i niewerbalna). Kształtuje również pozytywne relacje i wspólną odpowiedzialność osób w zespole. Ponadto rozwiązania problemów przedstawiane są w formie wystąpień na forum klasy, co z kolei umożliwia rozwój umiejętności autoprezentacji. Wykorzystanie metody burzy mózgów zwiększa kreatywność (nauczyciel nie neguje żadnych rozwiązań, uczniowie sami dochodzą do rozwiązań najbardziej korzystnych) i poczucie własnej wartości.

METODY I NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE

- Wykorzystywane metody pracy: ćwiczenia.
- Formy pracy: praca grupowa (dyskusje, rozwiązywanie ćwiczeń) oraz indywidualna (ćwiczenie).
- Narzędzia: materiały źródłowe (ćwiczenia), e-book, internet, prezentacja, literatura.

SPOSÓB SPRAWDZENIA REALIZACJI CELÓW

Ocenić będzie podlegać:

- aktywność ucznia na lekcji,
- poprawność wykonania zadań: na lekcji (studium przypadku oraz krzyżówka) i w domu – przygotowanie pracy i prezentacja jej na kolejnej lekcji (maksymalnie 7 min),
- aktywność podczas pracy w grupie.

PRZEBIEG LEKCJI

1. Sprawdzenie obecności.
2. Prezentacja dwóch pierwszych slajdów prezentacji:
 - » temat lekcji,
 - » cele zajęć.
3. Czym jest bezrobocie?
4. Czym jest stopa bezrobocia?
5. Mapa prezentująca stopę bezrobocia z podziałem na województwa.
6. Pojęcie osoby bezrobotnej i bezrobotnego absolwenta.
7. Przyczyny i skutki bezrobocia.
8. Rodzaje bezrobocia.
9. **Ćwiczenie 1.** Celem tego ćwiczenia jest nabycie przez uczniów umiejętności rozróżniania rodzajów bezrobocia. Nauczyciel rozdaje uczniom materiał źródłowy nr 1 oraz zapoznaje ich z istotą ćwiczenia. Poziom stopnia trudności zadania – łatwy. Zadania wykonywane są w grupach 4–5-osobowych. Czas realizacji zadania to 15 min.
10. Metody przeciwdziałania bezrobociu.
11. **Ćwiczenie 2.** Celem ćwiczenia jest nabycie przez uczniów umiejętności ustalania własnej ścieżki kariery poprzez wskazanie swoich silnych i słabych stron. Nauczyciel rozdaje uczniom materiał źródłowy nr 2 oraz zapo-

znaje ich z istotą ćwiczenia. Poziom zadania jest średni. Zadania wykonywane są indywidualnie. Na końcu przewidziana jest krótka dyskusja z nauczycielem. Czas realizacji zadania to 20 min.

12. Instytucje pomagające bezrobotnym.
13. Gdzie znaleźć pracę?
14. Podsumowanie.
15. Zadanie uczniom pracy domowej – materiał źródłowy nr 4.
16. Wystawienie ocen za aktywność na lekcji i podziękowanie za udział w zajęciach.



ĆWICZENIE 1.

JESTEM BEZROBOTNY POZIOM ŁATWY

Przeanalizuj poniższe sytuacje i określ, jaki to rodzaj bezrobocia:

1. Zosia straciła pracę 2 miesiące temu, zarejestrowała się w urzędzie pracy.
2. W ciągu ostatnich 2 lat Jan pracował tylko przez 8 miesięcy.
3. Iza mogłaby pracować, ale nie szuka pracy, gdyż uważa, że jej nie znajdzie.
4. Marta nie musi pracować, ponieważ jest dobrze sytuowana.
5. Karol pracuje tylko latem i jesienią przy zbiorze owoców i warzyw. Przez pozostałe miesiące w roku jest bezrobotny.
6. Ola wyszła za mąż i przeprowadziła się z Gdańska do Krakowa. Od miesiąca poszukuje pracy w nowym miejscu zamieszkania.
7. Michał ukończył studia wyższe techniczne. Nie mógł znaleźć pracy w swoim zawodzie, pracuje jako sprzedawca w sklepie meblowym.
8. Ala pracowała jako tkaczka w zakładach włókienniczych, straciła pracę w wyniku zwolnień grupowych. Chce nadal pracować w swoim zawodzie, ale nie może znaleźć pracy.
9. Piotr pracował przy produkcji pralek. Firma, dążąc do unowocześnienia zakładu, zakupiła nową, w pełni skomputeryzowaną linię montażową. Niestety, 20% załogi straciło etaty, w tym Piotr.

Wskazówki

- » Wykorzystywane metody i techniki: praca grupowa, dyskusja grupowa.
- » Liczba osób: grupy 4–5-osobowe.
- » Przybliżony czas trwania: 15 min.
- » Materiały i rekwizyty: przygotowane formularze odpowiedzi dla każdego ucznia, e-book.

Formularz odpowiedzi

Rodzaj bezrobocia	Przypadek
bezrobocie krótkookresowe	
bezrobocie średniookresowe	
bezrobocie długookresowe	
bezrobocie jawne	
bezrobocie ukryte	
bezrobocie strukturalne	
bezrobocie technologiczne	
bezrobocie cykliczne	
bezrobocie sezonowe	
bezrobocie frykcyjne	
bezrobocie z wyboru	
bezrobocie przymusowe	

ĆWICZENIE 2.

MOJA KARIERA

POZIOM ŚREDNIO TRUDNY

Na podstawie własnego doświadczenia, planów i marzeń z dzieciństwa wypełnij plan swojej indywidualnej kariery i zastanów się, co mógłbyś zmienić czy rozwinąć w sobie.

Formularz odpowiedzi

PLAN MOJEJ INDYWIDUALNEJ KARIERY

Jako dziecko marzyłem/marzyłam, aby zostać.....

Obecnie moim wymarzonym zawodem jest.....

Przedmioty, których uczenie się nie sprawiało mi trudności:

.....

Przedmioty, których nie lubiłem/lubiłam:

.....

.....

Moje mocne strony:

.....

.....

.....

.....

Moje słabe strony:

.....

.....

.....

.....

Moje umiejętności

Oceń swoje umiejętności wg zaproponowanej skali oceny:

1
niezadowolająca

2
dostateczna

3
dobra

4
bardzo dobra

Umiejętności/cechy	Twoja ocena
komunikowanie się	
rozwiązywanie problemów	
asertywność	
zarządzanie czasem	
negocjowanie	
odporność na stres	
sumienność	
rzetelność	
punktualność	
kultura osobista	
planowanie	
elastyczność	
kreatywność	
podejmowanie inicjatywy	
praca w zespole	
motywacja do pracy	

otwartość na zmiany	
umiejętność uczenia się nowych rzeczy	
obsługa komputera	
znajomość języków obcych	

Umiejętności i cechy, które chciałbym/chciałabym w najbliższym czasie rozwinąć:

.....

.....

.....

.....

Wizja mojej kariery zawodowej:

.....

.....

.....

.....

Po ukończeniu szkoły średniej chciałbym/chciałabym

.....

.....

.....

Za pięć lat chciałbym/chciałabym

.....

.....

.....

Za dziesięć lat chciałbym/chciałabym

.....

.....

.....

Wskazówki

- » Wykorzystywane metody i techniki: praca indywidualna, dyskusja.
- » Liczba osób: indywidualnie.
- » Przybliżony czas trwania: 20 min.
- » Materiały i rekwizyty: przygotowane formularze odpowiedzi dla każdego ucznia.

ĆWICZENIE 4.

ZADANIE DOMOWE

POZIOM ŚREDNIO TRUDNY

Zanalizuj strukturę lokalnego rynku pracy pod kątem popytu i podaży pracy. Wskaż zawody i specjalności najbardziej poszukiwane i cenione przez pracodawców oraz te najmniej dla nich atrakcyjne. Na podstawie tych informacji spróbuj zweryfikować Twoje przyszłe decyzje dotyczące wyboru studiów, aby w przyszłości znaleźć zatrudnienie.

4.3 MOBILNOŚĆ NA RYNKU PRACY

dr Agnieszka Żarczyńska-Dobiesz
scenariusz na dwie godziny lekcyjne (2 razy po 45 min)

CELE Z PODSTAWY PROGRAMOWEJ

Podstawowym celem lekcji jest zaznajomienie uczniów z teorią i praktyką dotyczącą aktywnego zachowywania się na rynku pracy. Zagadnienie to wiąże się ze znalezieniem odpowiedzi na pytania: na czym polega mobilność na rynku pracy?, w jaki sposób analizować ofertę pracodawcy?, jak napisać podstawowe dokumenty aplikacyjne, czyli życiorys i list motywacyjny?, jak przygotować się do rozmowy kwalifikacyjnej, zarówno w roli pracownika, jak i pracodawcy?.

CELE DODATKOWE

Zajęcia opierają się na zasadach „**learning by doing**” oraz „**action learning**”, w związku z czym większość rozważanych zagadnień zostanie przedstawiona z wykorzystaniem przykładów z praktyki. Zespołowe rozwiązywanie problemów jako podstawowa forma zajęć umożliwia wykształcenie dodatkowych umiejętności, takich jak prawidłowa i efektywna komunikacja (werbalna i niewerbalna). Kształtuje również pozytywne relacje i wspólną odpowiedzialność osób w zespole. Ponadto rozwiązania problemów przedstawiane są w formie wystąpień na forum klasy, dzięki czemu uczniowie mogą rozwijać umiejętność autoprezentacji. Wykorzystanie metody burzy mózgów zwiększa kreatywność (nauczyciel nie neguje żadnych rozwiązań, uczniowie sami dochodzą do

rozwiązań najbardziej korzystnych) i poczucie własnej wartości.

METODY I NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE

- Wykorzystywane metody pracy: ćwiczenia.
- Formy pracy: praca grupowa (dyskusje, burza mózgów) oraz indywidualna (zadanie domowe).
- Narzędzia: materiały źródłowe (ćwiczenia), e-book, internet, prezentacja, literatura.

SPOSÓB SPRAWDZENIA REALIZACJI CELÓW

Ocenie będzie podlegać:

- aktywność ucznia na lekcji,
- zaangażowanie ucznia w pracę grupową,
- poprawność wykonania zadań: na lekcji (zaproponowane ćwiczenia praktyczne), w domu – przygotowanie dokumentów aplikacyjnych (CV oraz list motywacyjny). Nauczyciel sprawdzi je na kolejnej lekcji.

PRZEBIEG LEKCJI

Przed lekcją: przygotowanie sprzętu multimedialnego i prezentacji dotyczącej tematu.

1. Sprawdzenie obecności.
2. Prezentacja dwóch pierwszych slajdów prezentacji:
 - » temat lekcji,
 - » cele zajęć.

-
3. Zapytanie uczniów, z czym kojarzy im się mobilność zawodowa, a następnie wyjaśnienie im tego pojęcia oraz podanie jego przyczyn.
 4. Zapoznanie uczniów z pierwszym etapem procedury rekrutacyjnej.
 5. **Ćwiczenie 1.** Nauczyciel rozdaje uczniom formularz ćwiczenia 1. oraz zapoznaje ich z jego istotą. Zadania wykonywane są w grupach 5–6-osobowych. Każda grupa pracuje nad wybranym wcześniej stanowiskiem, opracowując dla niego podstawowe zadania i obowiązki oraz kryteria selekcji kandydata do pracy (15 min). Ćwiczenie kończą krótkie prezentacje przygotowanych przez każdą grupę kryteriów (5 min). Łączny czas realizacji zadania to 20 min.
 6. Przedstawienie uczniom, jakie oczekiwania mają wobec potencjalnych kandydatów pracodawcy.
 7. Zapoznanie uczniów z drugim etapem procedury rekrutacyjnej.
 8. **Ćwiczenie 2.** Jest kontynuacją ćwiczenia 1. Uczniowie pracują w tych samych zespołach. Nauczyciel rozdaje uczniom formularz ćwiczenia 2. (arkusz A i arkusz B) oraz zapoznaje ich z jego istotą. Ćwiczenie powinno zakończyć się krótką prezentacją uzyskanych przez każdą grupę rankingów kryteriów oraz dyskusją, której celem będzie wypracowanie wspólnego rozwiązania.
 9. Przedstawienie uczniom trzeciego etapu procedury rekrutacyjnej. Wyjaśnienie, co powinno zawierać dobrze przygotowane ogłoszenie o pracę. Kolejne slajdy pokazują uczniom, w jaki sposób napisać CV oraz list motywacyjny.
 10. Zapoznanie uczniów z czwartym etapem procedury rekrutacyjnej – zaprezentowanie błędów najczęściej popełnianych przy pisaniu CV oraz listu motywacyjnego.
 11. Przedstawienie uczniom piątego etapu procedury rekrutacyjnej oraz zwrócenie im uwagi na znaczenie procesjonalnego przygotowania się do rozmowy kwalifikacyjnej.
 12. **Ćwiczenie 3.** Nauczyciel rozdaje uczniom materiał źródłowy nr 3. Celem tego ćwiczenia jest doskonalenie przez uczniów umiejętności budowania mapy pytań wykorzystywanej podczas rozmowy kwalifikacyjnej ze zwróceniem uwagi na ważność poszczególnych pytań i kolejność ich zadawania. Ćwiczenie powinno zakończyć się krótką prezentacją pytań poszczególnych grup oraz zapisaniem na tablicy listy pytań, które uczniowie ostatecznie chcieliby zadać.
 13. Zapoznanie uczniów z pytaniami, które mogą zadać na rozmowie kwalifikacyjnej pracodawcy.
 14. Zaprezentowanie ostatniego, szóstego etapu procedury rekrutacyjnej.
 15. Podsumowanie zajęć. Przekazanie uczniom zadania domowego – materiał źródłowy nr 4.
 16. Wystawienie ocen za aktywność na lekcji i podziękowanie za udział w zajęciach.

ĆWICZENIE 1.

WŁAŚCIWA OSOBA NA WŁAŚCIWYM MIEJSCU

POZIOM ŁATWY

Na podstawie swoich obserwacji i doświadczeń wskaż **podstawowe zadania i obowiązki** realizowane na wybranym stanowisku pracy. Wybierz jedno z zaproponowanych: **kelnerka w kawiarni, mechanik samochodowy, DJ w klubie muzycznym**. Następnie spróbuj określić, jakie wymagania ważne dla pracodawcy (tzw. **kryteria selekcji kandydata**) powinna spełniać osoba ubiegająca się o pracę na analizowanym przez ciebie stanowisku. Do rozwiązania ćwiczenia wykorzystaj formularz odpowiedzi.

.....

Wskazówki

- » Wykorzystywane metody i techniki: praca zespołowa, burza mózgów, dyskusja grupowa.
- » Liczba osób: grupy 5–6-osobowe.
- » Przybliżony czas trwania: 20 min.
- » Materiały i rekwizyty: przygotowane formularze odpowiedzi dla każdej grupy.

Formularz odpowiedzi

NAZWA STANOWISKA PRACY:	
PODSTAWOWE ZADANIA I OBOWIĄZKI WYKONYWANE NA STANOWISKU PRACY	KRYTERIA SELEKCJI KANDYDATÓW DO PRACY

ĆWICZENIE 2.

KRYTERIA SELEKCJI KANDYDATA – NIEZBĘDNE CZY MILE WIDZIANE?

POZIOM ŚREDNIO TRUDNY

Określone przez ciebie kryteria selekcji kandydatów do pracy (z ćwiczenia 1.) podziel na: kryteria niezbędne (KN) oraz kryteria mile widziane (KM). Wykorzystaj w tym celu następującą technikę oceny: każda osoba z grupy indywidualnie ocenia poszczególne kryterium w skali od 1 pkt (najmniejsze znaczenie danego kryterium) do 5 pkt (największe znaczenie danego kryterium). Wykorzystaj **arkusz A**. Następnie oblicz średnią wagę każdego kryterium: zsumuj wszystkie oceny danego kryterium przyznane przez każdą osobę z grupy i podziel otrzymaną sumę przez liczbę osób w grupie, wykorzystaj **arkusz B**. Wagi poszczególnych kryteriów utworzą ranking ich ważności. Kryteria, które uzyskały średnią wagę wynoszącą co najmniej 3 pkt, stanowią KN. Kryteria o średniej wadze poniżej 3 pkt to KM. Uzupełnij arkusz, a następnie porównaj propozycje kolegów z pozostałych grup i w drodze dyskusji ustalcie wspólne kryteria, a następnie zapiszcie je na tablicy.

Wskazówki

- » Wykorzystywane metody i techniki: praca zespołowa, dyskusja grupowa.
- » Liczba osób: grupy 5–6-osobowe.
- » Przybliżony czas trwania: 20 min.
- » Materiały i rekwizyty: formularz odpowiedzi dla każdego ucznia (arkusz A) oraz arkusz podsumowujący ocenę dla każdej grupy (arkusz B), tablica, pisak, kalkulator.

Arkusz

A

NAZWA KRYTERIUM SELEKCJI KANDYDATA	OCENA WAŻNOŚCI				
	1	2	3	4	5

Arkusz B

[illegible]

ĆWICZENIE 3.

ROZMOWA KWALIFIKACYJNA – O CO ZAPYTASZ?

POZIOM TRUDNY

Wybierz jedno z zaproponowanych stanowisk pracy: **aktor, trener sportowy, prezenter telewizyjnego kanału muzycznego, lekarz, niania**. Jakie podstawowe zadania i obowiązki są wykonywane na tym stanowisku? Zastanów się, jakie pytania chciałbyś zadać kandydatowi podczas rozmowy kwalifikacyjnej. Zaproponuj kolejność ich zadawania. Następnie porównaj propozycje kolegów z pozostałych grup i w drodze dyskusji zapisz na tablicy pytania, które ostatecznie chciałbyś zadać podczas rozmowy.

Wskazówki

- » Wykorzystywane metody i techniki: praca zespołowa, burza mózgów, dyskusja grupowa.
- » Liczba osób: grupy 5–6-osobowe.
- » Przybliżony czas trwania: 30 min.
- » Materiały i rekwizyty: tablica, pisak.

Rozwiązanie

ĆWICZENIE 4.

ZADANIE DOMOWE

POZIOM ŚREDNIO TRUDNY

Napisz swój życiorys oraz list motywacyjny, wykorzystując informacje zamieszczone w materiałach.

4.4 PODSTAWY PRAWNE I FORMY ZATRUDNIENIA

dr Iwona Janiak-Rejno

scenariusz na dwie godziny lekcyjne (2 razy po 45 min)

CELE Z PODSTAWY PROGRAMOWEJ

Podstawowym celem lekcji jest zaznajomienie uczniów z teorią i praktyką dotyczącą stosowania różnych form zatrudnienia oraz regulujących je podstaw prawnych (Kodeks pracy, Kodeks cywilny, uregulowania ustawowe). Zapoznanie się z tymi zagadnieniami umożliwi uczniom znalezienie odpowiedzi na pytania: jaka forma zatrudnienia stanowi najlepsze rozwiązanie dla pracownika, a jaka dla pracodawcy?, jakie wady i zalety związane są z każdą z nich?, czym jest mobbing i jakie są konsekwencje jego stosowania w miejscu pracy?, na czym polega odpowiedzialność pracodawcy z tytułu zatrudniania osób młodocianych i niepełnosprawnych?, jakie warunki musi spełnić pracodawca, aby móc uzyskać status zakładu pracy chronionej?

CELE DODATKOWE

Zajęcia opierają się na zasadach „**learning by doing**” oraz „**action learning**”, w związku z czym większość rozważanych zagadnień zostanie przedstawiona z wykorzystaniem przykładów z praktyki. Zespołowe rozwiązywanie problemów jako podstawowa forma zajęć umożliwia wykształcenie dodatkowych umiejętności, takich jak prawidłowa i efektywna komunikacja. Poza tym kształtuje pozytywne relacje w zespole i wyrabia poczucie wspólnej odpowiedzialności za wykonanie zadania. Rozwiązania problemów przedstawiane są w formie wystąpień na forum klasy, co z kolei pozwala na kształtowanie umiejętności autoprezentacji. Wykorzystanie metody burzy mózgów zwiększa kreatywność uczniów (nauczyciel nie negu-

je żadnych rozwiązań, uczniowie sami dochodzą do rozwiązań najbardziej korzystnych).

METODY I NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE

- Wykorzystywane metody pracy: ćwiczenia, analiza studiów przypadków.
- Formy pracy: praca grupowa (dyskusje, burza mózgów, wspólne podejmowanie decyzji) oraz indywidualna (zadanie domowe).
- Narzędzia: materiały źródłowe (ćwiczenia), e-book, internet, prezentacja, literatura.

SPOSÓB SPRAWDZENIA REALIZACJI CELÓW

Ocenie będzie podlegać:

- aktywność ucznia na lekcji,
- zaangażowanie ucznia w pracę grupową,
- poprawność wykonania zadań: na lekcji (zapropozowane studia przypadków, ćwiczenia praktyczne), w domu – stopień nabycia umiejętności korzystania z Kodeksu pracy i jego interpretowania oraz zdobycia informacji w zakresie wskazanych w zadaniu domowym zagadnień.

PRZEBIEG LEKCJI

1. Sprawdzenie obecności.
2. Przedstawienie dwóch pierwszych slajdów prezentacji:
 - » temat lekcji,
 - » cele zajęć.
3. Zadanie uczniom pytania otwartego: jakie znają rodzaje umów związanych z zatrudnianiem pracowników? Warto w tym momencie przeprowadzić krótką 3–4-minu-

.....

ową dyskusję w ramach burzy mózgów w celu rozpoznania poziomu wiedzy uczniów w rozważanym zakresie.

4. Zapoznanie uczniów z podstawowymi formami zatrudniania pracowników.
5. Omówienie poszczególnych rodzajów umów, ich najważniejszych cech, wad i zalet, zarówno dla pracownika, jak i pracodawcy.

6. **Ćwiczenie 1. Zadanie do wykonania – jaka to umowa?** Celem ćwiczenia jest nabycie przez uczniów umiejętności rozróżniania stosowanych w praktyce form zatrudnienia pracowników, wykonujących określone zadania/prace.

Nauczyciel rozdaje uczniom formularz ćwiczenia 1. oraz zapoznaje ich z jego istotą. Zadania wykonywane są w grupach 5–6-osobowych. Uczniowie, wykorzystując materiał zamieszczony w e-booku, analizują przykłady zadań/prac powierzonych do wykonania pracownikowi i próbują zaproponować formę zatrudnienia/rodzaj umowy, jaką pracodawca mógłby z danym pracownikiem podpisać (15 min). Następnie warto porównać rozwiązania zaproponowane przez poszczególne grupy, a zwłaszcza ich uzasadnienia oraz przeprowadzić krótką dyskusję (5 min). Łączny czas realizacji ćwiczenia wynosi 20 min. **Uwaga:** w celu rozwinięcia zagadnienia można zaproponować uczniom ćwiczenie 1a.

7. Prezentacja i omówienie podstawowych obowiązków pracownika oraz pracodawcy.
8. Wprowadzenie pojęcia kodeksu etycznego.
9. Zaznajomienie uczniów ze zjawiskiem mobbingu.
10. **Ćwiczenie 2. Ośmieszanie kogoś – czy to nie mobbing?** Celem ćwiczenia jest zwiększenie świadomości uczniów dotyczącej stosowania różnych form mobbingu w szkole, np. w stosunku do swoich kolegów. Nauczyciel rozdaje uczniom formularz ćwiczenia 2. oraz zapoznaje ich z jego istotą. Zadania wykonywane są w grupach 5–6-osobowych. Uczniowie, wykorzystując materiał

zamieszczony w e-booku, oraz na podstawie własnych obserwacji i doświadczeń zastanawiają się, czy środowisku szkolnym, w relacjach z kolegami, dochodzi do sytuacji, które można określić mianem mobbingu. Próbują podać przykłady takich sytuacji oraz sposoby przeciwdziałania im. Warto porównać zaproponowane przez poszczególne grupy rozwiązania, najważniejsze wypisać na tablicy i przeprowadzić krótką dyskusję. Łączny czas realizacji ćwiczenia wynosi 15 min.

11. Przekazanie uczniom informacji, czym jest Państwowa Inspekcja Pracy.
12. Prezentacja i omówienie zakresu odpowiedzialności pracodawcy wynikającej z zatrudniania osób młodocianych.
13. Omówienie wymagań, które musi spełnić pracodawca, aby starać się o status zakładu pracy chronionej.

Ćwiczenie 3. Dlaczego niezgodne z prawem? Celem ćwiczenia jest zdobycie przez uczniów wiedzy oraz umiejętności w zakresie korzystania i właściwego interpretowania przepisów prawa. Nauczyciel rozdaje uczniom formularz ćwiczenia 3. oraz zapoznaje ich z jego istotą. Zadania wykonywane są w grupach 3–4-osobowych. Uczniowie zapoznają się z materiałem dotyczącym zatrudniania osób młodocianych i niepełnosprawnych zamieszczonym w e-booku, a następnie analizują określone sytuacje celem wskazania wykroczeń, jakich dopuścił się pracodawca, uzasadniając swoją decyzję. Warto porównać zaproponowane przez poszczególne grupy rozwiązania i wyciągnąć wspólnie wnioski. Łączny czas realizacji ćwiczenia to 20 min.

14. Zaprezentowanie korzyści dla pracodawcy, płynących z zatrudniania osób niepełnosprawnych.
15. Podsumowanie zajęć. Przekazanie uczniom zadania domowego – materiał źródłowy nr 4.
16. Wystawienie ocen za aktywność na lekcji i podziękowanie za udział w zajęciach.

ĆWICZENIE 1.

ZADANIE DO WYKONANIA – JAKA TO UMOWA?

POZIOM ŚREDNIO TRUDNY

Zapoznaj się z materiałem dotyczącym form zatrudnienia w e-booku, a następnie przeanalizuj poniższe przykłady zadań/prac powierzonych do wykonania pracownikowi i zaproponuj formę zatrudnienia/rodzaj umowy, jaką pracodawca mógłby z nim podpisać.

Wskazówki

- » Wykorzystywane metody i techniki: praca grupowa, burza mózgów, dyskusja grupowa.
- » Liczba osób: 5–6-osobowe grupy.
- » Przybliżony czas trwania: 20 min.
- » Materiały i rekwizyty: materiały w e-booku, formularz odpowiedzi, długopis.

Formularz odpowiedzi

ZADANIE DO WYKONANIA PRZEZ PRACOWNIKA	FORMA ZATRUDNIENIA/RODZAJ UMOWY
uszywanie sukni ślubnej	
praca w hipermarkecie na kasie	
zaprojektowanie ogrodu	
wynajęcie kierowcy	
pełnienie funkcji menedżera ds. marketingu w dużej firmie	
wybudowanie garażu	
napisanie artykułu do gazety	
zatrudnienie na placu budowy	
zbiór truskawek w czerwcu	
przygotowanie strony internetowej	

ĆWICZENIE 1A.

JAKĄ FORMĘ ZATRUDNIENIA BYŚ ZAPROPONOWAŁ?

POZIOM TRUDNY

Przeanalizuj poniższe sytuacje i zaproponuj formę zatrudnienia/rodzaj umowy, jaką pracodawca mógłby podpisać z pracownikiem. Uzasadnij swoje rozwiązanie.

.....

Sytuacja A

Wujek Olek remontuje swoją restaurację. Do wykonania tego zadania zgłosiło się dwóch specjalistów zatrudnionych w firmie „Złota Rączka”, którzy mają doświadczenie w tego typu pracach.

Sytuacja B

Paulina z wykształcenia jest nauczycielem języka włoskiego, prowadzi własną działalność gospodarczą. Kilka szkół zgłosiło się do niej z prośbą o poprowadzenie kursów językowych. Zaproponowano jej do wyboru umowę-zlecenie lub umowę o dzieło. Która umowa byłaby korzystniejsza dla Pauliny, może powinna zaproponować jeszcze inne rozwiązanie?

Wskazówki

- » Wykorzystywane metody i techniki: praca grupowa, burza mózgów, dyskusja grupowa.
- » Liczba osób: 5–6-osobowe grupy.
- » Przybliżony czas trwania: 15 min.
- » Materiały i rekwizyty: materiały w e-booku, formularz odpowiedzi, długopis.

Formularz odpowiedzi

Sytuacja A:

.....

.....

.....

.....

Sytuacja B:

.....

.....

.....

.....



ĆWICZENIE 2.

OŚMIESZANIE KOGOŚ – CZY TO NIE MOBBING?

POZIOM ŁATWY

Na podstawie własnych obserwacji i doświadczeń zastanów się, czy w środowisku szkolnym, w relacjach z kolegami, dochodzi do sytuacji, które można określić mianem mobbingu. Spróbuj podać ich przykłady i zastanów się, w jaki sposób można im przeciwdziałać.

Wskazówki

- » Wykorzystywane metody i techniki: praca grupowa, burza mózgów, dyskusja grupowa.
 - » Liczba osób: 5–6-osobowe grupy.
 - » Przybliżony czas trwania: 15 min.
 - » Materiały i rekwizyty: materiały w e-booku, formularz odpowiedzi, długopis.
-

Formularz odpowiedzi

PRZYKŁADY ZACHOWAŃ ŚWIADCZĄCYCH O STOSOWANIU MOBBINGU	SPOSOBY PRZECIWDZIAŁANIA MOBBINGOWI

ĆWICZENIE 3.

DLACZEGO NIEZGODNE Z PRAWEM?

POZIOM ŚREDNIO TRUDNY

Zapoznaj się z materiałem dotyczącym zatrudniania osób młodocianych i niepełnosprawnych zamieszczonym w e-booku, a następnie przeanalizuj poniższe sytuacje i wskaż wykroczenia, jakich dopuścił się w nich pracodawca, krótko uzasadnij swoją decyzję.

Wskazówki

- » Wykorzystywane metody i techniki: praca grupowa, burza mózgów, dyskusja grupowa.
- » Liczba osób: 3–4-osobowe grupy.
- » Przybliżony czas trwania: 20 min.
- » Materiały i rekwizyty: materiały w e-booku, formularz odpowiedzi, długopis.

.....

Formularz odpowiedzi

OPIS SYTUACJI	UZASADNIENIE DOTYCZĄCE NIEZGODNOŚCI Z PRAWEM
Pracodawca zatrudnił gimnazjalistę.	
Pracownik młodociany pracuje w godzinach od 8.00 do 17.00.	
W zakładzie pracy chronionej od miesiąca zepsuta jest winda.	
Pracownik młodociany dzisiaj pracę kończy o godz. 20.00, jutro natomiast rozpoczyna ją o godz. 9.00.	
Pracownik młodociany pracuje na placu budowy przy budowaniu rusztowań.	
Pracownik młodociany został w pracy do godz. 23.00.	
Pracownik młodociany pracuje od 7 miesięcy, pracodawca stwierdził, że przysługuje mu 10 dni kalendarzowych urlopu.	
W zakładzie pracy chronionej są wysokie progi.	
Pracownik młodociany pracuje w niedzielę.	
Pracodawca mający status zakładu pracy chronionej wyraził zgodę na zatrudnienie pracownika niepełnosprawnego, pod warunkiem że sam dostosuje stanowisko pracy do swoich fizycznych możliwości. Decyzję argumentował wykorzystaniem posiadanych na ten cel funduszy.	

ĆWICZENIE 4.

ZADANIE DOMOWE

POZIOM ŚREDNIO TRUDNY

Znajdź w Kodeksie pracy, np. zamieszczonym w internecie, uregulowania prawne związane z:

- » długością urlopu ojcowskiego (tzw. tacierzyńskiego),
- » długością urlopu macierzyńskiego,
- » urlopem wypoczynkowym,
- » urlopem na żądanie,
- » urlopem bezpłatnym,
- » zakazem dyskryminacji w pracy.

4.5 SYSTEMY PŁAC. WYNAGRODZENIE ZA PRACĘ

dr Iwona Janiak-Rejno

scenariusz na dwie godziny lekcyjne (2 razy po 45 min)

CELE Z PODSTAWY PROGRAMOWEJ

Podstawowym celem lekcji jest zaznajomienie uczniów z teorią i praktyką dotyczącą płacy oraz różnych jej form stosowanych w praktyce gospodarczej. Zapoznanie się z tymi zagadnieniami umożliwi uczniom znalezienie odpowiedzi na pytania: czym jest płaca?, jakie są jej funkcje i rodzaje?, co składa się na wynagrodzenie pracownika?, czym są koszty pracy?, jakie koszty ponosi pracodawca, a jakie pracownik?, czym są obligatoryjne oraz fakultatywne odliczenia i potrącenia z wynagrodzenia?, w jaki sposób przygotować się do negocjacji płacowych z pracodawcą?. Ponadto uczniowie nauczą się rozliczania podatku dochodowego oraz obliczania wynagrodzenia netto.

CELE DODATKOWE

Zajęcia prowadzone są wg zasad „**learning by doing**” oraz „**action learning**”, dlatego większość rozważanej problematyki będzie zaprezentowana z wykorzystaniem przykładów z praktyki. Zespołowe rozwiązywanie problemów jako podstawowa forma zajęć wiąże się z wykształceniem dodatkowych umiejętności, takich jak prawidłowa i efektywna komunikacja (werbalna i niewerbalna). Poza tym kształtuje pozytywne relacje w zespole i uczy wspólnej odpowiedzialności za wykonanie zadania. Rozwiązania problemów przedstawiane są w formie wystąpień na forum klasy, co z kolei rozwija umiejętność autoprezentacji. Wykorzystanie metody burzy mózgów zwiększa kreatywność uczniów (nauczyciel nie neguje żadnych roz-

wiązań, uczniowie sami dochodzą do rozwiązań najbardziej korzystnych).

METODY I NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE

- Wykorzystywane metody pracy: ćwiczenia, analiza studiów przypadków.
- Formy pracy: praca grupowa (dyskusje, burza mózgów, wspólne podejmowanie decyzji) oraz indywidualna (zadanie domowe).
- Narzędzia: materiały źródłowe (ćwiczenia), e-book, internet, prezentacja, literatura.

SPOSÓB SPRAWDZENIA REALIZACJI CELÓW

Ocenie będzie podlegać:

- aktywność ucznia na lekcji,
- zaangażowanie ucznia w pracę grupową,
- poprawność wykonania zadań: na lekcji (zapropnowane studia przypadków, ćwiczenia praktyczne), w domu – stopień nabycia umiejętności rozliczania podatku dochodowego od osób fizycznych oraz umiejętność oszacowywania swoich oczekiwań płacowych.

PRZEBIEG LEKCJI

1. Sprawdzenie obecności.
2. Przedstawienie dwóch pierwszych slajdów prezentacji:
 - » temat lekcji,
 - » cele zajęć.
3. Zapytanie uczniów, czym ich zdaniem jest płaca oraz co wg nich składa się na jej wysokość? Warto po zadaniu obu pytań przepro-

.....

wadzić 3–4-minutową dyskusję w ramach burzy mózgów w celu zorientowania się, jaki poziom wiedzy w zakresie omawianego problemu mają uczniowie.

4. Zapoznanie uczniów z ogólnym pojęciem płacy.
5. Przedstawienie uczniom podstawowych informacji dotyczących pojęcia płacy minimalnej, płacy brutto oraz netto, a zwłaszcza dzielących ich różnic.
6. Zaznajomienie uczniów z podstawowymi zasadami wynagradzania w odniesieniu do pięciu podstawowych form płac.
7. **Ćwiczenie 1. Którą formę płac powinien wybrać Adam?** Celem ćwiczenia jest nabycie przez uczniów umiejętności stosowania różnych form płacy oraz ocena korzyści, jak również zagrożeń dla pracownika wynikających z ich stosowania. Nauczyciel rozdaje uczniom formularz ćwiczenia 1. oraz zapoznaje ich z jego istotą. Zadanie wykonywane jest indywidualnie, po czym następuje porównanie zaproponowanych przez poszczególne osoby rozwiązań i krótka dyskusja dotycząca wad i zalet zaproponowanych Adamowi opcji płacowych. Można także zadać uczniom pytanie dotyczące możliwości zastosowania przez szefa Adama innych form płacy. Łączny czas realizacji zadania wynosi 20 min.
8. Przedstawienie uczniom pięciu zasadniczych funkcji, jakie pełnią wynagrodzenia.
9. Przedstawienie uczniom struktury wynagrodzenia za pracę, ze zwróceniem szczególnej uwagi na jego składowe elementy.
10. Wyjaśnienie uczniom, czym są obligatoryjne i fakultatywne odliczenia i potrącenia z wynagrodzenia i w jakich sytuacjach się ich dokonuje.
11. Zapoznanie uczniów z kolejnymi zagadnieniami związanymi z płacami – kosztami pracy i tworzącymi je składowymi, oraz w dalszej kolejności – kategoriami kosztów pracy, które ponoszą pracodawca oraz pracownik.
12. Zaprezentowanie uczniom kolejnych etapów procedury obliczania wynagrodzenia netto pracownika na przykładzie obowiązującej obecnie wysokości płacy minimalnej

brutto przy podstawowych kosztach uzyskania przychodu, wynoszących 111,25 zł i rocznej uldze podatkowej w kwocie 556,02 zł (miesięcznie wynosi ona 46,33 zł).

13. **Ćwiczenie 2. Ile zarobi Jan?** Celem ćwiczenia jest zdobycie przez uczniów umiejętności obliczania wysokości płacy netto przy zadanej wartości płacy brutto oraz zapoznanie się z kolejnymi krokami procedury umożliwiającej przeprowadzenie takich obliczeń. Nauczyciel rozdaje uczniom materiał źródłowy nr 2. Uczniowie pracują w 3-osobowych zespołach i obliczają wysokość pensji, jaką Jan otrzyma na swoje konto (ok. 15 min), korzystając z materiałów zamieszczonych w e-booku (procedury obliczania płacy netto). Warto porównać wyniki wszystkich grup i wyeliminować ewentualne błędy (ok. 5 min). Przybliżony czas trwania ćwiczenia wynosi 15–20 min.
14. Krótka dyskusja z uczniami na temat: Czy jestem przygotowany do negocjacji płacowych?
15. **Ćwiczenie 3.** Celem ćwiczenia jest nabycie przez uczniów umiejętności przygotowania się do negocjacji płacowych, budowania własnej BATNY (**warto nawiązać do zajęć poświęconych negocjacjom**), doboru argumentów uzasadniających oczekiwania płacowe. Nauczyciel rozdaje uczniom materiał źródłowy nr 3. Uczniowie dzielą się na grupy 5–6-osobowe, każda grupa w ramach burzy mózgów zastanawia się nad analizowanym studium przypadku, najpierw oszacowuje płacowe oczekiwania Jana, a następnie dobiera jak najbardziej skuteczne argumenty, które mogą być wykorzystane przez Jana podczas negocjacji z pracodawcą (15 min). Ćwiczenie kończą prezentacje przygotowanych przez każdą grupę rozwiązań i krótka dyskusja (5 min). Łączny czas realizacji zadania to 20 min.
16. Podsumowanie zajęć. Przekazanie uczniom zadania domowego – materiał źródłowy nr 4 oraz nr 5.
17. Wystawienie ocen za aktywność na lekcji i podziękowanie za udział w zajęciach.

ĆWICZENIE 1.

KTÓRĄ FORMĘ PŁAC POWINIEN WYBRAĆ ADAM?

POZIOM ŁATWY

Adam jest studentem III roku, jego pasją jest fotografia. Od dawna poszukiwał pracy, którą mógłby pogodzić z nauką. W końcu znalazł ofertę w jednym z zakładów fotograficznych. Jest to praca na pół etatu, 4 godziny dziennie przez 5 dni w tygodniu. Praca ta pozwala mu łączyć hobby ze studiami. Głównym zadaniem Adama jest wywoływanie zdjęć cyfrowych. Szef zaproponował mu dwie propozycje płacowe:

Opcja **A** – stawka netto za godzinę pracy, którą zaproponował mu szef wynosi 10 zł.

Opcja **B** – od każdego wywołanego zdjęcia Adam może otrzymać 30 gr. W ciągu godziny można średnio wywołać 40 zdjęć.

Jakie formy płac zaproponował Adamowi szef? Która z propozycji jest dla Adam korzystniejsza? Uzasadnij swój wybór.

Wskazówki

- » Wykorzystywane metody i techniki: praca indywidualna, dyskusja grupowa.
- » Liczba osób: indywidualnie.
- » Przybliżony czas trwania: 5–10 min.
- » Materiały i rekwizyty: formularz odpowiedzi, długopis.

Formularz odpowiedzi:

Opcja **A**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Opcja **B**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ĆWICZENIE 2.

ILE ZAROBI JAN Z.?

POZIOM TRUDNY

Jan Z., absolwent Uniwersytetu przeszedł pomyślnie proces rekrutacji, dostał etat na stanowisku młodszego referenta w firmie X i udało mu się wynegocjować wynagrodzenie w trakcie okresu

.....

próbnego wynoszące 2000 zł brutto miesięcznie, z możliwością podwyżki, jeśli zostanie podpisana z nim umowa na czas nieokreślony. Skorzystaj z materiałów zamieszczonych w e-booku i oblicz pensję (wynagrodzenie netto), jakie Jan dostanie na swoje konto.

Wskazówki

- » Wykorzystywane metody i techniki: praca zespołowa, dyskusja grupowa.
- » Liczba osób: grupy 3-osobowe.
- » Przybliżony czas trwania: 15–20 min.
- » Materiały i rekwizyty: formularze odpowiedzi dla każdej grupy, kalkulator, długopis.

Formularz odpowiedzi

SKŁADKI NA UBEZPIECZENIE SPOŁECZNE FINANSOWANE PRZEZ PRACOWNIKA	
Emerytalna	
Rentowa	
Chorobowa	
Razem ZUS	
SKŁADKA ZDROWOTNA	
Podstawa wymiaru	
Pełna składka	
Do odliczenia od podatku	
ZALICZKA NA PODATEK DOCHODOWY	
Podstawa opodatkowania	
Zaliczka na podatek	
Po odliczeniu składki zdrowotnej	
WYNAGRODZENIE NETTO	

ĆWICZENIE 3.

WYNEGOCJUJ U SZEFA SWOJĄ PODWYŻKĘ

POZIOM ŚREDNIO TRUDNY

Jan Z. przeszedł pomyślnie okres próbny. W dziale kadr podpisano z nim umowę na czas nieokreślony, niestety na tych samych warunkach finansowych (sprawdź w ćwiczeniu nr 2, ile do tej pory zarabiał). Jan Z. pamięta, że na rozmowie kwalifikacyjnej obiecano mu podwyżkę po okresie

próbnym. Przed rozmową z szefem postanowił dokładnie przeanalizować swoje potrzeby finansowe. Pierwszym krokiem było określenie własnych miesięcznych wydatków (patrz poniższa tabela). Wynika z niej, że w obecnej chwili po zapłaceniu rachunków zostaje mu ok. 100 zł. W sytuacjach losowych, np. kiedy zachorował, aby móc wykupić leki, musiał rezygnować z kina i drobnych wydatków. Na podstawie analizy zdań realizowanych w pracy oraz własnych potrzeb finansowych stwierdził, że zarabia jednak za mało, by móc się utrzymać. Postanowił porozmawiać o tym z przełożonym. Przygotowując się do negocjacji płacowych, jeszcze raz przeanalizował swoje miesięczne wydatki, określił swoje oczekiwania płacowe, wypunktował wszystkie swoje sukcesy (jako nowy pracownik zaproponował kilka rozwiązań, które znacznie ułatwiły pracę całego działu). Chciałby zarabiać min. 1700 netto. Jakich argumentów powinien użyć Jan Z., negocjując swoją podwyżkę?

RODZAJ WYDATKÓW	KWOTA PLN
Rachunki za mieszkanie	500
Bilet miesięczny MPK	100
Zakupy	450
Język angielski	160
Kino, wyjścia z kolegami	100
Razem	1310

Wskazówki

- » Wykorzystywane metody i techniki: praca zespołowa, burza mózgów, dyskusja grupowa.
- » Liczba osób: grupy 5–6-osobowe.
- » Przybliżony czas trwania: 20 min.
- » Materiały i rekwizyty: kartka, długopis, tablica, pisak.

Argumenty do negocjacji

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ĆWICZENIE 4.

ZADANIE DOMOWE

POZIOM ŚREDNIO TRUDNY

Poszukaj w internecie i zapoznaj się z procedurą wyznaczającą kolejne etapy rocznego rozliczanie podatku dochodowego od osób fizycznych. Skorzystaj w tym celu z linku:

http://www.mf.gov.pl/_files_/podatki/broszury_informacyjne/pit-krokpokroku_2010.pdf

ĆWICZENIE 5.

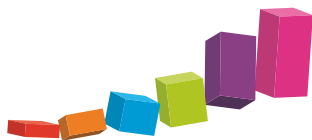
ZADANIE DOMOWE

POZIOM ŁATWY

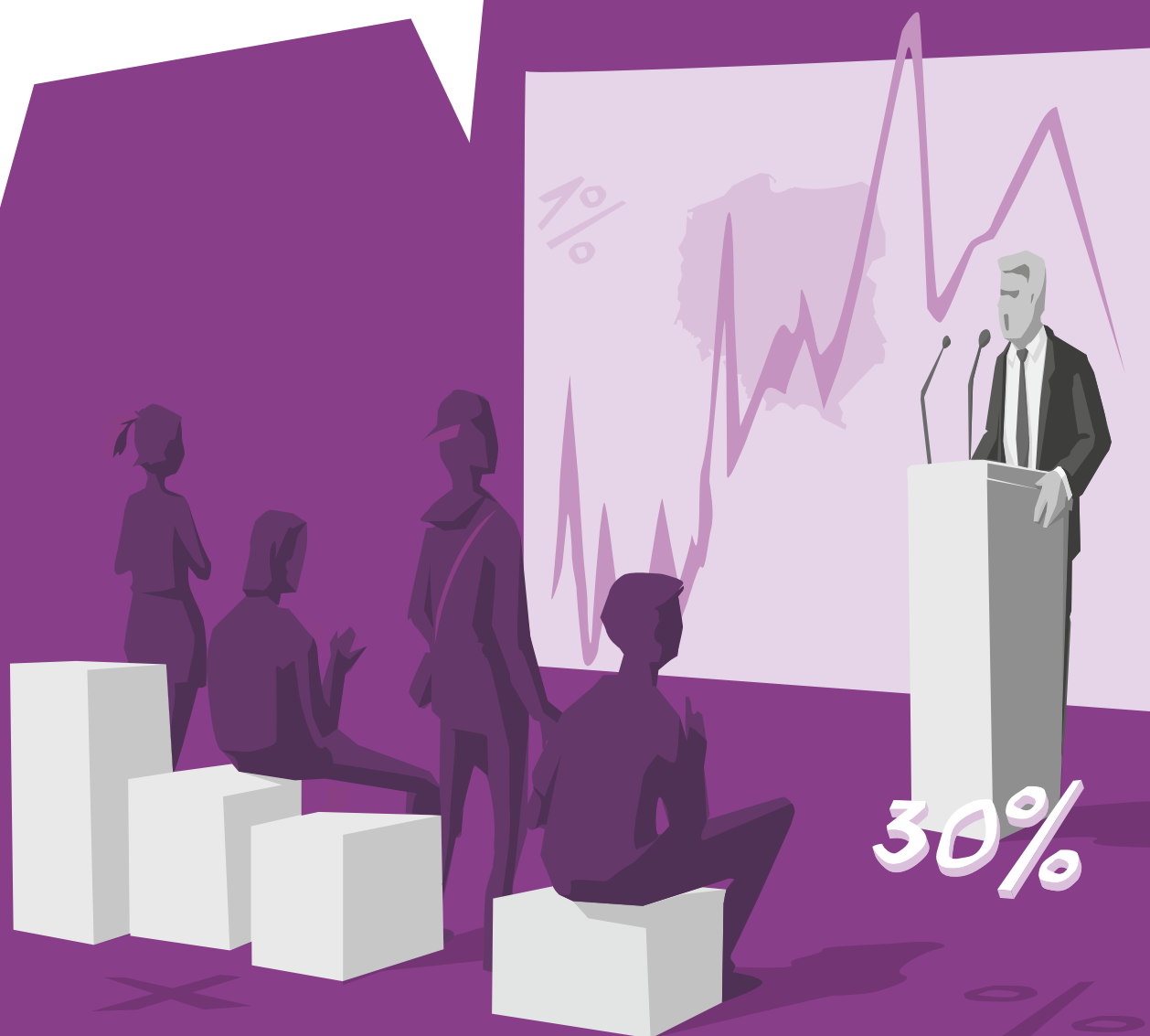
Właśnie zostałeś zaproszony na rozmowę kwalifikacyjną, czekają cię zatem negocjacje płacowe z twoim przyszłym pracodawcą. Przygotowując się do tych negocjacji, przeanalizuj swoje potrzeby finansowe, określając swoje miesięczne wydatki i na tej podstawie określ twoje aktualne oczekiwania płacowe. Skorzystaj z poniższej tabeli pomocniczej.

RODZAJ WYDATKÓW	KWOTA PLN
Razem	





być przedsiębiorczym



V | PAŃSTWO I GOSPODARKA

5.1 ROLA PAŃSTWA W GOSPODARCE RYNKOWEJ

dr Katarzyna Kuźniar
scenariusz na jedną godzinę lekcyjną (45 min)

CELE Z PODSTAWY PROGRAMOWEJ

Podstawowym celem lekcji jest zaznajomienie uczniów z takimi pojęciami, jak: państwo, gospodarka, interwencjonizm państwowy, PKB, PKN, DN. Omówione zostaną ekonomiczne funkcje państwa, podstawowe mierniki wzrostu gospodarczego oraz przyczyny ingerencji państwa w gospodarkę.

CELE DODATKOWE

Praca uczniów w grupie, głównie w formie dyskusji, a także indywidualna w formie ćwiczeń pozwala wykształcić u nich dodatkowe umiejętności. Poprzez stawianie pytań problemowych nauczyciel pobudza grupę do myślenia i aktywnego zaangażowania się w zajęcia, zachęca uczniów do bycia dociekliwymi. Nauczyciel stara się nie negować wprost proponowanych przez uczniów rozwiązań, lecz jedynie umiejętnie naprowadza ich na właściwe odpowiedzi, co kształtuje w uczestnikach zajęć poczucie pewności siebie oraz jest źródłem ich satysfakcji z wyników pracy podczas lekcji.

METODY I NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE

- Wykorzystywane metody pracy: prezentacja interaktywna, czyli pobudzająca grupę do bieżącego komunikowania się z prowadzącym oraz ćwiczenia.
- Formy pracy: praca w grupie (dyskusja) oraz indywidualna (ćwiczenia).
- Narzędzia: materiały źródłowe (zadania, przykłady z praktyki gospodarczej do ćwiczeń), e-book, internet, prezentacja, literatura.

SPOSÓB SPRAWDZENIA REALIZACJI CELÓW

Ocenić będzie podlegać:

- aktywność ucznia na lekcji,
- poprawność wykonania ćwiczeń podczas lekcji (zadanie, pytania „prawda czy fałsz”, ćwiczenie utrwalające nowe pojęcia) oraz poprawność wykonania pracy domowej w formie przykładu liczbowego i analizy danych wraz z ich interpretacją (prezentacja pracy domowej na następnej lekcji).

PRZEBIEG LEKCJI

1. Sprawdzenie obecności.
2. Przedstawienie dwóch pierwszych slajdów prezentacji:
 - » temat lekcji,
 - » cele zajęć.
3. Wyjaśnienie uczniom, na czym polega interwencjonizm państwowy.
4. Przeprowadzenie dyskusji wprowadzającej, która pozwoli zidentyfikować tradycyjne oraz ekonomiczne funkcje państwa oraz określić instrumenty oddziaływania państwa na gospodarkę.
5. Zapoznanie uczniów z pojęciami wzrostu i rozwoju gospodarczego oraz scharakteryzowanie najważniejszych mierników makroekonomicznych: PKB, PKN, DN.
6. Wykonanie przez uczniów trzech ćwiczeń o różnym stopniu trudności w celu utrwalenia nowo poznanego aparatu pojęciowego oraz praktycznego sprawdzenia zdobytej wiedzy z zakresu mierników makroekonomicznych.
7. Przedstawienie uczniom przykładów aktualnych i wiarygodnych źródeł informacji

.....

gospodarczej oraz omówienie sposobów korzystania z nich.

8. Podsumowanie zajęć.

9. Zadanie uczniom pracy domowej – załącznik z ćwiczeniami.

10. Wystawienie ocen za aktywność podczas lekcji i podziękowanie za udział w niej.

ĆWICZENIE 1.

POZIOM ŁATWY

Każdemu z podanych pojęć przyporządkuj określenie:

a) dobra i usługi finalne

b) eksport

c) amortyzacja

d) dobra i usługi pośrednie

e) ceny bieżące

f) ceny stałe

g) wartość dodana

h) import

i) inwestycje

1) suma wydatków na zakupy dóbr kapitałowych i mieszkań oraz wzrost wartości zapasów

2) wartość towarów wytwarzanych za granicą i kupowanych w kraju

3) ceny z roku bazowego

4) wartość towarów wytwarzanych w kraju i sprzedawanych za granicą

5) ceny obowiązujące w momencie pomiaru wartości produkcji

6) dobra nabywane do dalszej obróbki, czyli w celu wytworzenia innych dóbr i usług przeznaczonych do dalszej odsprzedaży

7) przyrost wartości dóbr i usług w wyniku procesu ich produkcji

8) dobra i usługi nabywane przez ostatecznych użytkowników

9) miara ubytku wartości majątku trwałego na skutek fizycznego zużycia

Klucz odpowiedzi dla nauczyciela

a – 8, b – 4, c – 9, d – 6, e – 5, f – 3, g – 7, h – 2, i – 1

Wskazówki

» Zadanie należy wykonać w grupach 2-osobowych.

» Czas realizacji zadania nie powinien przekraczać 5 min.

ĆWICZENIE 2.

ZABAWA W NAUCZYCIELA

POLECENIE

Wpisz „TAK”, jeśli zdanie jest prawdziwe; wpisz „NIE”, jeśli zdanie jest fałszywe, a następnie podaj ustnie uzasadnienie swojej decyzji:

POZIOM ŁATWY

Zdanie

Metodą wydatkową PKB liczymy wg wzoru: $PKB = C + I_{\text{netto}} + G + Ex - Im$.

Odpowiedź dla nauczyciela

NIE, ponieważ we wzorze powinny być uwzględnione I_{brutto} .

Zdanie

Mąka kupiona przez panią Annę z przeznaczeniem na pierogi, którymi gospodyni poczęstuje rodzinę, jest dobrem pośrednim.

Odpowiedź dla nauczyciela

NIE, ponieważ pani Anna, jej rodzina oraz goście będą ostatecznymi konsumentami mąki, której przetworzenie ma na celu tylko jej dostosowanie do własnych potrzeb (spożycia), a nie handel pierogami.

POZIOM ŚREDNIO TRUDNY

Zdanie

Na bluzach sprowadzonych z Chin za równowartość 100 000 zł polska firma wykonała nadruki, po czym sprzedała je do Hiszpanii za równowartość 150 000 zł. PKB Polski wzrośnie o 150 000 zł.

Odpowiedź dla nauczyciela

NIE, PKB Polski wzrośnie o 50 000 zł, czyli o różnicę między wartością eksportu a importu.

Zdanie

Mieszkająca w Polsce krawcowa, która nie ma zarejestrowanej działalności gospodarczej, sprzedała sąsiadce za 100 zł uszytą przez siebie sukienkę. Materiał kupiony legalnie w sklepie kosztował 60 zł. PKB Polski wzrośnie o 40 zł.

Odpowiedź dla nauczyciela

NIE, PKB Polski wzrośnie o 60 zł, czyli o wartość rynkową kupionego legalnie materiału. Usługa wykonana przez krawcową odbyła się w szarej strefie, dlatego nie ma podstaw do uwzględnienia jej wartości w rachunku PKB.

POZIOM TRUDNY

Zdanie

Pan Jerzy sprzedał swój samochód panu Henrykowi za pośrednictwem komisju samochodowego – wartość transakcji wyniosła 10 000 zł, z czego 2000 zł otrzymał komis jako prowizję. PKB Polski wzrośnie o 10 000 zł.

.....

Odpowiedź dla nauczyciela

NIE, PKB Polski wzrośnie o 2000 zł, czyli o wartość usługi wykonanej przez komis. Samochód jest odsprzedawany na rynku wtórnym; jego wartość rynkowa była już raz wliczona do PKB, gdy został po raz pierwszy kupiony w salonie, dlatego po raz drugi jego pomniejszona już wartość nie powiększy PKB.

Zdanie

Pokażna suma pieniędzy, otrzymana przez obywatela Polski w spadku po zmarłej cioci z USA powiększy dochód narodowy Polski.

Odpowiedź dla nauczyciela

NIE, ponieważ kwota ta nie stanowi wynagrodzenia (zapłaty) za którykolwiek z czynników produkcji będących w dyspozycji obywatela Polski.

Wskazówki

- » Zadanie należy wykonać indywidualnie.
- » Czas realizacji zadania nie powinien przekraczać 10 min.

ĆWICZENIE 3.

POZIOM ŚREDNIO TRUDNY

Poniższa tabela przedstawia w uproszczeniu kolejne etapy produkcji samochodu; wskaż, które z wymienionych w kolumnie pierwszej dóbr są dobrami pośrednimi, a które finalnymi (odpowiedź uzasadnij), a następnie uzupełnij tabelę i podaj, jaki będzie wkład do PKB.

Etapy procesu produkcyjnego	Cena rynkowa dóbr (wyrażona w jednostkach pieniężnych)	Wartość dodana
1) ruda żelaza	700	
2) stal	1600	
3) elementy konstrukcyjne	3000	
4) samochód	4800	
Suma	–	
Etapy procesu produkcyjnego	Cena rynkowa dóbr (wyrażona w jednostkach pieniężnych)	Wartość dodana
1) ruda żelaza	700	
2) stal	1600	
3) elementy konstrukcyjne	3000	
4) samochód	4800	
Suma	–	

.....

Odpowiedź dla nauczyciela

Wartość dodana:

- » 700
- » 900
- » 1400
- » 1800
- » 4800

Wskazówki

- » Zadanie należy wykonać indywidualnie.
- » Czas realizacji zadania nie powinien przekraczać 5 min.

ĆWICZENIE 4.

ZADANIE DOMOWE DO INDYWIDUALNEGO WYKONANIA

POZIOM ŚREDNIO TRUDNY

Na podstawie poniższych danych, podchodząc do rachunku od strony wydatkowej, oblicz: PKB oraz PKN dla kraju X w danym roku. Wszystkie kwoty (wyrażone w jednostkach pieniężnych) zostały podane w rynkowych cenach bieżących:

Wydatki z budżetu państwa na zakup dóbr i usług	45
Import	25
Przyrost zapasów	10
Eksport	35
Inwestycje w kapitale trwałym brutto	80
Wydatki konsumpcyjne gospodarstw domowych	150
Amortyzacja	15

Odpowiedź dla nauczyciela

$$\text{PKB} = 150 + (80 + 10) + 45 + (35 - 25) = 295$$

$$\text{PKN} = 295 - 15 = 280$$

POZIOM TRUDNY

POLECENIE

Znajdź na stronie internetowej Głównego Urzędu Statystycznego dane na temat dynamiki PKB w Polsce (w ostatnim dostępnym kwartale) oraz podejmij próbę interpretacji tych danych. Skoncentruj się na danych dotyczących PKB niewyrównanego sezonowo. Przedstaw swoją analizę na kolejnych zajęciach na forum grupy administracyjnej.

5.2 BUDŻET PAŃSTWA, CZYLI O TYM, JAKIE SĄ NASZE WSPÓLNE MOŻLIWOŚCI

dr Zbigniew Dokurno
scenariusz na jedną godzinę lekcyjną (45 min)

CELE Z PODSTAWY PROGRAMOWEJ

Program lekcji obejmuje następujące zagadnienia i treści: dochody i wydatki budżetowe, deficyt budżetowy, dług publiczny. Dzięki tej lekcji uczeń powinien zrozumieć, na czym polega planowanie budżetu oraz jego struktura, a także jakie są tego długofalowe skutki dla gospodarki.

CELE DODATKOWE

W zakresie **umiejętności podstawowych** uczeń powinien rozumieć i swobodnie operować takimi pojęciami, jak: budżet państwa, dochody i wydatki budżetowe, deficyt budżetowy, dług publiczny. Ponadto powinien wskazać główne źródła dochodów i kierunki wydatków budżetu państwa. Z kolei w ramach **umiejętności rozszerzających** powinien wiedzieć, na czym polega zasada równowagi budżetowej. Dodatkowo na wybranym przykładzie uczeń powinien umieć objaśnić strukturę dochodów i wydatków w budżecie państwa, potrafić wskazać źródła deficytu budżetowego oraz określić, z jakich rodzajów wydatków budżetowych korzysta jego gospodarstwo domowe. Uzupełnieniem kwalifikacji ucznia są **umiejętności dopełniające**, pozwalające odpowiedzieć na pytania, czy deficyt jest groźny dla gospodarki oraz jaki jest wpływ długu publicznego na bezpieczeństwo rozwoju gospodarki danego państwa. Wszystkie rodzaje umiejętności uczeń bę-

dzie nabywał poprzez łączenie teorii z praktyką zadań i ćwiczeń opartych na przykładach z codziennej aktywności gospodarczej. W ten sposób zostanie zmotywowany do nauki poprzez działanie.

METODY I NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE

- Wykorzystywane metody pracy: prezentacja interaktywna, czyli pobudzająca grupę do bieżącego komunikowania się z prowadzącym, oraz zestaw ćwiczeń indywidualnych i grupowych, stymulujących rozwój postaw przedsiębiorczych dzięki analizie otoczenia gospodarczego z naciskiem na sektor finansów publicznych, aby w przyszłości uczeń jako potencjalny przedsiębiorca umiejętnie wykorzystywał szanse, jakie daje otoczenie oraz skutecznie eliminował potencjalne ryzyko.
- Formy pracy: praca w grupie (dyskusja) oraz indywidualna (ćwiczenia).
- Narzędzia: materiały źródłowe (zadania, przykłady z praktyki gospodarczej do ćwiczeń), e-book, internet, prezentacja, literatura.

SPOSÓB SPRAWDZENIA REALIZACJI CELÓW

Ocenie będzie podlegać:

- aktywność ucznia na lekcji,
- poprawność wykonania ćwiczeń podczas lekcji,
- poprawność wykonania pracy domowej.

PRZEBIEG LEKCJI

1. Sprawdzenie obecności.
2. Prezentacja dwóch pierwszych slajdów:
 - » temat lekcji – **slajd nr 1**: krótkie wprowadzenie do lekcji (zob. komentarz do slajdu),
 - » cele zajęć – **slajd nr 2**.
3. Wyjaśnienie uczniom, po co oraz w jaki sposób powstaje budżet państwa. Zwrócenie uwagi i wrażliwości uczniów na rolę sektora publicznego, z którego usług korzystają na co dzień, niekoniecznie dostrzegając jego finansowanie – **slajd nr 3**.
4. Wyjaśnienie uczniom struktury budżetu państwa. Zwrócenie uwagi na główne źródła dochodów oraz kierunki wydatków budżetowych – **slajd nr 4**.
5. Przeprowadzenie ćwiczenia 1. zgodnie ze wskazówkami zawartymi w źródłowym materiale do ćwiczeń – **slajd nr 5**.
6. Wyjaśnienie zasady równowagi budżetowej – **slajd nr 6**.
7. Objaśnienie skutków deficytu budżetowego oraz nadwyżki budżetowej – **slajd nr 7**.
8. Przeprowadzenie ćwiczenia 2. zgodnie ze wskazówkami zawartymi w źródłowym materiale do ćwiczeń – **slajd nr 8**.
9. Treścią ostatniego slajdu jest podsumowanie lekcji (**slajd nr 9**) oraz zadanie pracy domowej (zadanie 3. z materiałów źródłowych).
10. Wystawienie ocen za aktywność na lekcji i podziękowanie za udział w zajęciach.

ĆWICZENIE 1.

„BO TO CO NAS PODNIEGA, TO SIĘ NAZYWA KASA, A KIEDY W KASIE FORSA, TO SUKCES PIERWSZA KLASA...”. CZYLI O TYM, JAK STWÓRZYĆ DOCHODOWY BIZNES

POZIOM ŁATWY

POLECENIE

Podzielcie się w klasie na 4–5-osobowe grupy. Wymyślcie pomysł na biznes oraz zaprojektujcie jego prowizorium budżetowe, czyli zestawienie niezbędnych wydatków (kosztów) oraz spodziewanych przychodów w ciągu pierwszych 5 lat. Następnie odpowiedzcie na pytanie, czy ten biznes się opłaca, czyli czy macie przewagę dochodów nad wydatkami.

Formularz odpowiedzi

1. Nasz pomysł na biznes

.....

.....

Opis dochodów

a)

.....

b)

.....

Opis wydatków

a)

.....

b)

.....

Łączne zestawienie budżetu projektu biznesowego

	rok 1.	rok 2.	rok 3.	rok 4.	rok 5.	całe 5 lat
Przychody						
Koszty (wydatki)						
Saldo (przychody – koszty)						

ĆWICZENIE 2.

POZIOM ŚREDNIO TRUDNY

Zastanówcie się, jak poprawić sytuację finansową budżetu waszego projektu?

W jaki sposób zmniejszyć wydatki oraz jak zwiększyć przychody?

.....

.....

.....

Wskazówki do wykonania obu zadań

1. Zadanie proszę wykonać w grupach 4–5-osobowych.
2. Czas realizacji zadania 1. nie powinien przekroczyć 10 min dla poziomu łatwego oraz 5–8 min dla poziomu średniego (ćwiczenie 2.).

ĆWICZENIE 3.

GDYBYM BYŁ BOGATY?

POZIOM ŚREDNI I TRUDNY

Zadajcie sobie pytanie, ile będzie trwał wasz biznes z poprzedniego zadania, tzn. przez ile lat, waszym zdaniem, rynek będzie w stanie przyjmować wasze dobra lub usługi. Na tej podstawie opiszcie szanse i ryzyka mogące mieć wpływ na wysokość budżetu waszego biznesu. Zastanówcie się, jak dobrze zagospodarować te szanse oraz jak podjąć skuteczną walkę z ryzykiem. Następnie znajdźcie przykład przedsiębiorczego człowieka (biznesmena) spośród rodziny, znajomych albo obcych ludzi i przeprowadźcie z nim wywiad, w jaki sposób radził sobie w „chudych” i „tłustych” latach swojej działalności. Porównajcie jego recepty ze swoimi pomysłami, a następnie wszystko opiszcie w krótkim 6–8-stronicowym (grupowym) eseju.

Wskazówki

1. Objętość pracy nie powinna przekraczać 8 stron.
2. Jest to praca grupowa (4–5 osób w grupie).
3. Nauczyciel może ogłosić konkurs na najciekawszą pracę. W tym celu każda grupa czyta i ocenia indywidualnie eseje swoich rówieśników, a następnie w wyniku głosowania przyznaje punkty za najciekawszy esej. Z uwagi na brak czasu ten element ćwiczenia ma charakter fakultatywny i jest możliwy do realizacji w bardzo zdyscyplinowanych zespołach, kładących nacisk na pracę domową.

5.3 POLITYKA PIENIĘŻNA

dr Zbigniew Dokurno
scenariusz na jedną godzinę lekcyjną (45 min)

CELE Z PODSTAWY PROGRAMOWEJ

Podstawowym celem lekcji jest zaznajomienie uczniów z istotą polityki pieniężnej, zapoznanie ich z instrumentami regulującymi podaż pieniądza na rynku i kontrolującymi poziom inflacji. Po lekcji uczniowie powinni rozumieć zależności pomiędzy kursem walutowym a kondycją danej gospodarki.

CELE DODATKOWE

W zakresie umiejętności podstawowych uczeń powinien umieć znaleźć aktualny kurs danej waluty. Jego wiedza podstawowa skupia się na pojęciach: podaży pieniądza, stopy redyskontowej, stopy rezerw obowiązkowych oraz na znajomości tabeli kursów walutowych, a także podstawowych instrumentów polityki pieniężnej. Z kolei w ramach umiejętności rozszerzających powinien potrafić analizować zależność pomiędzy podażą pieniądza a poziomem inflacji. Wszystkie rodzaje umiejętności uczeń będzie nabywał poprzez łączenie teorii z praktyką zadań i ćwiczeń opartych na przykładach z codziennej aktywności gospodarczej. W ten sposób zostanie zmotywowany do nauki poprzez działanie.

METODY I NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE

- Wykorzystywane metody pracy: prezentacja interaktywna, czyli pobudzająca grupę do bieżącego komunikowania się z prowadzą-

cym, oraz zestaw ćwiczeń indywidualnych i grupowych stymulujących rozwój postaw przedsiębiorczych.

- Formy pracy: praca w grupie (dyskusja) oraz indywidualna (ćwiczenia).
- Narzędzia: materiały źródłowe (zadania, przykłady z praktyki gospodarczej do ćwiczeń), e-book, internet, prezentacja, literatura.

SPOSÓB SPRAWDZENIA REALIZACJI CELÓW

Ocenie będzie podlegać:

- aktywność ucznia na lekcji,
- poprawność wykonania ćwiczeń podczas lekcji,
- poprawność wykonania pracy domowej.

PRZEBIEG LEKCJI

- Sprawdzenie obecności.
- Prezentacja dwóch pierwszych slajdów:
 - » temat lekcji – **slajd nr 1**; krótkie wprowadzenie do lekcji (zob. komentarz do slajdu),
 - » cele zajęć – **slajd nr 2**.
- Wyjaśnienie uczniom istoty polityki pieniężnej. Zwrócenie uwagi na funkcje polityki pieniężnej – **slajd nr 3**.
- Wyjaśnienie uczniom, w jaki sposób prowadzi się politykę pieniężną oraz jakie są podstawowe instrumenty regulacji podaży pieniądza w gospodarce rynkowej – **slajd nr 4**.
- Wy tłumaczenie relacji pomiędzy podażą pieniądza a inflacją – **slajd nr 5**.

6. Omówienie problematyki kursu walutowego oraz jego wpływu na kondycję gospodarki – **slajd nr 6**.
7. Przeprowadzenie ćwiczenia 1., które ma na celu oswojenie uczniów z kursami walutowymi oraz handlem walutą – **slajd nr 7**.
8. Przeprowadzenie ćwiczenia 2., wymagającego skupienia się na zagadnieniach inter-
- pretacji kondycji gospodarczej na podstawie parametrów polityki pieniężnej – **slajd nr 8**.
9. Treścią ostatniego slajdu jest podsumowanie lekcji (**slajd nr 9**) oraz zadanie pracy domowej (zadanie 3. z materiałów źródłowych).
10. Wystawienie ocen za aktywność na lekcji i podziękowanie za udział w zajęciach.

ĆWICZENIE 1.

ZABAWA W GINKCIARZA, CZYLI NA CZYM POLEGA WALUTOWA DEALERKA

POZIOM ŁATWY (5 min)

POLECENIE

Nauczyciel dzieli klasę na cztery zespoły i przeprowadza ćwiczenie, polegające na handlu walutą na podstawie przedstawionej tabeli kursów walut NBP.

Tabela kursów nr 114/C/NBP/2012 z 13.06.2012 obowiązująca od 14.06.2012

Nazwa waluty	Kod waluty	Kurs:	
		kupna	sprzedaży
dolar amerykański	1 USD	3,4212	3,4904
dolar australijski	1 AUD	3,4096	3,4784
dolar kanadyjski	1 CAD	3,3295	3,3967
euro	1 EUR	4,2863	4,3729
forint (Węgry)	100 HUF	1,4459	1,4751
frank szwajcarski	1 CHF	3,5690	3,6412
funt szterling	1 GBP	5,3197	5,4271
jen (Japonia)	100 JPY	4,3098	4,3968
korona czeska	1 CZK	0,1677	0,1711
korona duńska	1 DKK	0,5768	0,5884
korona norweska	1 NOK	0,5699	0,5815
korona szwedzka	1 SEK	0,4850	0,4948

ZADANIE ZESPOŁU 1.

W portfelu masz do dyspozycji 100 000 zł. Następnie masz kupić w 50% dolary australijskie oraz w 50% koronę czeską. Potem wszystko wymieniasz na złotówki i kupujesz korony duńskie. Ile ostatecznie będziesz miał koron duńskich w swoim portfelu?

Odpowiedź:

$$[(50\ 000/3,4784) \times 3,4096 + [50\ 000/0,1711] \times 0,1677] / 0,5884 = 166\ 583\ DKK$$

ZADANIE ZESPOŁU 2.

W portfelu masz do dyspozycji 100 000 zł. Masz kupić w 30% dolary kanadyjskie oraz w 70% koronę norweską. Potem wszystko wymieniasz na złotówki i kupujesz korony szwedzkie. Ile ostatecznie będziesz miał koron szwedzkich w swoim portfelu?

Odpowiedź:

$$[(30\ 000/3,3967) \times 3,3295 + [70\ 000/0,5815] \times 0,5699] / 0,4948 = 198\ 080\ SEK$$

ZADANIE ZESPOŁU 3.

W portfelu masz do dyspozycji 100 000 zł. Następnie masz kupić w 40% jeny japońskie oraz w 60% węgierskiego forinta. Potem wszystko wymieniasz na złotówki i kupujesz dolary amerykańskie. Ile ostatecznie będziesz miał dolarów amerykańskich w swoim portfelu?

Odpowiedź:

$$[(40\ 000/4,3968) \times 4,3098 + [60\ 000/1,4751] \times 1,4459] / 3,4904 = 28\ 083\ USD$$

ZADANIE ZESPOŁU 4.

W portfelu masz do dyspozycji 100 000 zł. Następnie masz kupić w 20% euro oraz w 80% funty szterlingi. Potem wszystko wymieniasz na złotówki i kupujesz franki szwajcarskie. Ile ostatecznie będziesz miał franków szwajcarskich w swoim portfelu?

Odpowiedź:

$$[(20\ 000/4,3729) \times 4,2863 + [80\ 000/5,4271] \times 5,3197] / 3,6412 = 26\ 920\ CHF$$

ĆWICZENIE 2.

POZIOM ŚREDNIO TRUDNY (10–15 min)

INTERPRETACJA KONDYCJI GOSPODARCZEJ NA PODSTAWIE PARAMETRÓW POLITYKI PIENIĘŻNEJ, CZYLI WRÓŻENIE Z KULI MÓZGOWEJ

Nauczyciel dzieli klasę na 5 zespołów. Każdy zespół na podstawie wielkości stóp procentowych NBP i przedstawionej tabeli dokona interpretacji sytuacji gospodarczej konkretnego okresu. Wyjaśnienie znaczenia wszystkich stóp znajduje się w treści lekcji lub w załączonym do niej słowniczku.

Grupa I analizuje okres 1998–2000

W okresie tym występowały bardzo wysokie stopy procentowe, świadczące o restrykcyjnej polityce pieniężnej oraz wysokiej stopie rezerw obowiązkowych.

Grupa II analizuje okres 2001–2003

Okres ten odznacza się początkowo wysokim poziomem stóp procentowych, które od 2002 r. zaczynają spadać, co może świadczyć o obniżeniu stopy rezerw obowiązkowych, jak również być oznaką ekspansywnej polityki pieniężnej, mającej na celu pobudzenie wzrostu gospodarczego poprzez zwiększenie podaży pieniądza.

Grupa III analizuje okres 2004–2006

Jest to okres stosunkowo stabilnych stóp procentowych, świadczący o względnej stabilności podaży pieniądza, adekwatnej do poziomu aktywności danej gospodarki. Od drugiej połowy 2005 r. można zauważyć kolejne spadki stóp.

Grupa IV analizuje okres 2007–2009

Okres sporej zmienności, związanej z ujawnieniem się w 2008 r. światowego kryzysu, co doprowadziło do podniesienia stóp, które zaczęły się istotnie obniżać dopiero w drugim kwartale 2009 r. Niewątpliwie wzrost stóp świadczył o zaostrzeniu kursu polityki pieniężnej, który miał stanowić gwarancję wypłacalności banków. Z czasem, po uspokojeniu się rynków finansowych, nastąpił powrót stóp do poprzedniego poziomu (końcówka 2009 r.).

Grupa V analizuje okres 2010–2012

Okres względnie stabilny, choć w latach 2011–2012 nastąpił dalszy wzrost stóp, mogący świadczyć o zaostrzeniu polityki pieniężnej w związku z drugą falą wielkiego kryzysu.

Po wymianie opinii każdej z grup następuje krótka dyskusja na forum klasy co do poprawności przyjętych interpretacji, moderowana przez nauczyciela.

Podstawowe stopy procentowe NBP w latach 1998–2012

Obowiązuje od:	Stopa referencyjna	Stopa lombardowa	Stopa depozytowa	Stopa redyskonta weksli
1998				
26.02.1998	24,00	27,00	*	24,50
23.04.1998	23,00	27,00	*	24,50
21.05.1998	21,50	26,00	*	23,50
17.07.1998	19,00	24,00	*	21,50
10.09.1998	18,00	24,00	*	21,50
29.10.1998	17,00	22,00	*	20,00
10.12.1998	15,50	20,00	*	18,25
1999				
21.01.1999	13,00	17,00	*	15,50
23.09.1999	14,00	17,00	*	15,50
18.11.1999	16,50	20,50	*	19,00
2000				
24.02.2000	17,50	21,50	*	20,00
31.08.2000	19,00	23,00	*	21,50

2001				
01.03.2001	18,00	22,00	*	20,50
29.03.2001	17,00	21,00	*	19,50
28.06.2001	15,50	19,50	*	18,00
23.08.2001	14,50	18,50	*	17,00
26.10.2001	13,00	17,00	*	15,50
29.11.2001	11,50	15,50	*	14,00
01.12.2001	11,50	15,50	7,50	14,00
2002				
31.01.2002	10,00	13,50	6,50	12,00
26.04.2002	9,50	12,50	6,50	11,00
30.05.2002	9,00	12,00	6,00	10,50
27.06.2002	8,50	11,50	5,50	10,00
29.08.2002	8,00	10,50	5,50	9,00
26.09.2002	7,50	10,00	5,00	8,50
24.10.2002	7,00	9,00	5,00	7,75
28.11.2002	6,75	8,75	4,75	7,50
2003				
30.01.2003	6,50	8,50	4,50	7,25
27.02.2003	6,25	8,00	4,50	6,75
27.03.2003	6,00	7,75	4,25	6,50
25.04.2003	5,75	7,25	4,25	6,25
29.05.2003	5,50	7,00	4,00	6,00
26.06.2003	5,25	6,75	3,75	5,75
2004				
01.07.2004	5,75	7,25	4,25	6,25
29.07.2004	6,00	7,50	4,50	6,50
26.08.2004	6,50	8,00	5,00	7,00
2005				
31.03.2005	6,00	7,50	4,50	6,50
28.04.2005	5,50	7,00	4,00	6,00
30.06.2005	5,00	6,50	3,50	5,50
28.07.2005	4,75	6,25	3,25	5,25
01.09.2005	4,50	6,00	3,00	4,75
2006				
01.02.2006	4,25	5,75	2,75	4,50
01.03.2006	4,00	5,50	2,50	4,25
2007				
26.04.2007	4,25	5,75	2,75	4,50
28.06.2007	4,50	6,00	3,00	4,75
30.08.2007	4,75	6,25	3,25	5,00
29.11.2007	5,00	6,50	3,50	5,25

2008				
31.01.2008	5,25	6,75	3,75	5,50
28.02.2008	5,50	7,00	4,00	5,75
27.03.2008	5,75	7,25	4,25	6,00
26.06.2008	6,00	7,50	4,50	6,25
27.11.2008	5,75	7,25	4,25	6,00
24.12.2008	5,00	6,50	3,50	5,25
2009				
28.01.2009	4,25	5,75	2,75	4,50
26.02.2009	4,00	5,50	2,50	4,25
26.03.2009	3,75	5,25	2,25	4,00
25.06.2009	3,50	5,00	2,00	3,75
2010				
01.01.2010	3,50	5,00	2,00	3,75
2011				
20.01.2011	3,75	5,25	2,25	4,00
06.04.2011	4,00	5,50	2,50	4,25
12.05.2011	4,25	5,75	2,75	4,50
09.06.2011	4,50	6,00	3,00	4,75
2012				
10.05.2012	4,75	6,25	3,25	5,00

ĆWICZENIE 3.

POZIOM TRUDNY

KUPIĆ NIE KUPIĆ? OTO JEST PYTANIE...

Z pewnością wiesz o tym, że wskutek ostatniego kryzysu obniżyły się dość mocno ceny nieruchomości, co może być zachętą do ich nabywania. W ogromnej większości przypadków zakup nieruchomości wiąże się z kredytem hipotecznym. Podzielcie się na trzy grupy. Niech każda sprawdzi ofertę kredytową 10 wybranych banków i na tej podstawie ustali stopy procentowe, po jakich banki udzielają kredytów hipotecznych. Pamiętaj, aby dodatkowo uwzględnić marżę bankową doliczaną do oprocentowania.

Pytania

1. Jak w relacji do podstawowych stóp procentowych, zwłaszcza do stopy referencyjnej, mają się stopy procentowe wyszukanych przez was kredytów hipotecznych?
2. Jak wygląda oprocentowanie kredytów walutowych w euro oraz franku szwajcarskim?
3. Czy warto zaciągnąć kredyt hipoteczny w obecnych czasach? Podzielcie się w klasie na dwa zespoły i przeprowadźcie debatę na ten temat, przedstawiając argumenty za i przeciw! Potem przeprowadźcie głosowanie.

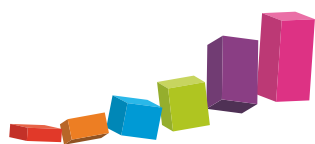
Wskazówki

Zadanie to wymaga dużej dyscypliny, ale uczy współpracy i krytycyzmu. Powinno być przeprowadzone jako zadanie domowe. Po jego wykonaniu w trakcie kolejnej lekcji nauczyciel poświęca ok. 10–15 min na debatę.

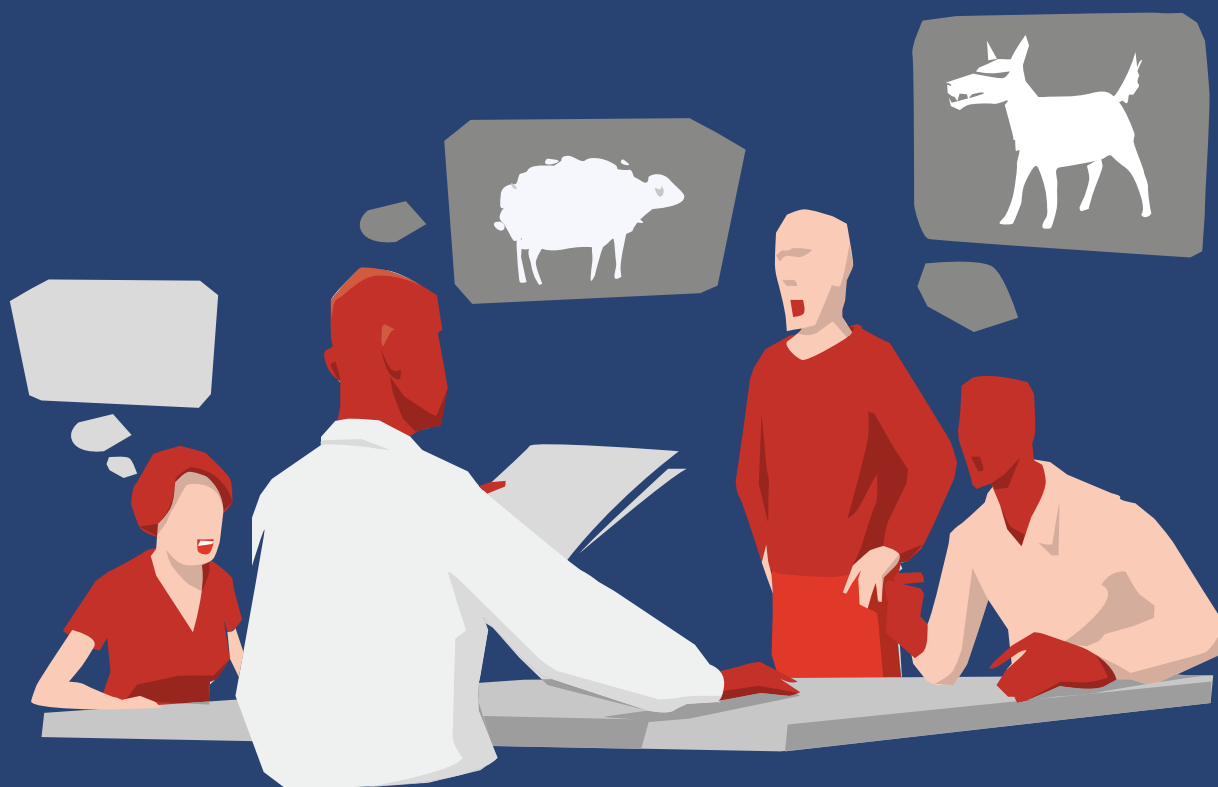
CZĘŚĆ DRUGA

– PROJEKTY EDUKACYJNE





być przedsiębiorczym



PROJEKT 1. FUNDUSZE UNIJNE DLA PRZEDSIĘBIORCZYCH

dr inż. Dorota Kwiatkowska-Ciotucha

ADRESACI

Projekt skierowany jest do uczniów wszystkich typów szkół ponadgimnazjalnych, tj. liceów ogólnokształcących, liceów profilowanych, techników i zasadniczych szkół zawodowych, będących w trakcie nauki podstaw przedsiębiorczości. Uczniowie pracują w grupach 4–5-osobowych pod nadzorem nauczyciela. Projekt adresowany jest przede wszystkim do tych uczniów, którzy zamierzają założyć własną działalność gospodarczą.

OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA PROJEKTU

Wejście Polski do Unii Europejskiej dało możliwość pełnego korzystania ze środków funduszy unijnych, w tym przede wszystkim funduszy strukturalnych oraz europejskich programów edukacyjnych. Środki te w dużej mierze przeznaczone są na finansowanie zakładania oraz rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, lepsze przygotowanie młodzieży do wejścia na rynek pracy, promowanie działań proprzedsiębiorczych oraz aktywności w zakresie inwestowania w siebie i podnoszenia kompetencji przez całe życie. Dobra orientacja w zakresie możliwości pozyskania zewnętrznych środków na założenie czy prowadzenie własnej firmy i/lub inwestowanie we własny rozwój zawodowy daje możliwość pełnego wykorzystania szans skutecznego wejścia na rynek pracy.

Wdrażanie funduszy unijnych we wszystkich krajach członkowskich realizowane jest w ramach kilkuletnich działań ramowych, nazywanych okresami programowania. Lata 2004–2006 nazywamy pierwszym okresem programowania. Obecny drugi okres programowania obejmuje lata 2007–2013.

W ramach funduszy strukturalnych wyróżniamy Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego (EFRR) oraz Europejski Fundusz Społeczny (EFS). Środki w ramach EFRR przeznaczane są na inwestycje twarde, tj. budowę dróg, oczyszczalni ścieków, rozwój infrastruktury technicznej, dofinansowanie działalności przedsiębiorstw (w tym przede wszystkim sektora małych i średnich przedsiębiorstw). Środki z EFS przeznaczone są na tzw. inwestycje miękkie, czyli podnoszenie kompetencji i kwalifikacji osób pracujących, uczących się oraz aktywne formy walki z bezrobociem. Jedną z podstawowych idei EFS jest kształtowanie w społeczeństwie postaw przedsiębiorczych, pomoc w zakładaniu i prowadzeniu własnej firmy osobom w różnym wieku i z różnym wykształceniem. Ten rodzaj aktywności adresowany jest przede wszystkim do kobiet (w ramach realizacji promowanej w Europejskiej Strategii Zatrudnienia idei przedsiębiorczości kobiet).

Do funduszy unijnych zalicza się również europejskie fundusze edukacyjne, które w obecnym okresie programowania realizowane są w ramach jednego programu **Uczenia się przez**

.....

całe życie. Programy edukacyjne umożliwiają zdobycie międzynarodowego doświadczenia zawodowego, pozwalają na zdobycie kompetencji i kwalifikacji honorowanych w krajach unijnych. Głównymi adresatami pomocy w ramach tych programów są uczniowie szkół zawodowych oraz młodzi pracownicy (zwłaszcza z sektora małych i średnich przedsiębiorstw).

Projekt umożliwi zdobycie uczniom podstawowej wiedzy w zakresie możliwości pozyskania środków zewnętrznych na rozwój i systemu wdrażania funduszy unijnych w Polsce. Zależnie od zainteresowań, uczniowie po zapoznaniu się z ogólną charakterystyką funduszy unijnych, mogą skupić się na jednym z trzech tematów: działań proprzedsiębiorczych w ramach EFRR, EFS lub w ramach programu **Uczenia się przez całe życie**. Czas realizacji projektu wynosi od 10 do 12 tygodni.

CELE PODSTAWOWE

Projekt w sposób bezpośredni nawiązuje do opracowanego w ramach projektu **Być przedsiębiorczym – nauka przez działanie**. Innowacyjny program nauczania przedsiębiorczości w szkołach ponadgimnazjalnych programu przedmiotu podstaw przedsiębiorczości. W szczególności odnosi się do następującej tematyki zajęć:

- **Sylwetka przedsiębiorcy** – w zakresie zagadnień związanych z planowaniem własnych działań i inwestowaniem w siebie. Projekt pozwala na zdobycie wiedzy w zakresie aktualnych i przyszłych możliwości uzyskania zewnętrznego wsparcia na podniesienie własnych kwalifikacji i kompetencji. Kształtuje umiejętność rozpoznawania i realizowania własnych potrzeb edukacyjnych.
- **Przedsiębiorca w gospodarce rynkowej** – w zakresie zagadnień związanych z własną działalnością gospodarczą, tworzeniem biznesplanu i projektu przedsiębiorstwa. Projekt umożliwia zapoznanie się z funkcjonującymi formami wsparcia dla przedsiębiorców i warunkami ich pozyskania.
- **Rynek pracy** – w zakresie zagadnień związanych z mobilnością na rynku pracy. Projekt

zapewnia aktualną orientację w zakresie sytuacji na rynku pracy, w tym poszukiwanych przez pracodawców kompetencji, możliwych form zdobycia dodatkowych umiejętności, mobilności w zakresie zdobycia międzynarodowego doświadczenia zawodowego.

CELE DODATKOWE

W ramach realizacji projektu uczniowie będą mogli rozwijać i doskonalić:

- **Umiejętność wyszukiwania, selekcjonowania i krytycznej analizy informacji.** System wdrażania funduszy unijnych ma bardzo rozbudowany charakter. Istnieje bardzo dużo różnych źródeł informacji, niejednokrotnie zawierających nieprawdziwe lub nieaktualne dane. Z drugiej strony, liczne zmiany w dokumentach programowych i obowiązujących wytycznych wprowadzają szum informacyjny. Wszystko to wymaga właściwej oceny i selekcji pozyskiwanego materiału. Dodatkowo uczniowie rozwiną umiejętność tworzenia raportów.
- **Umiejętność rozpoznawania i realizowania własnych potrzeb edukacyjnych.** Na podstawie informacji na temat dostępnych lub poszukiwanych szkoleń albo możliwości zdobycia dodatkowych umiejętności czy kwalifikacji osoby uczestniczące w projekcie będą mogły mieć lepszy pogląd na to, co jest aktualnie wysoko cenione przez pracodawców lub jaka wiedza czy umiejętności są szczególnie ważne z punktu widzenia założenia i prowadzenia własnej firmy.
- **Umiejętność sprawnego posługiwania się nowoczesnymi technologiami informacyjno-komunikacyjnymi.** Rozległość systemu wdrażania funduszy unijnych, ogrom źródeł informacji i dokumentów wymaga dobrej znajomości nowoczesnych technologii i sprawnego posługiwania się nimi. Konieczność szukania informacji na licznych stronach internetowych, czasem również na stronach anglojęzycznych (np. w przypadku oficjalnych stron Komisji Europejskiej odnoszących się do programu **Uczenia się przez całe życie**).

- **Umiejętność pracy zespołowej.** Projekt ma charakter zespołowy, a właściwy podział obowiązków i komunikacja pozwolą na zebranie i właściwe przetworzenie niezbędnego materiału. W zależności od zainteresowania i potrzeb, w zespołach można pracować nad stworzeniem koncepcji i opracowaniem przykładowego wniosku o dofinansowanie. W tym ostatnim przypadku szczególnie cenne jest kształtowanie umiejętności opisu planowanego przedsięwzięcia we wskazanych ramach objętościowych (ograniczenia liczby znaków we wnioskach aplikacyjnych są jedną z poważniejszych przeszkód bardzo utrudniających, zwłaszcza osobom początkującym, prawidłowe napisanie projektu).

SZCZEGÓŁOWY OPIS DZIAŁAŃ

Projekt zakłada realizację w czterech powiązanych logicznie i chronologicznie etapach. W nawiasach wskazano czas zalecany na wykonanie poszczególnych etapów. Jest to jedynie propozycja – określenie ram czasowych realizacji projektu zależy od nauczyciela i zainteresowania uczniów poruszaną problematyką.

ETAP 1.

OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA FUNDUSZY EUROPEJSKICH 2 TYGODNIE

Pierwszy etap ma charakter wprowadzający. Jego głównym celem jest przybliżenie uczniom zagadnień związanych z funduszami europejskimi w praktyce. Na pierwszym spotkaniu wskazane byłoby, aby nauczyciel w formie wprowadzenia przedstawił podział funduszy unijnych na fundusze strukturalne, w tym Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego (EFRR) i Europejski Fundusz Społeczny (EFS), oraz programy edukacyjne. Krótka charakterystyka poszczególnych funduszy powinna pozwolić uczestnikom na zapoznanie się z ogólnymi celami działalności oraz obszarami aktywności i grupami docelowymi. W dalszej kolejności po-

szczególne zespoły projektowe (grupy 4–5-osobowe) decydują, którym z trzech przedstawionych zagadnień chciałaby się zająć w pierwszej kolejności.

Pierwszym zadaniem dla poszczególnych zespołów projektowych powinno być przygotowanie pogłębionej charakterystyki wybranego obszaru, z uwzględnieniem takich elementów, jak: zakres działalności, cele główne i szczegółowe, grupy docelowe, wysokość dostępnych środków, wysokość dofinansowania (przede wszystkim czy są to działania w całości finansowane, czy też wymagają współfinansowania ze strony grup docelowych). Poszczególne zespoły projektowe formułują raporty o objętości ok. 1–2 stron i prezentują je na kolejnym spotkaniu.

ETAP 2.

SYSTEM WDRAŻANIA FUNDUSZY EUROPEJSKICH W POLSCE 3 TYGODNIE

Celem etapu jest przybliżenie uczniom systemu wdrażania funduszy europejskich w Polsce. Poszczególne zespoły projektowe pracują w obszarze funduszu/programu wybranego w pierwszym etapie. W wyniku realizacji etapu uczestnicy projektu powinni posiadać podstawową wiedzę na temat instytucji zaangażowanych we wdrażanie funduszy strukturalnych (w tym instytucja zarządzająca, instytucje pośredniczące, instytucje pośredniczące drugiego stopnia, regionalne ośrodki wspomagające potencjalnych zainteresowanych, aplikowanie o środki) oraz programów edukacyjnych (w tym narodowe agencje programu).

W przypadku funduszy strukturalnych:

- w zakresie Europejskiego Funduszu Społecznego uczniowie powinni wiedzieć, w ramach jakiego programu można aplikować o środki z EFS w obecnym okresie programowania, wiedzieć, jakie instytucje zajmują się wdrażaniem tego programu w regionie, znać ich strony internetowe, znać ogólne zasady aplikowania o środki, wiedzieć, jak i gdzie zdobyć niezbędne informacje na temat możliwości

.....

aplikowania, terminów i typów ogłaszanych konkursów, sposobu aplikowania (np. formularz elektroniczny, potrzebne dokumenty papierowe), niezbędne załączniki;

- w zakresie Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego uczniowie powinni wiedzieć, w ramach jakich programów można aplikować o środki z EFRR w obecnym okresie programowania, wiedzieć, jakie instytucje zajmują się wdrażaniem funduszu w regionie oraz na poziomie kraju, znać ich strony internetowe, znać ogólne zasady aplikowania o środki, wiedzieć, jak i gdzie zdobyć niezbędne informacje na temat możliwości aplikowania, terminów i typów ogłaszanych konkursów, sposobu aplikowania (np. formularz elektroniczny, potrzebne dokumenty papierowe), niezbędne załączniki.

W przypadku programu edukacyjnego uczniowie powinni wiedzieć, w ramach jakich programów można aplikować o środki w obecnym okresie programowania, jaka instytucja zajmuje się wdrażaniem tego programu na poziomie kraju, jak wygląda system aplikowania o środki, sposób aplikowania (np. formularz elektroniczny, potrzebne dokumenty papierowe), niezbędne załączniki, jak wygląda organizacja programu na poziomie Komisji Europejskiej.

Poszczególne zespoły projektowe formułują raporty o objętości ok. 2–3 stron i prezentują je na spotkaniu ogólnoklasowym. W pracy należy wykorzystać przede wszystkim strony internetowe instytucji zaangażowanych we wdrażanie funduszy unijnych w Polsce.

ETAP 3.

CO NAS CZEKA NA ETAPIE REALIZACJI PROJEKTU, CZYLI DOBRE I ZŁE PRAKTYKI 3 TYGODNIE

Celem etapu jest przybliżenie uczniom informacji na temat realizacji wybranych projektów, finansowanych ze środków unijnych.

Poszczególne zespoły projektowe mogą pracować albo w obszarze funduszu/programu wybranego w pierwszym etapie, albo zdecydować się na zmianę zainteresowań (w tym przypadku powinny swoją decyzję uargumentować). W wyniku realizacji etapu uczestnicy projektu powinni posiadać podstawową wiedzę na temat realizacji projektów finansowanych ze środków zewnętrznych, źródeł sukcesów, potencjalnych zagrożeń dla prawidłowej realizacji projektów, potencjalnych źródeł pomocy w przypadku stwierdzonych nieprawidłowości i ryzyka nieuzyskania założonych w projekcie rezultatów, form współpracy z instytucjami zaangażowanymi we wdrażanie funduszy w Polsce.

Na tym etapie realizacji projektu wskazane byłoby kontaktowanie się uczniów z dwoma grupami osób:

- pracującymi w instytucjach zaangażowanych we wdrażanie poszczególnych programów w regionie lub na poziomie kraju;
- mającymi duże doświadczenie w aplikowaniu o środki oraz w realizacji projektów finansowanych z funduszy strukturalnych albo z programów edukacyjnych.

Wskazane byłoby przygotowanie przez poszczególne zespoły projektowe krótkiego wywiadu na temat źródeł sukcesów w aplikowaniu i w realizacji projektów, a także na temat potencjalnych zagrożeń prawidłowej realizacji projektów. Wywiad powinien być przeprowadzony wg przygotowanego wcześniej scenariusza w ustalonym miejscu i czasie.

Poszczególne zespoły projektowe formułują raporty o objętości ok. 2–3 stron, zawierające podsumowanie przeprowadzonych wywiadów, i prezentują je na spotkaniu ogólnoklasowym. W pracy należy wykorzystać strony internetowe instytucji zaangażowanych we wdrażanie funduszy unijnych w Polsce oraz informacje w prasie lokalnej i regionalnej na temat głównych problemów w realizacji projektu i/lub zawierające opis dobrych europejskich praktyk.

ETAP 4.

SPRÓBUJMY SAMI POWALCZYĆ O ŚRODKI ZEWNĘTRZNE, CZYLI PIERWSZE PRÓBY PISANIA WNIOŚKÓW O DOFINANSOWANIE 5 TYGODNI

To najważniejszy etap w realizacji projektu, który pozwala na wykorzystanie zdobytej wcześniej wiedzy w praktyce. Celem tego etapu jest przygotowanie wstępnej koncepcji wniosku o dofinansowanie w ramach wybranego przez poszczególne zespoły projektowe programu.

W ramach etapu zespoły projektowe powinny opracować ogólną koncepcję wniosku o dofinansowanie, zawierającą takie elementy, jak:

- 1) prezentacja celów projektu i uzasadnienie potrzeby realizacji projektu,
- 2) opis grupy docelowej,
- 3) planowane działania w projekcie,
- 4) oczekiwane rezultaty,
- 5) potencjalne zagrożenia prawidłowej realizacji projektu,
- 6) planowany sposób zarządzania w projekcie.

Na etapie konstruowania koncepcji projektu zespoły projektowe powinny kontaktować się z punktami informacyjnymi, zlokalizowanymi przy instytucjach zaangażowanych we wdrażanie poszczególnych programów i/lub np. regionalnymi ośrodkami EFS, znajdującymi się we wszystkich byłych miastach wojewódzkich w Polsce.

Poszczególne zespoły projektowe formułują raporty o objętości ok. 2–3 stron i prezentują je na spotkaniu ogólnoklasowym.

Na zakończenie projektu poszczególne zespoły projektowe przygotowują raport końcowy, zawierający syntetyczny opis aktywności podejmowanych na poszczególnych etapach realizacji projektu. Wzór raportu końcowego przedstawiono w załączniku 1.

ROLA NAUCZYCIELA W PROJEKCIE

Nauczyciel przedstawia ideę i założenia projektu, dobiera zespoły biorące udział, określa ramy czasowe i sposób komunikacji, wskazuje źródła informacji, wspomaga w realizacji poszczególnych etapów, monitoruje postępy uczestników i omawia efekty końcowe projektu.

Z uwagi na bardzo obszerny zakres potencjalnych form wsparcia realizowanych w ramach funduszy unijnych, zaleca się nauczycielom zwrócenie szczególnej uwagi na następujące obszary:

- W przypadku Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego:
 - » Regionalny Program Operacyjny dla województwa dolnośląskiego – **Priorytet 1. Wzrost konkurencyjności dolnośląskich przedsiębiorstw („Przedsiębiorstwa i Innowacyjność”)**.
 - » Program Operacyjny Innowacyjny Gospodarka – zakres wsparcia realizowany przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości.
- W przypadku Europejskiego Funduszu Społecznego – priorytet VI, działanie 6.2 **Wsparcie oraz promocja przedsiębiorczości i samozatrudnienia**. Możliwe typy projektów:
 - » wsparcie dla osób zamierzających rozpocząć działalność gospodarczą (w tym na założenie spółdzielni lub spółdzielni socjalnej) poprzez zastosowanie następujących instrumentów (jednego lub kilku):
 - doradztwo (indywidualne i grupowe) oraz szkolenia umożliwiające uzyskanie wiedzy i umiejętności potrzebnych do założenia i prowadzenia działalności gospodarczej,
 - przyznanie środków finansowych na rozwój przedsiębiorczości (w tym w formie spółdzielni lub spółdzielni socjalnej – o ile wszyscy udziałowcy są osobami, które rozpoczęły prowadzenie działalności w wyniku uczestnictwa w projekcie realizowanym w ramach przed-

- miotowego działania), do wysokości stanowiącej równowartość 40 tys. zł (lub 20 tys. na osobę w przypadku spółdzielni lub spółdzielni socjalnej),
- wsparcie pomostowe w okresie od 6 do 12 miesięcy od dnia zarejestrowania działalności gospodarczej, obejmujące m.in. doradztwo oraz pomoc w efektywnym wykorzystaniu dotacji (wyłącznie dla osób, które rozpoczęły działalność w ramach danego projektu),

- » promocja przedsiębiorczości i samozatrudnienia poprzez kampanie promocyjno-informacyjne,
- » upowszechnianie dobrych praktyk z zakresu rozwoju przedsiębiorczości.

W przypadku programu edukacyjnego **Uczenie się przez całe życie** – zakres działań realizowanych w ramach programu Leonardo da Vinci (szczególnie polecane w przypadku szkół zorientowanych zawodowo: technika, zasadnicze szkoły zawodowe).

WZÓR RAPORTU KOŃCOWEGO

Raport końcowy z projektu edukacyjnego pt. „Fundusze unijne dla przedsiębiorczych”	
Dane podstawowe	
Członkowie zespołu	1) 2) 3) 4) 5)
Imię i nazwisko nauczyciela	
Adres szkoły	
Etap 1. Ogólna charakterystyka funduszy europejskich	
Fundusz/program	Zakres prac
	1) 2) 3)
Etap 2. System wdrażania funduszy europejskich w Polsce (2 tygodnie)	
Fundusz/program	Zakres prac
	1) 2) 3) 4) 5)

Etap 3. Co nas czeka na etapie realizacji projektu, czyli dobre i złe praktyki (3 tygodnie)	
Krótki opis podjętych działań	
Wykaz osób, które udzieliły informacji na temat możliwości aplikowania o środki lub realizacji projektów (w ramach etapu 3.)	
Osoby zaangażowane we wdrażanie danego programu (należy podać nazwę programu, instytucję, w której pracuje osoba, imię i nazwisko oraz zakres prac, którymi się zajmuje): 1. 2. Osoby mające doświadczenie w aplikowaniu o środki do realizacji projektów finansowanych z funduszy unijnych (należy podać nazwę programu, instytucję, w której pracuje osoba, imię i nazwisko oraz krótko opisać doświadczenie w realizacji projektów unijnych): 1. 2.	
Etap 4. Spróbujmy sami powalczyć o środki zewnętrzne, czyli pierwsze próby pisania wniosków o dofinansowanie (5 tygodni)	
Ogólna charakterystyka przygotowywanego wniosku o dofinansowanie Prezentacja celów projektu i uzasadnienie potrzeby realizacji projektu: Opis grupy docelowej: Planowane działania w projekcie: Oczekiwane rezultaty: Potencjalne zagrożenia prawidłowej realizacji projektu: Planowany sposób zarządzania w projekcie:	
Wykaz źródeł	
1.	
2.	
3.	

PROJEKT 2. POZNAJ KONKURENTÓW SWOJEGO BIZNESU

Ewa Stańczyk-Hugiet

ADRESACI

Projekt skierowany jest do uczniów wszystkich typów szkół ponadgimnazjalnych, tj. liceów ogólnokształcących, liceów profilowanych, techników i zasadniczych szkół zawodowych (ze szczególnym naciskiem na szkoły zawodowe), będących w trakcie nauki podstaw przedsiębiorczości. W projekcie biorą udział trzysobowe zespoły, pracujące pod nadzorem nauczyciela.

OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA PROJEKTU

Prowadzenie własnej działalności gospodarczej często uwarunkowane jest sytuacją konkurencyjną. Dzięki analizowaniu tego aspektu możliwe staje się ciągłe doskonalenie wiedzy w obszarze rynku i monitorowanie konkurencji. Kontakty z klientami i partnerami biznesowymi to jedna strona medalu, z drugiej strony ważne staje się poznanie innych uczestników rynku – konkurentów.

Projekt ma charakter badawczy, a jego główne zadania oscylują wokół:

- zbierania przez uczniów informacji dotyczących określonego zagadnienia,
- systematyzowania tych informacji,
- opracowywania danych,
- wysunięcia wniosków,
- prezentacji efektów.

Projekt zakłada realizację działań w terenie.

CELE PODSTAWOWE

Projekt nawiązuje w sposób bezpośredni do wymagań szczegółowych zawartych w podstawie programowej z 2008 r., tj. uczniów charakteryzuje:

- otoczenie, w którym działa przedsiębiorstwo,
- zachowania etyczne i nieetyczne w biznesie krajowym i międzynarodowym,
- czynniki wpływające na sukces i niepowodzenie przedsiębiorstwa.

CELE DODATKOWE

Dodatkowo w trakcie realizacji projektu uczniowie mogą rozwijać i doskonalić umiejętności, m.in.:

- nabywają umiejętność pracy w grupie, współdziałania, rozwiązywania konfliktów; wyrażania własnych opinii i słuchania opinii innych osób; komunikowania i innych umiejętności interpersonalnych;
- dokonują podziału pracy w grupie, tj. organizacji pracy: planowania, podziału zadań;
- nabywają umiejętność korzystania z różnych źródeł informacji; zbierania informacji, umiejętność analizy i oceny uzyskanych informacji, operowania informacją (dobór, selekcja, ocena);
- zyskują umiejętność podejmowania decyzji, poczucia odpowiedzialności, dostrzegania i formułowania problemów;

- pozyskują umiejętność oceniania i samo-kontroli, prezentowania własnej pracy, dyskutowania, sporządzania pisemnych opracowań, doboru oraz wykorzystania posiadanej i zdobywanej wiedzy potrzebnej do realizacji projektu.

SZCZEGÓŁOWY OPIS DZIAŁAŃ

Projekt składa się z pięciu etapów. Wszystkie etapy są obowiązkowe. Przy każdym etapie

podano sugerowany czas na wykonanie zadania, jednak ostateczna decyzja dotycząca określenia ram czasowych realizacji projektu zależy od nauczyciela. Warunki realizacji projektu:

- zespół realizujący projekt: 3–5 osób,
- czas realizacji projektu: 10 tygodni,
- dostęp uczniów do źródeł zewnętrznych, takich jak literatura, internet, katalog firm itp.

HARMONOGRAM REALIZACJI PROJEKTU

Etap	Nazwa etapu	Czas realizacji
1.	Wybór obszaru badań (branży)	1 tydzień
2.	Identyfikacja podmiotów w branży – ustalenie liczby konkurentów	2 tygodnie
3.	Charakterystyka konkurentów	4 tygodnie
4.	Ocena możliwości założenia i prowadzenia działalności w analizowanym otoczeniu konkurencyjnym	2 tygodnie
5.	Prezentacja rezultatów projektu	1 tydzień

.....

ETAP 1. WYBÓR OBSZARU BADAŃ [BRANŻY]

1 TYDZIEŃ

Na tym etapie uczniowie wybierają branżę, którą będą analizowali przez cały okres trwania projektu. Najlepiej, aby wybór ten był związany z profilem kształcenia (w przypadku szkół zawodowych np. warsztaty samochodowe, usługi fryzjerskie, mała gastronomia itp.)

Nauczyciel ukierunkowuje i uszczegóławia obszar badań (np. miasto, dzielnica, gmina).

Rola nauczyciela

Nauczyciel przedstawia założenia dotyczące realizowanego projektu. Następnie nadzoruje proces wybierania zespołów zadaniowych. W etapie 1. nauczyciel musi ukierunkować zespół i pomóc w trafnym wyborze obszaru do dalszej analizy. Ponadto powinien ustalić terminy oddania raportu i egzekwować ich dotrymanie.

Arkusz sprawozdawczy po etapie 1.

Dane podstawowe	
Imię i nazwisko nauczyciela	
Klasa	
Termin realizacji	
Dane członków zespołu	
Członek zespołu	
Członek zespołu	
Członek zespołu	
Zadanie do wykonania	
Określenie przedsięwzięcia:	
Uzasadnienie:	
Akceptacja raportu	
Data akceptacji:	Podpis nauczyciela:

ETAP 2.

IDENTYFIKACJA PODMIOTÓW W BRANŻY – USTALENIE LICZBY KONKURENTÓW

2 TYGODNIE

Po wybraniu przedsięwzięcia uczniowie jako zespół identyfikują podmioty – potencjalnych konkurentów. W zależności od zakresu geograficznego zadania powinni posługiwać się różnymi źródłami informacji. Efektem tego etapu prac nad projektem jest przygotowanie li-

sty przedsiębiorstw, które prowadzą działalność w wybranej branży, tj. wskazanie nazwy firm oraz ich lokalizacji.

Rola nauczyciela

W etapie 2. nauczyciel ukierunkowuje zespół i pomaga w realizacji wynikających z niego zadań. Przede wszystkim ukierunkowuje zespół na sposób zbierania informacji, tj. wskazuje źródła informacji. Służy także pomocą w sytuacjach problemowych. Ustala terminy przygotowania raportu i egzekwuje ich dotrzymanie.

Arkusz sprawozdawczy po etapie 2.

Dane podstawowe	
Imię i nazwisko nauczyciela	
Klasa	
Termin realizacji	
Dane członków zespołu	
Członek zespołu	
Członek zespołu	
Członek zespołu	
Wykaz podmiotów działających w danej branży	
Nazwa firmy	Lokalizacja
Akceptacja raportu	
Data akceptacji:	Podpis nauczyciela:

ETAP 3.

CHARAKTERYSTYKA KONKURENTÓW

4 TYGODNIE

Po sporządzeniu listy konkurentów zespół podejmuje próbę oceny ich potencjału. Dzięki temu uczniowie rozpoznają istotne atrybuty biznesu i porównują konkurentów przy wykorzystaniu wielu kryteriów. Przykładowe kryteria zostały podane w arkuszu sprawozdawczym, jednak zarówno nauczyciel, jak i uczniowie

mogą dodać do zaproponowanego wykazu swoje własne kryteria porównania.

Rola nauczyciela

Z uwagi na kluczowy charakter tego etapu, w realizowanym projekcie nauczyciel przedstawia uczniom możliwości i kryteria porównywania konkurentów. Ukierunkowuje uczniów na specyficzne cechy przedsiębiorstw wynikające z charakteru prowadzonej działalności. Ustala termin oddania raportu i egzekwuje jego dotrzymanie.

Arkusz sprawozdawczy po etapie 3.

Dane podstawowe						
Imię i nazwisko nauczyciela						
Klasa						
Termin realizacji						
Dane członków zespołu						
Członek zespołu						
Członek zespołu						
Członek zespołu						
Analiza konkurentów – arkusz zbiorczy						
Nazwa konkurenta	Liczba zatrudnionych	Poziom cen	Oferowane usługi (zakres)	Opinie klientów	Technologia	Kwalifikacje pracowników
Akceptacja raportu						
Data akceptacji:			Podpis nauczyciela:			

ETAP 4. OCENA MOŻLIWOŚCI ZAŁOŻENIA I PROWADZENIA DZIAŁALNOŚCI W ANALIZOWANYM OTOCZENIU KONKURENCYJNYM

2 TYGODNIE

Po przeprowadzeniu analizy konkurentów uczniowie podejmują decyzję dotyczącą możliwości uruchomienia własnej działalności w wybranej branży. Ważnym elementem tego

etapu jest uzasadnienie decyzji na podstawie wcześniej zebranych i ocenionych informacji.

Rola nauczyciela

Etap 4. to z założenia samodzielna praca zespołu. Uczniowie mają podjąć decyzję oraz ją uzasadnić. Nauczyciel występuje w roli eksperta i w razie konieczności konsultuje z uczniami ich punkt widzenia. Ustala termin oddania raportu i egzekwuje jego dotrzymanie.

Arkusz sprawozdawczy po etapie 4.

Dane podstawowe		
Imię i nazwisko nauczyciela		
Klasa		
Termin realizacji		
Dane członków zespołu		
Członek zespołu		
Członek zespołu		
Członek zespołu		
Wykaz podmiotów działających w danej branży		
Decyzja	Tak, warto zakładać biznes	Nie, nie warto
Argumenty za:		
Argumenty przeciw:		
Warunki, jakie należy spełnić, aby założyć firmę:		
Potencjalne zagrożenia:		
Akceptacja raportu		
Data akceptacji:	Podpis nauczyciela:	

ETAP 5. PREZENTACJA REZULTATÓW PROJEKTU

1 TYDZIEŃ

Uczniowie przygotowują prezentację multimedialną efektów projektu, którą przedstawiają na lekcji. Prezentacja powinna zawierać podstawowe wyniki przeprowadzonego badania, z rekomendacjami dotyczącymi możliwości prowadzenia własnej działalności w wybranej branży i nie powinna trwać dłużej niż 10 min.

Rola nauczyciela

Ocena rezultatów projektu pod kątem wiarygodności i rzetelności zebranych informacji oraz ocena umiejętności prezentowania efektów projektu.

PROJEKT 3. W KIERUNKU TOLERANCJI WIELOKULTUROWOŚCI

dr Sylwia Stańczyk

ADRESACI

Projekt skierowany jest do uczniów wszystkich typów szkół ponadgimnazjalnych, tj. liceów ogólnokształcących, liceów profilowanych, techników i zasadniczych szkół zawodowych, będących w trakcie nauki podstaw przedsiębiorczości. W projekcie biorą udział 2–3-osobowe zespoły, pracujące pod nadzorem nauczyciela.

Powiedz mi, a zapomnę, pokaż mi, a zapamiętam, pozwól mi zrobić, a zrozumiem.
[Konfucjusz]

OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA PROJEKTU

Wielokulturowość stała się faktem. Minęły czasy bezpiecznego hermetycznego funkcjonowania w jednolitym środowisku kulturowym. Stanęliśmy przed wyzwaniem radzenia sobie z różnorodnością w jedność. Otwieranie się granic, wzrost poziomu umiędzynarodowienia przedsiębiorstw i postępujące procesy globalizacji powodują naturalną obecność obcokrajowców w naszym środowisku kulturowym. I nie są to tylko turyści na dwutygodniowym urlopie, ale i eksperci (wysokiej klasy specjaliści, którzy opuścili ojczyznę, by pracować w naszym kraju), pracownicy jednostek dyplomatycznych, pracownicy kontraktowi, stali imigranci, studenci korzystający z programów wymiany międzynarodowej czy uczniowie szkół językowych, którym przyszło dłużej funkcjonować w nowym, często zupełnie ob-

cym otoczeniu, gdzie panują odmienne zwyczaje i zachowania. Doświadczeń związanych z szokiem kulturowym mogą również doznać misjonarze, żołnierze oraz pracownicy różnych organizacji i instytucji kulturalnych, mających siedzibę za granicą. Świadomość i tolerancja wielokulturowości stają się podstawą kształtowania przedsiębiorczych zachowań w biznesie i na co dzień.

Główna idea projektu to nauczanie przez działanie (**action learning**). Polega ona na realizacji zadań, których podstawą jest działanie, wykonywanie czegoś, a zatem takich, których cele są praktyczne. Nauczanie (i uczenie) przez działanie odbywa się poprzez indywidualne lub grupowe projekty, realizowane przez uczniów pod opieką prowadzącego zajęcia. Opracowane ćwiczenia mają na celu nie tylko przyswojenie wiedzy z zakresu wielokulturowości, lecz także rozwój twórczego myślenia oraz wzmocnienie poczucia własnej wartości. Umożliwiają łatwiejsze uczenie się, poprawiają możliwości zapamiętywania i rozumienia.

Projekt obejmuje 5 etapów, a łączny czas ich realizacji wynosi 9 tygodni.

CEL GŁÓWNY PROJEKTU

- Nabycie wiedzy z zakresu podstawowych problemów wielokulturowości oraz ukształtowanie postaw poszanowania i rozumienia odmiennych kultur, a także rozwijanie zainteresowań i umiejętności w tym zakresie.

CELE EDUKACYJNE PROJEKTU

– ODPOWIEDŹ NA PYTANIA:

- Czym spowodowane są różnice wartości cenionych w poszczególnych krajach?
- Na czym polega zjawisko szoku kulturowego i jak je niwelować?
- W jaki sposób pomóc obcokrajowcom w akulturacji?
- Jakie są podstawowe różnice w mowie ciała ludzi z różnych kultur?
- W jaki sposób zachowania, wartości i symbole kulturowe mogą wpływać na brak porozumienia?
- Jak się zachowywać w odmienniej kulturze? Jak się witać, ubierać, o czym rozmawiać?

CELE KSZTAŁCENIA

Celem kształcenia jest uzyskanie umiejętności:

- organizacji pracy własnej i automotywacji,
- samodzielnego i krytycznego korzystania z informacji pochodzących z różnych źródeł,
- zbierania i selekcjonowania informacji,
- formułowania własnych wniosków i opinii,
- analizowania problemów i generalizowania rozwiązań,
- pracy w zespole i podejmowania decyzji,
- tolerancji odmienności kulturowych w zakresie płci, wyznania, zwyczajów i zachowań.

ROLA UCZNIÓW

Do zadań uczniów w ramach realizacji projektu należą:

- korzystanie z różnych źródeł informacji,
- samodzielna organizacja pracy podczas realizacji zadań,
- przygotowanie się do realizacji zadań zgodnie z wymaganiami wstępnymi,
- wykazanie się kreatywnością rozwiązań,
- realizacja zadań i sporządzenie raportów częściowych w określonych terminach,
- sporządzenie raportu końcowego i zestawienie wniosków.

ROLA NAUCZYCIELI PROWADZĄCYCH

- WPROWADZENIE: przedstawienie idei i założeń projektu, dobór zespołów, określenie

ram czasowych i sposobów komunikacji (także częstotliwości spotkań), wskazanie możliwych źródeł informacji, zapoznanie z zadaniami dla uczniów.

- REALIZACJA KOLEJNYCH ETAPÓW: systematyczne zapoznajanie uczniów z ideą kolejnych etapów połączone z weryfikacją wyników etapu poprzedniego (monitoring postępów na podstawie raportów częściowych), pomoc w realizacji zadań, zachęcanie do samodzielnego, krytycznego myślenia i wnioskowania.
- ZAKOŃCZENIE: zebranie raportów końcowych i omówienie wyników projektu.

DOSTĘPNE ŹRÓDŁA INFORMACJI:

- literatura przedmiotu,
- zasoby internetowe,
- czasopisma fachowe,
- wywiady, rozmowy z obcokrajowcami i osobami, które mają doświadczenie w pracy za granicą,
- radio, telewizja,
- obserwacje uczestniczące.

LITERATURA

- Bartosik-Purgat M., *Otoczenie kulturowe w biznesie międzynarodowym*, PWE, Warszawa 2006.
- Bjerke B., *Kultura a style przywództwa*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2004.
- Gesteland R.R., *Różnice kulturowe a zachowania w biznesie*, PWN, Warszawa 2000. [Cross - Cultural Business behavior. Marketing, Negotiating and Managing Across Cultures, Copenhagen Business School Press, Handelshøjskolens Forlag 1996].
- Hampden-Turner Ch., Trompenaars F., *Siedem wymiarów kultury. Znaczenie różnic kulturowych w działalności gospodarczej*, Oficyna Wydawnicza, Kraków 2002.
- Deal T.E., Kennedy A.A., *Corporate Cultures: The Rites and Rituals of Corporate Life*, Perseus Publishing, Cambridge, Massachusetts 1982.

INSTRUKTAŻ REALIZACJI PROJEKTU:

Każdy etap realizacji projektu zawiera następujące elementy:

- 1) cele edukacyjne, czyli wykaz umiejętności ucznia, które powinny być wynikiem realizacji danego etapu,
- 2) wymagania wstępne, czyli wykaz umiejętności, które uczeń powinien mieć przed przystąpieniem do realizacji zadań,
- 3) zadania do realizacji,
- 4) raport cząstkowy (maksymalnie 2 strony), zawierający precyzyjny opis zrealizowanego zadania.

Realizację projektu kończy raport końcowy, będący zestawieniem raportów cząstkowych.

Na pierwszym spotkaniu nauczyciel:

- przedstawia ideę projektu, rolę uczniów, wskazuje możliwe źródła informacji,
- dobiera zespoły,
- określa nieprzekraczalne terminy realizacji zadań,
- określa sposoby komunikacji (w przypadku, gdyby uczeń oczekiwał pomocy),
- określa terminy spotkań cząstkowych (raporty cząstkowe mogą być dostarczane drogą nieformalną, spotkania formalne pozwalają jednak na porównywanie wyników zespołów i wyciągnięcie wniosków),
- zapoznaje uczniów z poszczególnymi etapami i oficjalnie rozpoczyna realizację projektu.

**Na słowo „my” patrzę zawsze z podejrzliwością.
Wszak nigdy nikt z nikim nie jest jednością.
Spod zgody pozorów niezgoda wyziera
i przepaść się między ludźmi otwiera.**

Albert Einstein

ETAPY PROJEKTU

Polska na tle innych kultur – identyfikacja wymiarów różnic kulturowych (1 tydzień).

Cel: wskazanie źródeł różnic kulturowych; rozbudzenie świadomości odmienności kulturowych.

Wymagania wstępne: odszukanie, czym są i z czym się wiążą: dystans władzy (mały/duży), tolerancja a brak tolerancji, niepewności, indywidualizm a kolektywizm, męskość a kobiecość jako wymiary odmienności kulturowych.

Zadanie 1.:

Zadanie polega na przeprowadzeniu analizy poziomu wartości kulturowych w wybranych kulturach. Analizę przeprowadź wg kryteriów zaproponowanych we wzorcu raportu 1. Poziom wartości kulturowych wpisuj hasłowo, wybierając jedną ze skrajnych wartości podanych w nawiasach. W przypadku trudności w określeniu poziomu wartości kulturowych można posłużyć się dodatkowymi kategoriami: „wysoki poziom...”, „średni poziom...”, „niski poziom...”. Spróbuj zaproponować też inne, własne

kryteria, które ukazałyby różnorodność kulturową oraz odmienne postrzeganie i podejście do tych samych spraw.

Raport 1.: wg załącznika (do 2 stron).

ZROZUMIEĆ OBCOKRAJOWCA – AKULTURACJA I PRZEŁAMYWANIE SZOKU KULTUROWEGO

2 TYGODNIE

Cel: zapoznanie ze zjawiskiem szoku kulturowego i sposobami radzenia sobie z nim (akulturacja); uświadomienie uczniom, że obcokrajowcy czują się obco w nowym środowisku i naszą rolą jest pomóc im w akulturacji.

Wymagania wstępne: zapoznanie się z istotą, fazami szoku kulturowego i sposobami radzenia sobie z nim.

Zadanie 2.:

Szok kulturowy to zjawisko nacechowane negatywnie, jest nieprzyjemnym przeżyciem dla osoby, która go doświadcza, i wynika z napotykanego przez nią trudności w nowej kulturze

(wiąże się z odczuwaniem takich emocji, jak: lęk, złość, smutek, bezradność, a czasem nawet z upokorzeniem i nienawiścią). W celu zrozumienia sytuacji obcokrajowca najlepiej jest porozmawiać z nim na ten temat i spytać go o objawy szoku kulturowego, a także propozycje ich niwelowania. W ten sposób dowiemy się nie tylko, co czuje obcokrajowiec, ale i co możemy zrobić z naszej strony, by mu pomóc w akulturacji. Zadanie polega na przeprowadzeniu ankiety wg załączonego schematu. Grupa docelowa to 3–5 obcokrajowców, którzy przebywają w Polsce co najmniej od miesiąca, a każdy jest innej narodowości. Respondentów należy poszukiwać wśród znajomych, na uczelniach wyższych, na rynku, na osiedlu, na ulicy. Wystarczy się rozejrzeć. Wyniki ankiet należy przedstawić w syntetycznej formie, zgodnie z wzorcem raportu 2. Pamiętaj – podczas wywiadu należy się przedstawić, podać cel badania i zapytać o zgodę na uczestnictwo w badaniu.

Raport 2.: wg załącznika (do 2 stron).

PRAWDA NIE ZAWSZE ODZYWIŚTA – SYMBOLE, ZWYCZAJE, ZACHOWANIA, KOMUNIKACJA

3 TYGODNIE

Cel: identyfikacja różnic, uświadomienie odmienności kulturowych, praktyczne zrozumienie powiedzenia: „Co kraj to obyczaj”.

Wymagania wstępne: zapoznanie się (w stopniu ogólnym) z różnicami kulturowymi w odniesieniu do symboliki (także symboliki religijnej), zwyczajów żywieniowych, zachowań podczas powitania, zwyczajów spędzania czasu wolnego, gestów dłoni.

Zadanie 3.:

Zadanie polega na przeprowadzeniu wywiadu z 3 obcokrajowcami różnych narodowości (przebywającymi w Polsce minimum 3 miesiące). Grupy docelowej należy poszukiwać w swoim otoczeniu – wśród znajomych, na uczelniach wyższych, na ulicy, mogą to być też zagraniczni właściciele czy pracownicy restauracji, sklepów, innych firm. Celem wywiadu jest zidentyfikowanie najbardziej zaskakujących w naszej kulturze zachowań, zwyczajów, gestów,

słów. Wywiad przeprowadź zgodnie z planem wywiadu (załącznik), z możliwością modyfikacji składni pytań wg własnego uznania. Wyniki porównawcze przedstaw w raporcie. Podczas przeprowadzania wywiadu wnikliwie obserwuj zachowania obcokrajowca (gesty rąk, kontakt wzrokowy, płynność posługiwania się językiem polskim, wyrażanie emocji), a spostrzeżenia ujmij w raporcie. Czy zachowania te są typowe w kulturze, którą reprezentuje obcokrajowiec? Koniecznie sprawdź.

Raport 3.: wg załącznika (do 2 stron).

„WSZĘDZIE DOBRZE, ALE W DOMU NAJLEPIEJ” – WPŁYW INNYCH KULTUR I ZMIANY W KULTURZE

2 TYGODNIE

Cel: identyfikacja zmian w kulturze polskiej, uświadomienie wartości kultury polskiej.

Wymagania wstępne: opcjonalnie – analiza zasobów internetowych w zakresie zmian kulturowych i ich konsekwencji oraz możliwości zdominowania kultur przez wzorce amerykańskie, japońskie.

Zadanie 4.:

Przeprowadź rozmowę z babcią, dziadkiem i innymi osobami, które mogą być autorytetami w zakresie obserwacji zmian pokoleniowych. Grupa docelowa powinna liczyć minimum 3 osoby. W rozmowie skoncentruj się na identyfikacji podstawowych zmian kulturowych w Polsce. Na podstawie zidentyfikowanych zmian dokonaj analizy porównawczej – „pomiędzy starym a nowym”. Analizę przeprowadź w formie tabeli, a różnice wpisz za pomocą wymownych haseł (np. kult piękna a kult ciała, pokolenie sztuki i literatury a pokolenie rapu i graffiti, kult idei a kult pieniądza itp.). Znajdź 15 różnic. Na podstawie sporządzonej analizy spróbuj odpowiedzieć na następujące pytania:

- Co wpływa na zmianę kultury Polski?
- Czy kultura naszego kraju ulega wpływom innych kultur? Jeśli tak, to jakich i w jakim zakresie?
- Czy zaobserwowane zmiany kulturowe idą we właściwym kierunku? Uzasadnij odpowiedź.

Raport 4.: wg załącznika (do 2 stron).

PODSUMOWANIE I WYCIĄGNIĘCIE WNIOSKÓW

1 TYDZIEŃ

Cel: utrwalenie świadomości odmienności kulturowych

Wymagania wstępne: zestawienie wyników poszczególnych etapów w raporcie końcowym

Zadanie 5.:

Zadanie końcowe to sporządzenie raportu końcowego wg wzorca i przedstawienie wniosków ogólnych z realizacji projektu. Wnioski powinny ujawnić, jaka wiedza została nabyta i jakie wartości zostały przyswojone w aspekcie wielokulturowości. Wnioski sformułuj, kończąc zdania zasugerowane w raporcie.

Raport końcowy: wg załącznika (do 2 stron).

Ankieta. Identyfikacja przejawów szoku kulturowego – akulturacja w Polsce

Metryczka:

Respondent pochodzi z kraju:	Przebywa w Polsce od:	Cel wizyty:	Wiek respondenta:
		szkoła/praca/rodzina	

Zaznaczyć właściwe znakiem „x”

Z jakimi skutkami wiązało się wejście do nowej kultury (na początku przyjazdu):

Bedding – czyli strach przed kontaktem fizycznym z rzeczami znajdującymi się wokół	
Rozczarowanie, złość, dezorientacja, frustracja w kontaktach z Polakami	
Problemy w pracy/w szkole	
Nieustająca krytyka nowego otoczenia i kultury	
Brak chęci do nauki miejscowego języka i poznania panujących zwyczajów	
Homesickness – czyli choroba domowa – przejawiająca się w tęsknocie za krajem	
Troska o uniknięcie skaleczenia, chorób, bólu	
Różnego rodzaju alergie	
Brak poczucia bezpieczeństwa	
Nieemożność rozwiązania prostych problemów	
Bóle głowy	
Napady płaczu	

Jakie różnice kulturowe przysporzyły Ci najczęściej kłopotów?	
Zwyczaje żywieniowe	
Religia	
Mowa ciała	
Język	
Wyrażanie emocji	
Stosunek do czasu	
Inne: (jakie?)	
Aby zniwelować szok kulturowy obcokrajowca, Polacy powinni być:	
Bardziej tolerancyjni wobec innych kultur	
Bardziej mili	
Bardziej pomocni	
Bardziej towarzyscy	
Bardziej otwarci na inne kultury	
Bardziej interesować się innymi kulturami	
Inne: (jakie?)	

Plan wywiadu. Identyfikacja odmienności kulturowych w mowie, zwyczajach, zachowaniach

Metryczka:

Respondent pochodzi z kraju:	Przebywa w Polsce od:	Cel wizyty:	Wiek respondenta:
		szkoła/praca/rodzina	

		Notatki:
Komunikacja werbalna – słowna:		
	Czy język polski stanowi dla Ciebie dużą barierę kulturową? Dlaczego? Od kiedy uczysz się tego języka?	
	Jakie polskie słowa były (są) dla Ciebie niezrozumiałe?(np. „hejka”, „pewka”)	
	Jakie słowa są dla Ciebie zupełnie nowe w rozumieniu ich znaczenia? (np. „kietbasa”)	

	Co uważasz za szczególnie problematyczne w komunikacji z Polakami?: niewyraźne wymawianie słów, brak/utrzymywanie kontaktu wzrokowego, niechęć do komunikacji z obcokrajowcem, dotykanie się podczas rozmowy, inne, jakie:	
Komunikacja niewerbalna – mowa ciała:		
	Co oznacza w Twojej kulturze gest podniesionego kciuka?	
	Co oznacza w Twojej kulturze gest pierścienia?	
	Co oznacza w Twojej kulturze gest victorii?	
	Czy pokazywanie ludzi lub przedmiotów palcem jest dopuszczalne i grzeczne w Twojej kulturze?	
	Czy są jakieś gesty rąk, które były dla Ciebie w Polsce zaskoczeniem?	
Zwyczaje żywieniowe, obchodzenie świąt i jubileuszy		
	Czy w Twoim kraju obchodzi się jakieś nietypowe święta, których nie ma w Polsce? Jakie?	
	Czy są jakieś szczególne rytuały, które odbiegają od zachowań w Polsce?	
	Co znajdzie się w menu tradycyjnego obiadu w Twoim kraju?	
	Czy ze względów religijnych nie możesz spożywać: wołowiny/wieprzowiny/alkoholu/inne (jakie?)	
Symbolika kolorów, zwierząt, kwiatów		
	Czy jest jakieś zwierzę, które symbolizuje w Twoim kraju pecha, nieszczęście (np. pies dla muzułmanina, sowa w Indiach)?	
	Czy w Twoim kraju wręcza się kwiaty z jakichś okazji? Jakie są to najczęściej kwiaty? Co symbolizują?	
	Z czym kojarzy Ci się kolor czerwony?	
	Czy liczba „4” jest w Twoim kraju liczbą szczęśliwą?	
	Co symbolizuje liczba „13”?	

Witanie się, ubranie, tematy tabu		
	Czy w Twoim kraju szybko przechodzi się na „ty”, czy raczej przestrzega się tytułów?	
	Czy podczas spotkań biznesowych ważne jest, by mieć ze sobą wizytówkę, czy nie przywiązuje się do tego wagi? Czy są jakieś zwyczaje dotyczące wręczania wizytówek? Którą ręką wręcza się wizytówkę?	
	Czy w Twoim kraju przywiązuje się dużą wagę do stroju biznesowego? Czy kobiety biznesu często noszą spodnie? Czy mężczyźni i kobiety mogą nosić bluzki/koszule z krótkim rękawem do pracy?	
	Czy dajecie sobie prezenty? Z jakich okazji? Jakie są to najczęściej prezenty? (kwiaty, porcelana, złoto...)	
	Czy są jakieś tematy, o których nie rozmawia się głośno w Twojej kulturze? (polityka, życie prywatne, życie seksualne itp.)	

Notatki własne z obserwacji zachowania podczas wywiadu (w porównaniu z typowymi zachowaniami rodaków)	
Gestykulacja rąk	nadmierna/porównywalna/ograniczona
Kontakt wzrokowy	zbyt intensywny/porównywalna intensywność/ograniczony, unikanie kontaktu wzrokowego
Posługiwanie się językiem polskim	bardzo dobra znajomość/średnia/słaba
Wyrażanie emocji	większa otwartość, bliski dystans/podobny poziom/suche informacje, zamknięcie, daleki dystans
Inne odmienne zachowania	

Raport 1.

.....

.....

Raport 2.

.....

.....

Raport 3.

.....

.....

Raport 4.

.....

.....

PROJEKT 4.

FIRMA – DOBRY OBYWATEL [WOLONTARIAT PRACOWNICZY]

dr Ewa Głuszek

ADRESACI

Projekt skierowany jest do uczniów wszystkich typów szkół ponadgimnazjalnych, tj. liceów ogólnokształcących, liceów profilowanych, techników i zasadniczych szkół zawodowych, będących w trakcie nauki podstaw przedsiębiorczości. W projekcie biorą udział 3–5-osobowe zespoły, pracujące pod nadzorem nauczyciela.

OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA PROJEKTU

Współczesne przedsiębiorstwa, prowadząc swoją działalność, wywierają wpływ na otoczenie, w którym funkcjonują – środowisko naturalne, lokalną społeczność czy instytucje, z którymi współpracują. Bez względu na skalę działalności i jej rodzaj społeczeństwo oczekuje, że każdy podmiot gospodarczy będzie zachowywać się jak dobry obywatel, który funkcjonując w określonym środowisku społecznym i przyrodniczym, powinien temu środowisku oddawać co najmniej tyle, ile z niego czerpie w postaci różnego rodzaju zasileń. Oczekiwania te znajdują odzwierciedlenie w tzw. koncepcji społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw (pol. SOP, ang. *Corporate Social Responsibility*, czyli CSR).

Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstwa jest zaprzeczeniem słynnej tezy Miltona Friedmana, że „celem biznesu jest robienie biznesu”, cedującej zajmowanie się problemami społecznymi wyłącznie na barki państwa i or-

ganizacji społecznych. Idea SOP głosi, że odpowiedzialność biznesu wykracza znacznie dalej, niż tylko przynoszenie zysku właścicielom i rozciąga się na wszystkie działania i decyzje przedsiębiorstwa dotyczące jego interesariuszy (czyli pracowników, klientów, dostawców, partnerów biznesowych, konkurentów, społeczność lokalną itd.), mające na celu poprawę ich dobrobytu i ochronę środowiska naturalnego. Według Światowej Rady Biznesu na rzecz Zrównoważonego Rozwoju społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw „jest zobowiązaniem biznesu do przyczyniania się do zrównoważonego rozwoju gospodarczego poprzez pracę z zatrudnionymi i ich rodzinami, społecznością lokalną oraz społeczeństwem jako całością, w celu podnoszenia jakości ich życia”. Koncentruje się ona głównie na trzech obszarach, a mianowicie społeczności lokalnej, pracownikach oraz środowisku naturalnym.

Kiedyś działania z zakresu SOP ograniczały się do czystej filantropii, która miała wspierać te obszary życia społecznego, gdzie zawodziło wsparcie państwa i polegały głównie na „wypisaniu czeku”, obecnie działania takie są wbudowane w strategię przedsiębiorstwa. Ta nowa filantropia przedsiębiorstw charakteryzuje się długoterminowymi zobowiązaniami, które firma podejmuje wobec określonych społecznych zagadnień lub inicjatyw, wspieraniu ich (nie tyl-

ko poprzez dostarczanie środków finansowych) we współpracy z organizacjami pozarządowymi, ale w taki sposób, aby jednocześnie skuteczniej osiągać własne cele biznesowe. Motywem zaangażowania społecznego przedsiębiorstw nie jest więc czysty altruizm ich liderów (co zapewne byłoby przez wielu przyjmowane z dużym sceptycyzmem), lecz dostrzeżenie w tym możliwości realizacji wielu różnych korzyści, z ekonomicznymi włącznie. Naczelną zasadą nowoczesnego SOP stała się idea obustronnych korzyści – inicjatywy społeczne podejmowane przez przedsiębiorstwa mają przynosić korzyści zarówno społeczeństwu, jak i samej firmie. Można to porównać z korzyściami, jakie odnosi człowiek w wyniku regularnego wysiłku fizycznego – wygląda lepiej, czuje się lepiej, pracuje lepiej i żyje dłużej. Podobnie organizacja realizująca inicjatywy z zakresu odpowiedzialności społecznej – wygląda lepiej w oczach klientów, inwestorów, społeczeństwa i władz lokalnych (budując w ten sposób swój pozytywny wizerunek), realizują się i dowartościowują jej pracownicy, akcjonariusze i klienci, wzrasta wartość marek jej produktów oraz stabilność funkcjonowania dzięki przychylności otoczenia.

Wśród inicjatyw społecznych, które przedsiębiorstwa mogą podejmować, realizując politykę odpowiedzialności społecznej, ważne miejsce zajmuje **wolontariat pracowniczy**. Wolontariat pracowniczy to działanie polegające na podejmowaniu i wspieraniu przez firmę inicjatyw pracowników na rzecz społeczności lokalnej, instytucji publicznych (szpitali, domów dziecka, domów opieki, hospicjów) lub organizacji pozarządowych. Pracownicy – wolontariusze – świadczą różnego rodzaju prace na rzecz potrzebujących, wykorzystując do tego swoje umiejętności, zdolności, zainteresowania oraz pasję, a firma ich w tym wspiera.

Projekty, w których uczestniczą pracownicy firm, obejmują szeroki zakres ważnych spraw społecznych – od ochrony środowiska naturalnego, poprzez ochronę zdrowia i bezpieczeństwa obywateli, aż po wspomaganie społeczności lokalnej. Spektrum działań tylko

w tym ostatnim przypadku sięga więc od budownictwa dla bezdomnych, poprzez zbieranie artykułów spożywczych dla banków żywności, oczyszczanie parków, czytanie dzieciom (np. w szpitalach), prowadzenie zajęć w szkołach, opiekę nad osobami starszymi, do pomocy w darmowych jadłodajniach i znajdowania opiekunów bezdomnym psom i kotom.

Jak nietrudno sobie wyobrazić, tego rodzaju działania podejmowane dobrowolnie przez liczne nieraz grono pracowników przedsiębiorstwa są w stanie tworzyć bardzo silne i szczere więzi ze społecznością, w której funkcjonuje firma, budując jej dobrą reputację, ale również przyciągać i zatrzymywać usatysfakcjonowanych i dobrze zmotywowanych pracowników. Wolontariat środowiskowy wyróżnia spośród pozostałych inicjatyw społecznych zdolność do tworzenia prawdziwej wspólnoty między firmą a otoczeniem.

Siła wolontariatu pracowniczego polega na całkowicie dobrowolnym uczestniczeniu w działaniach na rzecz innych ludzi, a jego wartość tkwi właśnie w oddawaniu tego, co najcenniejsze dla przeciętnego człowieka – swojego wolnego czasu, talentu czy fizycznego wysiłku. Jeśli aktywność ta wypływa z wewnętrznego systemu wartości i na własne oczy można się przekonać o pozytywnych efektach podejmowanych inicjatyw, rodzi to autentyczny entuzjazm i pasję, a w rezultacie przynosi ogromne korzyści obu stronom.

Idea projektu polega na dokonaniu wstępnej analizy możliwości wdrożenia wolontariatu pracowniczego w wybranym przedsiębiorstwie lokalnym, celem przedstawienia i zainteresowania nim kierownictwa firmy. Udział w projekcie pozwala na rozwijanie wielu praktycznych umiejętności poprzez samodzielną analizę sytuacji, rozwiązywanie problemów i podejmowanie decyzji oraz planowanie działań składających się na dość złożony, ambitny projekt, mogący przynieść szereg korzyści firmie, a jednocześnie społecznie użytecznych. Projekt po-

.....

zwala uczniom dostrzec działalność podmiotu gospodarczego w szerszym kontekście społecznym i wpisuje się w prowadzoną od wielu lat dyskusję teoretyków i praktyków zarządzania, dotyczącą kwestii, czyim interesom powinno służyć przedsiębiorstwo. Czas realizacji projektu wynosi 10–12 tygodni.

CELE PODSTAWOWE

Projekt nawiązuje w sposób bezpośredni do wymagań szczegółowych, zawartych w podstawie programowej z 2008 r. Cele podstawowe dotyczą dostarczenia wiedzy z zakresu:

- etapów realizacji projektu i planowania działań zmierzających do jego realizacji,
- metod zbierania informacji od ludzi, czyli technik badań społecznych (wywiad),
- zasad pracy zespołowej,
- analizy sytuacji i doboru działań adekwatnych do uwarunkowań sytuacyjnych,
- analizy otoczenia przedsiębiorstwa pod kątem oczekiwań społecznych,
- motywowania pracowników.

CELE DODATKOWE

Dodatkowo w trakcie realizacji projektu uczniowie mogą rozwijać i doskonalić wiele umiejętności. Uczniowie m.in.:

- doskonałą umiejętność interpersonalne, tj. komunikacji i pracy w grupie,
- doskonałą umiejętność poszukiwania informacji, ich selekcji i prezentacji,
- rozwijają umiejętność analizowania danych pod kątem obranego celu,
- rozwijają zdolności do oceny różnych wariantów działań i podejmowania decyzji,
- nabywają praktyki w opracowywaniu zwięzłych raportów na zadany temat,
- rozwijają umiejętność rzeczowej rozmowy, przekonywania i argumentacji,
- rozwijają umiejętność planowania przedsięwzięć,
- rozwijają umiejętność redagowania tekstu,
- zdobywają doświadczenie w przygotowaniu i prowadzeniu wywiadu na podstawie kwestionariusza (zasady układania ankiety, odpowiednie formułowanie pytań itd.).

WARUNKI PRZEPROWADZENIA

- Zespół biorący udział w projekcie powinien liczyć 3–5 osób.
- Czas realizacji projektu to 10–12 tygodni.
- Dostęp uczniów do zewnętrznych źródeł informacji, tj. literatury i internetu.
- Nawiązanie współpracy z dowolną firmą lokalną.

SZCZEGÓŁOWY OPIS DZIAŁAŃ

Projekt składa się z sześciu powiązanych logicznie i chronologicznie etapów. Wszystkie etapy mają charakter obowiązkowy. W nawiasach podano sugerowany czas na wykonanie poszczególnych etapów, ale ostateczna decyzja dotycząca ram czasowych realizacji projektu należy do nauczyciela.

ETAP 1. ZAPOZNANIE SIĘ Z IDEĄ WOLONTARIATU PRACOWNICZEGO, OKRĘŚLENIE POTENCJALNYCH KORZYŚCI DLA FIRMY I DLA SPOŁECZEŃSTWA ORAZ POWOŁANIE ZESPOŁÓW

1 TYDZIEŃ

Pierwszy etap ma charakter wprowadzający. Jego głównym celem jest przybliżenie uczniom tematyki społecznej odpowiedzialności biznesu oraz w szczególności idei wolontariatu pracowniczego. Potrzebne informacje można znaleźć na stronach internetowych organizacji zajmujących się propagowaniem koncepcji SOP, np. Forum Odpowiedzialnego Biznesu czy Centrum Wolontariatu.

W etapie tym należy powołać 3–5-osobowe zespoły, które przygotowują informacje na temat koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu, różnych rodzajów inicjatyw społecznych podejmowanych przez firmy (np. marketing sprawy, marketing społeczny, filantropia biznesowa itd.), ze szczególnym uwzględnieniem wolontariatu pracowniczego. Następnie zespoły w trakcie dyskusji powinny zdefiniować obustronne korzyści, czyli te, które wynikają dla firmy wspierającej wolontariat, oraz te, które osiąga społeczność lokalna.

Do korzyści po stronie firmy można zaliczyć:

- podnoszenie kwalifikacji pracowników (zdobywanie nowych doświadczeń i kompetencji, umiejętności interpersonalnych itd.),
- podnoszenie motywacji pracowników wynikające z poczucia dumy z wykonywanej pracy i postawy swojej firmy,
- integrację pracowników z różnych działów firmy wokół wspólnego celu i wartości, które za nim stoją,
- podniesienie poczucia lojalności wobec pracodawcy, większą identyfikację z firmą, wynikającą z utożsamiania się z inicjatywą społeczną i wartościami, które firma uosabia,
- przyciąganie pracowników, zwłaszcza młodych i dobrze wykształconych, oczekujących od życia nie tylko satysfakcji zawodowej, lecz także dowartościowania i samorealizacji,
- większą satysfakcję pracowników z pracy (godzenie pracy zawodowej z samorealizacją, wzrost poczucia własnej wartości),
- budowanie wizerunku firmy odpowiedzialnej i zaangażowanej społecznie,
- wzmocnienie pozycji konkurencyjnej firmy (większe zaangażowanie i lojalność pracowników, dobre relacje z otoczeniem, pozytywny wizerunek wśród klientów itd.).

Etap ten jest bardzo ważny nie tylko z uwagi na prawidłowe przygotowanie dalszych działań w ramach projektu, lecz także ze względu na dostarczenie wykonawcom argumentów przemawiających za sensownością jego realizacji, niezmiernie ważnych w rozmowach z kierownictwem wybranego przedsiębiorstwa.

Etap 1. kończy się w momencie powołania zespołów, wybrania liderów, określenia zadań do wykonania oraz sporządzenia krótkiego raportu podsumowującego potencjalne korzyści dla firmy i społeczeństwa wynikające z wolontariatu pracowniczego (1–2 strony).

ETAP 2. WYSZUKANIE PRZEDSIĘBIORSTW ZAINTERESOWANYCH STWORZENIEM I WSPIERANIEM WOLONTARIATU PRACOWNICZEGO 2 TYGODNIE

Celem tego etapu jest znalezienie przedsiębiorstwa działającego w lokalnym otoczeniu i zatrudniającego co najmniej kilkudziesięciu (ponad 30) pracowników, które wyrazi zainteresowanie projektem dotyczącym możliwości wdrożenia wolontariatu pracowniczego. W rozmowach z kierownictwem firm należy podkreślić, że projekt obejmuje tylko tzw. analizę wstępną, czyli rozpoznanie sytuacji i zebranie informacji niezbędnych do dalszych etapów, którymi są szczegółowe zaplanowanie i wdrożenie wolontariatu, a których projekt już nie zawiera. Nawiązanie współpracy nie oznacza więc zgody przedsiębiorstwa na wdrożenie wolontariatu, a tylko na przedstawienie kierownictwu informacji zebranych w tzw. fazie analizy wstępnej.

Poszukiwania mogą mieć charakter otwarty lub zawężony, np. do wybranej przez nauczyciela branży. Na tym etapie warto wykorzystać ogólnodostępne źródła informacji, np. prasę lokalną, strony internetowe itd., ale również nieformalne kontakty członków swoich rodzin (przedsiębiorstwa, w których zatrudnieni są rodzice lub inni krewni). Po wybraniu firmy należy skontaktować się z wybraną osobą z kierownictwa wyższego szczebla i przedstawić propozycję nawiązania współpracy celem opracowania wstępnego planu wolontariatu pracowniczego. Ze strony przedsiębiorstwa oczekuje się wyrażenia zgody na współpracę (jednego z kierowników wyższego szczebla, np. szefa działu kadr) z zespołem projektowym, umożliwienie przeprowadzenia ankiety lub krótkiego wywiadu z kilkunastoma (kilkudziesięcioma – w zależności od wielkości zatrudnienia) pracownikami firmy i osobą z jej kierownictwa oraz ewentualnie konsultacji w sprawie wyboru celu wolontariatu i jego optymalnej formy.

.....

Efektem tego etapu jest raport z wykazem wyszukanych przez zespoły przedsiębiorstw (od których uzyskano wstępną zgodę na współpracę) wraz z krótkim (do 5 linijek tekstu) ich opisem, tj. określenie przedmiotu działalności, branży w jakiej działają, asortymentu, wielkości zatrudnienia itd. oraz wskazaniem firmy do dalszej współpracy (1 strona).

ETAP 3. OKREŚLENIE CELU WOLONTARIATU ORAZ JEGO OPTYMALNEJ FORMY 1 TYDZIEŃ

Etap ten ma dać przede wszystkim odpowiedź na pytania, co chcemy osiągnąć, wdrażając wolontariat w konkretnej firmie, czemu ma on służyć. Wyboru należy dokonać pomiędzy trzema potencjalnymi celami:

- budowanie dobrych relacji firmy ze społecznością lokalną (tworzenie dobrego wizerunku firmy),
- budowanie dobrych relacji między pracownikami firmy (integracja, motywacja),
- budowanie dobrych relacji między pracownikami a firmą (lojalność, identyfikacja).

Najlepiej byłoby podjąć decyzję w porozumieniu z osobą z kierownictwa przedsiębiorstwa. Jeśli będzie to niemożliwe, zespół musi zdecydować sam. Kolejną sprawą, którą należy rozstrzygnąć, jest analiza dostępnych opcji wolontariatu i wybór najlepiej pasującej do danego przedsiębiorstwa. Wymaga on pewnej wiedzy teoretycznej, dotyczącej możliwych form wolontariatu oraz informacji na temat firmy, gdyż projekt wdrożenia wolontariatu musi być „szyty na miarę” – dostosowany do charakteru działalności, celów przedsiębiorstwa (a zwłaszcza jego misji, czyli głównego celu opisującego powołanie i powód istnienia firmy) oraz cenionych w nim wartości.

Wolontariat pracowniczy może przyjąć różne formy, w zależności od możliwości organizacyjnych i finansowych przedsiębiorstwa oraz potrzeb lokalnej społeczności. Z reguły jest to:

- udział w ogólnokrajowych akcjach społeczno-charytatywnych (firma włącza się w akcje organizowane przez stowarzyszenia lub fun-

dacje, zachęcając pracowników do udziału w charakterze wolontariuszy),

- opracowywanie własnych programów społecznych (firma angażuje pracowników w realizację programu społecznego, którego jest inicjatorem, zapewniając im pełne wsparcie organizacyjne i finansowe),
- łączenie wolontariatu z wyjazdami integracyjnymi bądź szkoleniowymi (integracja pracowników poprzez wspólną, dobrowolną pracę na rzecz podmiotów lub osób potrzebujących),
- projekty przygotowywane przez pracowników (firma pomaga jedynie w ich realizacji),
- zbiórka pieniędzy lub darów od wolontariuszy (firma przeprowadza wśród swoich pracowników zbiórkę na rzecz potrzebujących).

Rodzaje prac, jakie mogą wykonywać wolontariusze, zależą od tego, co potrafią, na czym się znają i co chcą robić, ale również od tego, czym zajmuje się ich firma. Mogą to być:

- prace biurowe i organizacyjne (organizacja uroczystości, festynów, konkursów itd.),
- przekazywanie wiedzy i umiejętności podczas spotkań merytorycznych (porady prawne, podatkowe, nauka obsługi komputera itp.),
- wsparcie przy wykonywaniu prostych prac (zaoferowanie swoich „rąk do pracy” przy remontach, pracach porządkowych czy ogrodniczych),
- organizowanie wolnego czasu i wspieranie osób potrzebujących (spędzanie czasu z osobami niepełnosprawnymi, starszymi, dziećmi, pacjentami hospicjów itd.),
- opieka nad zwierzętami (np. praca w schroniskach dla psów).

Zanim podjęta zostanie decyzja o formie wolontariatu, można poszukać informacji, jak ideę tę realizują inne przedsiębiorstwa, warto bowiem skorzystać z ich doświadczenia, sprawdzonych metod czy tzw. dobrych praktyk. Aby znaleźć inspirację, można odwiedzić strony internetowe Centrum Wolontariatu, Forum Odpowiedzialnego Biznesu (ich coroczne raporty) czy Business in the Community.

Raport cząstkowy z etapu 3. obejmuje: określenie celu, jakiemu ma służyć wolontariat, wraz z uzasadnieniem wyboru oraz wskazanie najbardziej pożądanej jego formy (1 strona).

ETAP 4. **ZDEFINIOWANIE OCZEKIWAŃ PRACOWNIKÓW FIRMY** **3 TYGODNIE**

Jest to bardzo ważny, a jednocześnie najtrudniejszy etap realizacji projektu, decydujący w dużym stopniu o jego powodzeniu, czyli uzyskaniu poparcia pracowników, akceptacji ze strony kierownictwa firmy, a dalej możliwości wdrożenia. Programu wolontariatu pracowniczego nie można budować bez wsparcia pracowników, oni bowiem mają decydujący głos w sprawie tego, co chcieliby robić, w jaki sposób sensownie pomagać innym, wykorzystując swoje pasje i umiejętności. Rodzaj działań prowadzonych w ramach wolontariatu powinien wynikać z ich potrzeb i oczekiwań, poza tym powinni oni czuć się jego współautorami, odpowiedzialnymi za powodzenie programu.

W celu poznania opinii pracowników należy wykorzystać jedną z technik badań społecznych, np. ankietę lub wywiad. Należy w tym celu przygotować kwestionariusz, czyli listę pytań. Kwestionariusz nie może być zbyt długi, powinien zawierać ok. 10 pytań. Zawsze należy zaczynać od pytań ogólniejszych i łatwiejszych (np. dotyczących tego, czy ankietowany kiedykolwiek brał udział w pracach społecznych, czy chciałby zaangażować się w wolontariat pracowniczy itp.), a następnie przechodzić do pytań bardziej szczegółowych. Pytania powinny być sformułowane jasno i zrozumiale, należy pamiętać, by nie sugerowały one odpowiedzi i nie dotyczyły dwóch różnych spraw jednocześnie. Pytania mogą mieć charakter otwarty lub zamknięty. Na początku dobrze byłoby zapytać pracowników o ich zainteresowania, pasje, hobby, o to, co lubią robić w czasie wolnym. Najważniejsze informacje ma dać odpowiedź na pytanie o najbardziej preferowany rodzaj działań, jakie pracownicy mogliby wykonywać w ramach wolontariatu oraz ile czasu tygodniowo mogliby na to poświęcić. Ponieważ pracownicy mogą nie mieć doświadczenia w pracach społecznych, warto ułatwić im wybór rodzaju działań, wymieniając różne możliwości, np. prace biurowe (jeśli tak, to jakie?), przekazywanie wiedzy lub umiejętności

(z jakiej dziedziny?), pomoc w pracach fizycznych (jakimi umiejętnościami dysponują?), organizowanie wolnego czasu (czytanie, spacer?) itd. Należy ustalić z kierownictwem przedsięwzięcia, jak i kiedy oraz ilu pracownikom zostaną przekazane ankiety do wypełnienia, a także ile mają na to czasu. Ankiety powinny być anonimowe, a ich wypełnienie – dobrowolne. Badanie opinii można przeprowadzić również w formie wywiadu ustrukturyzowanego, czyli posługując się tym samym kwestionariuszem. Wybór należy do zespołu. Rozmawiając z pracownikami, należy zawsze podkreślać korzyści płynące z udziału w wolontariacie, np. wykorzystanie z pożytkiem ich talentów i umiejętności, dużą satysfakcję z pracy dla innych (zwłaszcza gdy można na własne oczy przekonać się o pozytywnych efektach), możliwość odreagowania stresu związanego z pracą zawodową, lepsze zrozumienie problemów społecznych, poznanie nowych ludzi, a nawet odnalezienie sensu życia.

Etap 4. kończy się raportem zawierającym: wzór ankiety, omówienie wyników ankiety oraz sformułowane wnioski.

ETAP 5. **BADANIE OCZEKIWAŃ SPOŁECZNYCH** **2 TYGODNIE**

Wolontariat pracowniczy ma sens wówczas, gdy trafia z pomocą do tych miejsc i ludzi, którzy najbardziej go potrzebują. Trafny wybór beneficjenta decyduje często o sukcesie całego programu, bo to właśnie odbiorcy sprawiają, że wolontariusze chcą im pomagać, spędzać z nimi czas i do nich wracać. Beneficjentami, czyli odbiorcami wsparcia, mogą być nie tylko ludzie (niepełnosprawni, starsi, dzieci), lecz także zwierzęta, środowisko naturalne czy zabytki.

W jaki sposób znaleźć beneficjenta? Wskazówek należy szukać w:

- rodzaju działalności firmy – po pierwsze, pracownicy firm dysponują unikalną wiedzą, którą mogą się podzielić z innymi, a po drugie – działalność firmy może być w jakiś sposób uciążliwa dla środowiska, więc war-

.....

to poszukać wśród tych grup społeczności lokalnej, które działalność przedsiębiorstwa najbardziej dotyka;

- wiedzy pracowników dotyczącej środowisk, w których mieszkają lub pracują – pracownicy jako członkowie lokalnych społeczności znają ich problemy i potrzeby, chętniej też angażują się w działania na rzecz „swoich” miejsc, a ich zaangażowanie przyjmuje często charakter długofalowy;
- wśród organizacji szukających pomocy, które można znaleźć na portalu www.ngo.pl, w bazie organizacji pozarządowych;
- wśród lokalnych instytucji publicznych, takich jak: przedszkola, szkoły, domy dziecka, domy opieki, hospicja, domy kultury, szpitale.

Istotnym kryterium wyboru beneficjenta – oprócz ważnych potrzeb społecznych – jest jego otwarta i pozytywna postawa wobec wolontariuszy, gdyż wolontariat to obszar, gdzie bardzo ważną rolę odgrywają relacje międzyludzkie. Nic tak nie demotywuje i nie zniechęca do pracy w wolontariacie jak sytuacja, gdy wolontariusze pracują na rzecz partnera, który nie docenia ich pracy lub, co gorsza, jest obojętnie albo wręcz negatywnie do nich nastawiony.

Raport z etapu 5. to lista (3–5) organizacji pozarządowych lub instytucji, które mogłyby

być potencjalnymi beneficjentami wolontariatu pracowniczego, realizowanego przez pracowników wybranej firmy oraz krótki opis działań (rodzaju prac), które mogłyby być świadczone w ramach wolontariatu.

ETAP 6.

PREZENTACJA I PODSUMOWANIE PRACY ZESPOŁU

1 TYDZIEŃ

Zespoły przygotowują prezentację dotyczącą przebiegu poszczególnych etapów prac nad analizą wstępną możliwości wdrożenia wolontariatu pracowniczego w wybranej firmie i podsumowują projekt. Prezentacja przed klasą nie powinna trwać dłużej niż 15 min.

ROLA NAUCZYCIELA W PROJEKCIE

Nauczyciel przedstawia ideę i założenia projektu, dobiera (wspólnie z uczniami) zespoły biorące w nim udział, pomaga zespołom w wyborze ich liderów, określa ramy czasowe i sposób komunikacji, wskazuje źródła informacji, wspomaga w realizacji poszczególnych etapów (zalecane są zwłaszcza konsultacje na etapie formułowania pytań do kwestionariusza), monitoruje postępy poszczególnych zespołów oraz omawia efekty końcowe projektu.

.....

.....

RAPORT Z REALIZACJI PROJEKTU „FIRMA – DOBRY OBYWATEL” ETAP 2.

Dane podstawowe	
Imię i nazwisko opiekuna	
Klasa	
Termin realizacji	
Dane członków zespołu	
Lider zespołu	
Członkowie zespołu	
Wykaz przedsiębiorstw wraz z ich opisem	
Przedsiębiorstwo I	
Opis przedsiębiorstwa	
Przedsiębiorstwo II	
Opis przedsiębiorstwa	
Przedsiębiorstwo III	
Opis przedsiębiorstwa	
Wybór przedsiębiorstwa do analizy możliwości wdrożenia wolontariatu	
Nazwa przedsiębiorstwa i uzasadnienie wyboru	

**RAPORT Z REALIZACJI PROJEKTU „FIRMA – DOBRY OBYWATEL”
ETAP 3.**

Dane podstawowe	
Imię i nazwisko opiekuna	
Klasa	
Termin realizacji	
Dane członków zespołu	
Lider zespołu	
Członkowie zespołu	
Opis przedsiębiorstwa	
Nazwa	
Opis przedsiębiorstwa	
Cele wolontariatu	
Optymalna forma wolontariatu	

.....

**RAPORT Z REALIZACJI PROJEKTU „FIRMA – DOBRY OBYWATEL”
ETAP 4.**

Dane podstawowe	
Imię i nazwisko opiekuna	
Klasa	
Termin realizacji	
Dane członków zespołu	
Lider zespołu	
Członkowie zespołu	
Wzór kwestionariusza	
Omówienie wyników ankiety	
Sformułowanie wniosków (preferowane rodzaje prac)	

**RAPORT Z REALIZACJI PROJEKTU „FIRMA – DOBRY OBYWATEL”
ETAP 5.**

Dane podstawowe	
Imię i nazwisko opiekuna	
Klasa	
Termin realizacji	
Dane członków zespołu	
Lider zespołu	
Członkowie zespołu	
Potencjalni beneficjenci wolontariatu pracowniczego	
Organizacje pozarządowe lub instytucje	Rodzaj działań (opis prac)

PROJEKT 5. WYNEGOCJUJ SWÓJ SUKCES

dr Arkadiusz Wierzbic

ADRESACI

Projekt skierowany jest do uczniów wszystkich typów szkół ponadgimnazjalnych, tj. liceów ogólnokształcących, liceów profilowanych, techników i zasadniczych szkół zawodowych, będących w trakcie nauki przedmiotu podstawy przedsiębiorczości lub przedmiotu ekonomia w praktyce. Projekt będzie realizowany przez zespoły uczniów, podzielone na co najmniej dwie 3–4-osobowe grupy, które reprezentować będą strony sytuacji negocjacyjnej.

OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA PROJEKTU

Negocjowanie to zajęcie, które dotyczy każdego człowieka żyjącego w społeczności. Większość ustaleń, jakich dokonujemy w codziennym życiu, nie jest kojarzona przez nas z negocjacjami i nie wymaga od nas większego wysiłku, ponieważ ich waga jest stosunkowo niewielka i nie wiążą się one z dużym ryzykiem w przypadku zaistnienia problemów. Przedsiębiorca jest jednak osobą, która musi zadbać, aby ustalenia z kontrahentami, pracownikami czy partnerami w interesach opierały się na czymś więcej niż tylko intuicja. Wiedza dotycząca komunikacji międzyludzkiej, a w szczególności wiedza odnosząca się do problematyki negocjacji, jest konieczna do osiągnięcia sukcesu w biznesie. Projekt pt. „Wynegocjuj swój sukces” to odbicie realnych działań, jakie są prowadzone w życiu każdej firmy. Konstrukcja etapów odzwierciedla prawidłową metodykę postępowania

na etapach przygotowania merytorycznego, przygotowania technicznego, przeprowadzenia i oceny negocjacji. Uczniowie zaangażowani w projekt będą odgrywać role negocjatorów, a tym samym, będą uczyć się poprzez swoje własne działanie.

CELE PODSTAWOWE

Projekt nawiązuje w sposób bezpośredni do wymagań szczegółowych, odnoszących się do przedmiotu podstawy przedsiębiorczości zawartych w podstawie programowej z 2008 r.

Podczas realizacji projektu uczniowie będą:

- wykorzystywać formy komunikacji werbalnej i niewerbalnej,
- podejmować decyzje i oceniać ich skutki,
- planować działania, określać mocne i słabe strony swojej pozycji negocjacyjnej,
- planować i realizować współpracę w ramach zespołu negocjacyjnego,
- oceniać zachowania negocjacyjne pod kątem standardów etycznych.

CELE DODATKOWE

Dodatkowo w trakcie realizacji projektu uczniowie mogą rozwijać i doskonalić umiejętności w zakresie:

- planowania działań,
- efektywnej współpracy w grupie,
- komunikacji interpersonalnej,

- identyfikacji mocnych i słabych stron w kontekście pozycji negocjacyjnej danego podmiotu,
- planowania założeń negocjacyjnych,
- planowania przebiegu negocjacji,
- prawidłowego zachowania w sytuacjach konfliktowych w obliczu stresu i presji czasowej,
- oceny osiągniętych wyników względem pierwotnych założeń,
- prezentacji wyników pracy w postaci raportów oraz prezentacji na forum.

WARUNKI PRZEPROWADZENIA

- Zespół mający wziąć udział w projekcie powinien składać się z co najmniej dwóch 3–4-osobowych grup uczniów. Skład osobowy grup nie może się zmieniać w trakcie trwania całego projektu.
- Czas realizacji projektu wynosi 12 tygodni.
- Dostęp uczniów do źródeł zewnętrznych, tj. literatury, internetu.
- Dostęp do kamery wideo lub dyktafonu.

SZCZEGÓŁOWY OPIS DZIAŁAŃ

Projekt składa się z pięciu etapów. Wszystkie etapy są obowiązkowe. Przy opisach poszczególnych etapów podano sugerowany czas na ich wykonanie, jednak jest to jedynie propozycja i określenie ram czasowych realizacji projektu zależy od nauczyciela.

ETAP 1. PRZEDSTAWIENIE ZAŁOŻEŃ PROJEKTU. ORGANIZACJA ZESPOŁU I WYBÓR SYTUACJI NEGOCJACYJNEJ

3 TYGODNIE

Nauczyciel przedstawia uczniom założenia całego projektu, ze szczególnym uwzględnieniem konieczności współpracy w ramach poszczególnych grup przez cały czas jego trwania. Cały zespół musi składać się z minimum dwóch 3–4-osobowych grup, przy czym każda z grup będzie reprezentować wybraną stronę negocjowanego kontraktu. Cały zespół wraz z nauczycielem wybiera tematykę opracowywa-

nego kontraktu negocjacyjnego. Przykładowe kontrakty to: transakcja kupna – sprzedaży samochodu, negocjacje dotyczące wynajęcia sali gimnastycznej na zajęcia pozalekcyjne, negocjacje związane z wyborem miejsca i programu wycieczki szkolnej, negocjacje dotyczące wynajęcia lokalu na studniówkę itp. Dobór tematu negocjacji powinien być uwarunkowany możliwością pozyskania informacji opisujących sytuację wszystkich zainteresowanych stron. Rolą nauczyciela jest podjęcie decyzji, czy wybrany temat negocjacji będzie możliwy do wykonania.

Wynikiem tego etapu jest raport, w którym grupy przedstawiają listę uczestników, wybierają temat negocjacji i określają, które 3–4-osobowe grupy będą wcielać się w role poszczególnych aktorów kontraktu negocjacyjnego. Raport podlega akceptacji przez nauczyciela. (maksymalnie 1 strona).

ETAP 2. OKREŚLENIE POZYCJI NEGOCJACYJNEJ 3 TYGODNIE

Każda grupa w ramach zespołu przygotowuje opis sytuacji negocjacyjnej z perspektywy aktora, w którego rolę się wciela. Opis ten zawiera charakterystykę ogólną podmiotu oraz szczegółowy opis pozycji negocjacyjnej. Uczniowie identyfikują silne i słabe strony reprezentowanego podmiotu, określają obszary, w których interesy grup zaangażowanych w proces negocjacji są zbieżne, i te, gdzie są one rozbieżne. Przygotowują również plan swoich negocjacji, a w szczególności określają poziom otwarcia negocjacji, poziom minimalny i planują strategię ustępstw. Wszystkie grupy w ramach zespołu projektowego w etapie tym pracują oddzielnie. Warunkiem koniecznym powodzenia projektu jest zachowanie poufności dotyczącej danych określających pozycję negocjacyjną wszystkich zaangażowanych stron.

Rolą nauczyciela jest uświadomienie uczniom konieczności zachowania poufności, a także dokładne zweryfikowanie przygotowanych w raportach informacji o pozycjach negocja-

.....

cyjnych zaangażowanych stron. W celu zapewnienia atrakcyjnego przebiegu symulacji negocjacji, w dalszym ciągu projektu konieczne jest zapewnienie, aby poziomy otwarcia negocjacji w kluczowych aspektach kontraktu znacząco od siebie odbiegały. Kolejnym elementem, na który trzeba zwrócić uwagę, jest zakres, w którym obie strony mogą dojść do porozumienia. Aby zapewnić atrakcyjność symulacji negocjacji, zakres ten powinien być stosunkowo wąski i jego granice powinny znacząco różnić się od poziomu otwarcia negocjacji przez każdą ze stron. Ważne jest również, żeby negocjacje prowadzić w odniesieniu do kilku wymiarów i nie ograniczać się jedynie do negocjowania ceny. Inne proponowane aspekty kontraktu to terminy realizacji, terminy płatności, podział płatności na części, parametry jakościowe dotyczące przedmiotu kontraktu itp.

ETAP 3. PRZYGOTOWANIE NEGOCJACJI 2 TYGODNIE

Każda grupa osobno przygotowuje się do przeprowadzenia negocjacji, tj. określa role członków zespołu negocjacyjnego, sposób komunikowania się i sposób podejmowania decyzji w czasie spotkania negocjacyjnego. Wszystkie planują również negocjacje pod względem technicznym, tj. określają sposób aranżacji miejsca negocjacji, miejsca poszczególnych członków grup negocjacyjnych, prawdopodobny scenariusz przeprowadzenia negocjacji oraz strategię i techniki negocjacyjne, których będą używać uczniowie jako negocjatorzy.

Rolą nauczyciela w niniejszym etapie jest zatwierdzenie przygotowanych planów i wybór grupy, która będzie odgrywać rolę gospodarza w czasie symulacji negocjacji. Grupa ta otrzymuje dodatkowe zadanie przygotowania miejsca negocjacji.

Jeśli możliwe jest wykorzystanie kamery wideo w czasie symulacji, należy to przewidzieć i zaangażować jednego z uczniów spoza negocjujących grup do jej obsługi.

ETAP 4. SYMULACJA NEGOCJACJI

**CZAS NA PRZYGOTOWANIE: 1 TYDZIEŃ,
REALIZACJA: 1 SPOTKANIE
3–4-GODZINNE**

Etap symulacji negocjacji polega na przeprowadzeniu negocjacji przez grupy uczniów, którzy wcielają się w role stron kontraktu negocjacyjnego i dążą do osiągnięcia postawionych wcześniej celów. Grupa wytypowana w etapie poprzednim jako gospodarz negocjacji przygotowuje miejsce negocjacji. Nauczyciel pozwala uczniom samodzielnie negocjować, ale jednocześnie dba o prawidłowy przebieg negocjacji, także pod względem ram czasowych. Cały proces negocjacji powinien trwać co najmniej 1–1,5 godziny z przerwami na dyskusje w gronie poszczególnych zespołów negocjacyjnych i powinien zakończyć się podpisaniem dokumentu, zawierającego główne postanowienia dotyczące warunków porozumienia. W przypadku niezawarcia porozumienia dokument podsumowujący symulację powinien zawierać opis ostatnich propozycji negocjacyjnych wszystkich zaangażowanych w negocjacje stron.

Bardzo wartościowe jest wykorzystanie kamery wideo do nagrania przebiegu negocjacji w celu późniejszej oceny ich przebiegu. W przypadku braku możliwości wykorzystania kamery wideo rekomendowane jest zastosowanie dyktafonu lub sporządzenie dokładnych notatek z przebiegu negocjacji.

Raport kończący ten etap to opis wyniku negocjacji przedstawiony przez każdą ze stron.

ETAP 5. OCENA PRZEBIEGU I WYNIKU NEGOCJACJI

CZAS NA PRZYGOTOWANIE: 3 TYGODNIE

Na podstawie zapisu wideo lub zapisu na dyktafonie lub na podstawie notatek każda grupa przygotowuje podsumowanie procesu negocjacji. Opracowanie to powinno zawierać:

- ocenę procesu przygotowania do negocjacji (czy założenia były trafne, czy przygotowa-

ne zostały potrzebne informacje, które argumenty miały dużą, a które niewielką siłę oddziaływania na drugą stronę, jakich informacji brakowało w czasie negocjacji),

- ocenę przeprowadzenia negocjacji (czy zespół negocjacyjny funkcjonował prawidłowo, czy aranżacja miejsca i jego wykorzystanie w czasie negocjacji było prawidłowe, jaka jest ocena procesu komunikacji wewnątrz zespołu negocjacyjnego, jaka jest ocena sposobu komunikowania się z przedstawicielami drugiej strony),
- ocenę wyniku negocjacji (czy założone cele zostały zrealizowane, jakie były przyczyny ewentualnego nieosiągnięcia celów, czy druga strona w negocjacjach osiągnęła swoje cele, czy ostatecznie zawarte w trakcie symulacji porozumienie jest optymalne, w których elementach porozumienie mogło być lepsze).

Po złożeniu raportu nauczyciel organizuje spotkanie podsumowujące, podczas którego obie strony prezentują swoje założenia negocjacyjne, stopień ich realizacji oraz swoje uwagi co do sposobu negocjowania drugiej strony.

W przypadku nagrywania symulacji na wideo nauczyciel prezentuje uczniom najciekawsze fragmenty. Całość kończy się dyskusją podsumowującą wszystkie etapy projektu. Ostatni raport powinien być potraktowany jako raport końcowy, do którego dołączone zostają wszystkie poprzednie raporty cząstkowe.

LITERATURA

- Nęcki Z., *Negocjacje w biznesie*, Drukarnia Antykwa, Kraków 2000.
- Fisher R., Ury W., Patton B., *Dochodząc do TAK: negocjowanie bez poddawania się*, PWE, Warszawa 2004.
- Ury W., *Odchodząc od NIE: negocjowanie od konfrontacji do kooperacji*, PWE, Warszawa 2004.
- Kennedy G., *Negocjować można wszystko: jak za każdym razem dokonać udanej transakcji*, Wydawnictwo Studio Emka, Warszawa 1999.

.....

RAPORT Z REALIZACJI PROJEKTU „WYNEGOCJUJ SWÓJ SUKCES” ETAP 1.

Dane podstawowe	
Imię i nazwisko opiekuna	
Klasa	
Termin realizacji	
Dane zespołu	
Grupa 1. – rola w kontrakcie negocjacyjnym	
Lider zespołu	
Członek zespołu	
Członek zespołu	
Członek zespołu	
Krótką charakterystyką podmiotu, który jest reprezentowany przez grupę w kontrakcie negocjacyjnym	
Grupa 2. – rola w kontrakcie negocjacyjnym	
Lider zespołu	
Członek zespołu	
Członek zespołu	
Członek zespołu	
Krótką charakterystyką podmiotu, który jest reprezentowany przez grupę w kontrakcie negocjacyjnym	
Uwaga: jeśli w kontrakcie negocjacyjnym występują więcej niż dwie grupy, należy dodać odpowiednie pozycje do raportu.	
Akceptacja raportu	
Data akceptacji:	Podpis opiekuna:

**RAPORT Z REALIZACJI PROJEKTU „WYNEGOCJUJ SWÓJ SUKCES”
ETAP 2.**

Dane podstawowe	
Imię i nazwisko opiekuna	
Klasa	
Termin realizacji	
Grupa – rola w kontrakcie negocjacyjnym	
Lider zespołu	
Członek zespołu	
Członek zespołu	
Członek zespołu	
Charakterystyka ogólna reprezentowanego podmiotu	
Nasze atuty:	
Nasze słabości:	
Charakterystyka ogólna podmiotu, z którym będziemy negocjować	
Myślimy, że ich atuty to:	

.....

Myślimy, że ich słabości to:	
Opis oferty, którą otwo- rzymy negocjacje	
Opis poziomu minimum negocjacyjnego	
Opis planowanych ustępstw	
Akceptacja raportu	
Data akceptacji:	Podpis opiekuna:

.....

**RAPORT Z REALIZACJI PROJEKTU „WYNEGOCJUJ SWÓJ SUKCES”
ETAP 3.**

Dane podstawowe			
Imię i nazwisko opiekuna			
Klasa			
Termin realizacji			
Grupa – rola w kontrakcie negocjacyjnym			
Lider zespołu			
Członek zespołu			
Członek zespołu			
Członek zespołu			
Określenie ról w zespole negocjacyjnym		Imię i nazwisko	Rola w zespole negocjacyjnym
	lider zespołu		
	członek zespołu		
	członek zespołu		
	członek zespołu		
Opis miejsca negocjacji (położenie stołu względem ścian, drzwi, okien, usadowienie zespołów negocjacyjnych, oświetlenie itp.)			
Ustalenia dotyczące komunikowania się wewnątrz zespołu negocjacyjnego w czasie spotkania z drugą stroną			

.....

Ustalenia dotyczące podejmowania decyzji w czasie spotkania z drugą stroną	
Scenariusz negocjacji (strategia negocjacji, sposób powitania negocjatorów, kolejność tematów, określenie podejmowanych wątków przez poszczególnych członków zespołu negocjacyjnego, planowane techniki negocjacyjne, planowanie przerw w negocjacjach, przygotowanie pisemnych ustaleń, sposób zakończenia negocjacji)	
Akceptacja raportu	
Decyzja opiekuna:	Grupa – gospodarz w symulacji negocjacji Grupa – gość w symulacji negocjacji
Data akceptacji:	Podpis opiekuna:

.....

**RAPORT Z REALIZACJI PROJEKTU „WYNEGOCJUJ SWÓJ SUKCES”
ETAP 4.**

Dane podstawowe	
Imię i nazwisko opiekuna	
Klasa	
Termin realizacji	
Grupa – rola w kontrakcie negocjacyjnym	
Lider zespołu	
Członek zespołu	
Członek zespołu	
Członek zespołu	
Opis wyniku negocjacji	
Akceptacja raportu	
Data akceptacji:	Podpis opiekuna:

.....

RAPORT Z REALIZACJI PROJEKTU „WYNEGOCJUJ SWÓJ SUKCES”
ETAP 5. RAPORT KOŃCOWY

Dane podstawowe	
Imię i nazwisko opiekuna	
Klasa	
Termin realizacji	
Grupa – rola w kontrakcie negocjacyjnym	
Lider zespołu	
Członek zespołu	
Członek zespołu	
Członek zespołu	
Ocena procesu przygotowania do negocjacji	
Ocena sposobu przeprowadzenia negocjacji	
Ocena wyniku negocjacji	

Wykaz literatury źródłowej:	
Ocena realizacji projektu edukacyjnego „Wynegocjuj swój sukces”	
Spostrzeżenia uczniów dotyczące realizacji projektu: – Na jakie problemy natrafili? – Czy poszczególne działania wykonywali wspólnie, czy podzielili się pracą wewnątrz zespołu? – W jaki sposób ocenia sukces tego projektu?	
Akceptacja raportu	
Data akceptacji:	Podpis opiekuna:

PROJEKT 6. BADANIE MARKETINGOWE – WPROWADZAMY ZDROWĄ ŻYWNOSĆ DO SKLEPIKU

dr Katarzyna Olejczyk-Kita

ADRESACI

Adresatami projektu są uczniowie szkół ponadgimnazjalnych (liceów ogólnokształcących, liceów profilowanych, techników i zasadniczych szkół zawodowych), w których nauczany jest przedmiot podstawy przedsiębiorczości.

Projekt realizowany jest przez zespoły liczące 3–5 osób. Uczniowie pracują pod kierunkiem i nadzorem nauczyciela.

OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA PROJEKTU

Aby wyjść naprzeciw potrzebom klienta, należy je poznać. Można to robić na różne sposoby, ale najprostszym i relatywnie najlepszym jest zaplanowanie i przeprowadzenie badań rynku, a zwłaszcza badań ankietowych. Badania takie pomagają zrozumieć klienta, jego potrzeby, sposób myślenia. Dzięki takiej wiedzy można stworzyć lepszy produkt, lepiej zaspokajać potrzeby konsumenta. Takie działania przyczyniają się do wzrostu przychodów przedsiębiorstwa.

Projekt ma na celu zapoznanie uczniów z technikami badań rynku i analizy otrzymanych wyników. Uczy również interpretować dane i wyciągać z nich wnioski służące do poprawy działania przedsiębiorstwa.

Czas realizacji projektu to 12–14 tygodni.

CELE PODSTAWOWE

Projekt realizuje treści nauczania wyszczególnione w podstawie programowej z 2008 r. w zakresie:

- charakterystyki otoczenia, w którym działa przedsiębiorstwo,
- podejmowania racjonalnych decyzji na podstawie posiadanych informacji,
- wykorzystywania form komunikacji werbalnej i niewerbalnej,
- podejmowania decyzji i oceniania ich skutków pozytywnych, a także negatywnych,
- charakterystyki czynników wpływających na sukces i niepowodzenie przedsiębiorstwa;
- przedstawiania drogi, jaką dochodzi się własnych praw w roli członka zespołu,
- omawiania etapów realizacji projektu oraz planowania działań zmierzających do jego realizacji.

CELE DODATKOWE

Ponadto uczniowie w trakcie pracy nad projektem:

- rozwijają umiejętność kreatywnego myślenia (konieczność stworzenia ankiety),
- doskonalą umiejętność organizacji pracy i współpracy w grupie,

- nabywają doświadczenie w planowaniu i przygotowaniu badań ankietowych;
- zdobywają wiadomości i uczą się budowania poprawnej ankiety;
- uczą się asertywności oraz przełamują treść i skrępowanie (konieczność przeprowadzenia badania ankietowego),
- doskonałą umiejętność oceny i interpretacji danych (konieczność oceny wyników badania);
- rozwijają umiejętność tworzenia prezentacji multimedialnej i przedstawiania własnych pomysłów.

SZCZEGÓŁOWY OPIS DZIAŁAŃ

Projekt polega na zaplanowaniu badania ankietowego, mającego na celu sprawdzenie, czy uczniowie zaakceptują wprowadzenie zdrowej żywności w sklepiu szkolnym. Wymaga utworzenia ankiety, przeprowadzenia jej w szkole oraz przeanalizowania i zinterpretowania otrzymanych wyników.

Projekt składa się z 9 obowiązkowych etapów, które należy realizować w określonej kolejności.

Na realizację projektu przewidziano 12–14 tygodni, ale określenie ram czasowych realizacji projektu zależy od nauczyciela.

ETAP 1. ZAPLANOWANIE BADANIA 1 TYDZIEŃ

To etap wstępny. Nauczyciel informuje uczniów o celu projektu, analizuje poszczególne etapy i dzieli uczestników na grupy (3–5 osób). Należy również zaplanować działania konieczne do przeprowadzenia badań, stworzenia i przeprowadzenia ankiety oraz interpretacji danych. Dzięki temu etapowi uczniowie dowiedzą się, jak tworzone są badania ankietowe i jak się je prowadzi.

Raport z pierwszego etapu (załącznik nr 1) powinien zawierać:

- wyszczególnienie członków grupy wraz z określeniem ich zadań,
- harmonogram działań koniecznych do realizacji projektu (maksymalnie pół strony).

ETAP 2. KOGO I CO BĘDZIEMY BADAĆ? 1 TYDZIEŃ

Etap ten polega na szczegółowym scharakteryzowaniu osób, które będą poddane badaniu. Należy również ustalić, ilu uczniów jest w szkole i ilu z nich będzie przebadanych (ustalenie wielkości próby badawczej). Następnie należy ustalić, jakie produkty można określić mianem „zdrowa żywność” i jakie produkty mogłyby być oferowane w sklepiu szkolnym.

Raport z tego etapu (załącznik nr 1) powinien zawierać:

- wyszczególnienie: ilu jest uczniów w szkole i ile osób będzie liczyła próba badawcza;
- opisanie produktów, które mogłyby być oferowane w sklepiu

ETAP 3. PRZYGOTOWANIE ANKIETY 2 TYGODNIE

Realizacja etapu 3. polega na zaprojektowaniu ankiety. Należy pamiętać o specyficznym układzie i formalnych wymaganiach konstrukcji ankiet:

- pytanie powinno dotyczyć tylko jednej sprawy;
- pytania powinny dotyczyć faktów, które respondenci mogą sobie łatwo przypomnieć;
- pytania powinny być zrozumiałe i jasne dla każdego uczestnika badań; nie powinny zawierać niejasnych sformułowań i wieloznacznych zwrotów;
- pytania powinny być krótkie i nieskomplikowane;
- należy unikać pytań sugerujących odpowiedź;
- liczba odpowiedzi o pozytywnym i negatywnym zabarwieniu powinna być taka sama, należy pamiętać o odpowiedzi neutralnej;
- pytania powinny być zadawane w odpowiedniej kolejności z punktu widzenia psychologicznego: w układzie najbardziej odpowiadającym potrzebom respondenta i ułatwiającym mu udzielanie odpowiedzi;

- pierwsze pytanie powinno być łatwe i wzbu-
dzać zaufanie respondenta;
- pytania powinny być ułożone od najłatwiej-
szych do najtrudniejszych oraz od ogólnych
do szczegółowych;
- związek między pytaniami powinien wzma-
gać zainteresowanie respondenta.

Raport z tego etapu (załącznik nr 1) powi-
nien zawierać gotową ankietę wstępną.

ETAP 4. BADANIE PILOTAŻOWE 1 TYDZIEŃ

Etap 4. służy sprawdzeniu narzędzia badaw-
czego, jakim jest ankieta. Podczas jego realizacji
należy przeprowadzić badanie pilotażowe na
10–15 osobach, sprawdzając czy:

- pytania są właściwie rozumiane i zawierają
wszystkie potencjalne odpowiedzi,
- ankieta zawiera wszystkie pytania i wyczer-
puje temat badania.

Raport z tego etapu (załącznik nr 1) powi-
nien zawierać wnioski z przeprowadzonych
badań (maksymalnie pół strony) i propozycję
zmian pytań, które budziły wątpliwości.

ETAP 5. PRZYGOTOWANIE ANKIETY KOŃCOWEJ 1 TYDZIEŃ

Realizacja etapu 3. polega na poprawieniu
ankiety. Należy wprowadzić poprawki wynika-
jące z badania pilotażowego. Pod koniec eta-
pu należy powielić ankietę w liczbie określonej
przez wielkość próby, doliczając 10% (na ankietę
wypełnione błędnie).

Raport z tego etapu (załącznik nr 1) powi-
nien zawierać gotową ankietę końcową.

ETAP 6. ZAPLANOWANIE HARMONOGRAMU BADANIA 1 TYDZIEŃ

Etap 6. polega na szczegółowym zaplano-
waniu przebiegu badania. Jest niezwykle istot-
ny dla sprawnego przeprowadzenia całej pro-
cedury badawczej.

W raporcie (załącznik nr 1) należy wyszcze-
gólnić:

- poszczególne działania,
- daty ich wykonania,
- osoby odpowiedzialne.

ETAP 7. PRZEPROWADZENIE BADANIA ANKIETOWEGO 2–3 TYGODNIE

To etap decydujący o końcowym powodze-
niu. Należy przeprowadzić badania w zaplano-
wanym miejscu i czasie, w takiej liczbie, by uzy-
skać minimalną liczebność próby.

Raport powinien zawierać opis działań (mak-
symalnie pół strony).

ETAP 8. ANALIZA WYNIKÓW BADANIA I WYCIĄGANIE WNIOSKÓW 2–3 TYGODNIE

Etap 8. to analiza otrzymanych wyników.
Należy sprawdzić wszystkie ankietę i odrzucić
błędnie wypełnione kwestionariusze, następnie
zliczyć odpowiedzi i przeanalizować otrzymane
wyniki, na końcu zaś wysunąć wnioski z badań
i przedstawić produkty, które powinny znaleźć
się w sklepie szkolnym.

Raport (załącznik nr 1) powinien zawierać:

- końcową liczbę przeprowadzonych popraw-
nie ankiet (równą lub większą od minimalnej
liczebności próby),
- wyniki przeprowadzonych badań (liczby lub
wykresy);
- wnioski dotyczące wprowadzenia w sklepiku
szkolnym zdrowej żywności.

ETAP 9. PREZENTACJA BADANIA ANKIETOWEGO I JEGO WYNIKÓW OPCJONALNIE, 1 TYDZIEŃ

Etap 9. jest etapem fakultatywnym, ale za-
lecanym. Dzięki prezentacji działań poszczegól-
nych zespołów uczniowie mogą porównać swo-
je pomysły.

Raport końcowy (załącznik nr 1) to zestawienie wszystkich raportów cząstkowych.

ROLA NAUCZYCIELA W PROJEKCIE

Nauczyciel czuwa nad przebiegiem całego projektu. Do jego zadań należą pomoc uczniom

w stworzeniu zespołów, określenie ram czasowych i sposobu komunikacji. Nauczyciel powinien również pomagać uczniom merytorycznie, wskazywać źródła informacji oraz omówić z nimi końcowy raport i ocenić prezentację.

RAPORT Z REALIZACJI PROJEKTU „BADANIE MARKETINGOWE – WPROWADZAMY ZDROWĄ ŻYWNOSĆ DO SKLEPIKU”

Informacje wstępne		
Nazwa szkoły:		
Nauczyciel prowadzący:		
Członkowie zespołu:		
Nr	Imię i nazwisko	Rola w zespole
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		

Etap 1. Zaplanowanie badania		
Czas realizacji etapu	Od:	Do:
Temat ankiety		
Harmonogram działań (maksymalnie pół strony)		

.....

Etap 2. Kogo i co będziemy badać?		
Czas realizacji etapu	Od:	Do:
Próba badawcza:		
Liczba uczniów w szkole		
Liczebność próby badawczej		
Produkty proponowane do wprowadzenia w sklepiku szkolnym		

Etap 3. Przygotowanie ankiety		
Czas realizacji etapu	Od:	Do:
Przygotowane ankiety:		
Załącznik nr:		

Etap 4. Badanie pilotażowe		
Czas realizacji etapu	Od:	Do:
Wnioski z przeprowadzonych badań pilotażowych		
Zmiana pytań		
Pytanie nr		
Pytanie nr		
Pytanie nr		

Etap 5. Przygotowanie ankiety końcowej		
Czas realizacji etapu	Od:	Do:
Przygotowane ankiety:		
Załącznik nr:		

Etap 6. Zaplanowanie harmonogramu badania		
Czas realizacji etapu	Od:	Do:
Działanie	Data	Osoba odpowiedzialna

Etap 7. Przeprowadzenie badania ankietowego		
Czas realizacji etapu	Od:	Do:
Opis działań		

.....

Etap 8. Analiza wyników badania i wyciąganie wniosków		
--	--	--

Czas realizacji etapu	Od:	Do:
-----------------------	-----	-----

Końcowa liczba przeprowadzonych poprawnie ankiet:

Liczba:

Wyniki przeprowadzonych badań (liczby lub wykresy)
--

Wnioski

PROJEKT 7. KAMPANIA REKLAMOWA – ORGANIZUJEMY DYSKOTEKĘ TEMATYCZNĄ

dr Katarzyna Olejczyk-Kita

ADRESACI

Adresatami projektu są uczniowie szkół ponadgimnazjalnych (liceów ogólnokształcących, liceów profilowanych, techników i zasadniczych szkół zawodowych), w których nauczany jest przedmiot podstawy przedsiębiorczości.

Projekt realizowany jest przez zespoły liczące 3–5 osób. Uczniowie pracują pod kierunkiem i nadzorem nauczyciela.

OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA PROJEKTU

Reklama jest elementem codziennego życia. Otacza nas ze wszystkich stron. Powoduje, że kupujemy różne dobra i usługi, wywołuje potrzeby, a niekiedy nawet kreuje nowe. Przedsiębiorstwa wydają więc znaczne pieniądze na zaplanowanie i realizację różnych akcji reklamowych. Oczywiście ich skala, wykorzystane media i środki reklamowe zależą od wielkości firmy oraz jej możliwości finansowych. Organizowane są wielkie kampanie reklamowe z wykorzystaniem relatywnie drogich mediów (np. telewizji), których budżety wynoszą ponad milion złotych. Przygotowuje się również kampanie reklamowe bardzo tanie, których budżety wynoszą tysiąc złotych (lub mniej). Rozmach kampanii reklamowej, a co za tym idzie również koszty reklamy, zależą od zakresu działalności przedsiębiorstwa i obszaru, na

jakim kampania reklamowa ma być realizowana. By zrozumieć mechanizm działania reklamy i możliwości oddziaływania poprzez kampanię reklamową, powinno się taką kampanię zaprojektować, przeprowadzić i sprawdzić jej skuteczność. Projekt pozwoli uczniom rozwijać umiejętności twórczego działania poprzez naukę w działaniu i wykształcić zdolność współpracy w grupie poprzez konieczność wspólnego działania podczas pracy nad projektem.

Czas przewidziany na realizację projektu to 13–14 tygodni.

CELE PODSTAWOWE

Projekt realizuje treści nauczania wyszczególnione w podstawie programowej z 2008 r. w zakresie:

- odczytywania informacji zawartych w reklamach,
- wskazywania pozytywnych i negatywnych przykładów wpływu reklamy na konsumentów,
- charakterystyki ról społecznych i typowych dla nich zachowań,
- przedstawiania drogi, jaką dochodzi się własnych praw w roli członka zespołu,
- omawiania etapów realizacji projektu oraz planowania działań zmierzających do jego realizacji.

CELE DODATKOWE

Ponadto uczniowie w trakcie pracy nad projektem:

- doskonalą umiejętność kreatywnego myślenia (konieczność stworzenia własnych reklam),
- rozwijają umiejętność organizacji pracy i współpracy w grupie,
- zdobywają doświadczenie w planowaniu i przygotowaniu imprezy publicznej (uczniowie uczestniczą w planowaniu i organizacji dyskoteki tematycznej),
- uczą się asertywności i przełamują tremę oraz skrępowanie (konieczność przeprowadzenia kampanii reklamowej, np. rozdanie ulotek),
- doskonalą umiejętność oceny i interpretacji danych (konieczność oceny skuteczności akcji reklamowej),
- uczą się tworzenia prezentacji multimedialnej i przedstawiania własnych pomysłów.

SZCZEGÓŁOWY OPIS DZIAŁAŃ

Projekt polega na zaplanowaniu dyskoteki tematycznej w szkole, następnie należy zaprojektować kampanię reklamową imprezy, przeprowadzić akcję reklamową i sprawdzić jej skuteczność.

Projekt składa się z 9 obowiązkowych etapów, które należy realizować w określonej kolejności.

Na realizację projektu przewidziano 13–14 tygodni, ale określenie ram czasowych realizacji projektu zależy od nauczyciela.

ETAP 1. ZAPLANOWANIE IMPREZY I PRZYGOTOWANIE PLANÓW KAMPANII REKLAMOWEJ 2 TYGODNIE

To etap wstępny. Nauczyciel informuje uczniów o celu projektu, analizuje poszczególne etapy i dzieli uczestników na grupy (3–5 osób). Wspólnie z uczniami ustala, kiedy odbędzie się dyskoteka (proponowany termin to sobota za 10 tygodni) oraz jaki będzie temat zabawy (np. kosmos, podwodny świat, lata 70.). Temat imprezy powinien być tak ustalony, by uczestnicy mogli ubrać się w sposób do niego nawiązujący. Należy również nawiązać współpracę z sa-

morządem szkolnym i uzyskać zgodę dyrektora na zorganizowanie imprezy.

Dzięki temu etapowi uczniowie dowiedzą się, jak tworzone są kampanie reklamowe, czym jest reklama, i zaprojektują przedmiot kampanii reklamowej (dyskotekę tematyczną).

Raport z pierwszego etapu (załącznik nr 1) powinien zawierać:

- wyszczególnienie członków grupy wraz z określeniem ich zadań,
- określenie i krótki opis tematu dyskoteki (maksymalnie pół strony),
- harmonogram działań koniecznych do realizacji projektu (maksymalnie pół strony).

ETAP 2. PROJEKTOWANIE REKLAM 2 TYGODNIE

Etap ten polega na stworzeniu przez uczestników projektów reklam. Każda grupa powinna stworzyć po minimum 3 różne reklamy (np. plakat, ulotkę, stronę WWW, baner, e-mail, ogłoszenie w radiu). Nauczyciel powinien zwrócić uwagę na:

- różnorodność środków reklamy – reklamy powinny być inne (np. 2 różne plakaty to jeden środek reklamy),
- materiały użyte do projektu – należy zachęcić uczniów do stosowania różnych technik (rysowanie, kolaż, grafika komputerowa),
- należy zaprojektować wszystkie zaplanowane środki reklamy,
- projekty (rysunki, grafika, plany i scenariusze reklam radiowych i telewizyjnych) powinny być dołączone do raportu.

Nauczyciel powinien przypomnieć również uczniom, że:

- temat wiodący dyskoteki musi być tematem wiodącym reklam,
- należy wymyślić hasło reklamowe i umieścić je na każdej reklamie,
- uczestnicy zabawy powinni ubrać się w sposób odzwierciedlający jej temat (osoby odpowiednio ubrane mogą otrzymać zniżkę na bilet wejściowy na dyskotekę – bilety są konieczne do sprawdzenia skuteczności reklamy),

- projekty większych środków reklamy (np. plakatu) mogą być narysowane w skali.

Raport z etapu drugiego (załącznik nr 1) powinien zawierać projekty wszystkich zaplanowanych reklam.

ETAP 3. PRZYGOTOWANIE REKLAM 1 TYDZIEŃ

Etap 3. obejmuje wykonanie reklam papierowych w odpowiedniej skali i nagranie reklam audio-wideo. Następnie należy powielić reklamy w ilościach wystarczających do przeprowadzenia skutecznej akcji reklamowej, zachęcającej uczniów do przyścia na zabawę i ubrania się w odpowiedni sposób.

Raport z tego etapu (załącznik nr 1) powinien zawierać zdjęcia i nagrania audio-wideo gotowych reklam oraz informację o liczbie wydrukowanych i powielonych reklam.

ETAP 4. ZAPROJEKTOWANIE WYGLĄDU SALI 1 TYDZIEŃ

Etap ten polega na stworzeniu przez uczestników projektów elementów dekoracji sali. Każda grupa powinna stworzyć projekty:

- 2 różnych małych dekoracji (wymiały maksymalnie 50 cm x 50 cm x 50 cm),
- jeżeli uczniowie z różnych grup dojdą do porozumienia, możliwe jest również zaprojektowanie dużej dekoracji centralnej – konieczne jest wskazanie, który z elementów wykonała określona grupa.

Nauczyciel powinien również przypomnieć uczniom, że:

- temat wiodący dyskoteki powinien być tematem wiodącym dekoracji,
- projekty większych środków reklamy mogą być narysowane w skali.

Raport z tego etapu (załącznik nr 1) powinien zawierać projekty wszystkich zaplanowanych dekoracji oraz spis materiałów potrzeb-

nych do ich wykonania (maksymalnie 4 linijki dla każdej dekoracji).

ETAP 5. PRZYGOTOWANIE DEKORACJI SALI 2 TYGODNIE

Etap 5. jest kontynuacją etapu 4. Ma na celu stworzenie dekoracji, by można było nimi udekorować salę. Na tym etapie należy również przygotować dwa rodzaje biletów: dla osób nieprzebranych i ubranych w strój nawiązujący do tematu imprezy.

Raport z tego etapu (załącznik nr 1) powinien zawierać informację o zmianach wprowadzonych do dekoracji w toku ich produkcji – rozbieżności między projektem a stanem faktycznym (maksymalnie 2 linijki dla każdej dekoracji) i zdjęcia wykonanych dekoracji.

ETAP 6. ZAPLANOWANIE HARMONOGRAMU AKCJI REKLAMOWEJ 1 TYDZIEŃ

Etap 6. polega na szczegółowym zaplanowaniu emisji reklam, z wyszczególnieniem osób odpowiedzialnych za dane działanie. Etap ten jest niezwykle istotny dla sprawnego przeprowadzenia całej akcji reklamowej.

W raporcie (załącznik nr 1) należy wyszczególnić:

- poszczególne działania,
- daty ich wykonania,
- osoby odpowiedzialne.

ETAP 7. PRZEPROWADZENIE KAMPANII REKLAMOWEJ 2 TYGODNIE

To etap, który zdecyduje o końcowym powodzeniu. Należy rozmieścić wszystkie reklamy w zaplanowanym miejscu i czasie. Etap ten kończy się zaplanowaną dyskoteką tematyczną. Należy zwrócić uwagę na konieczność sprzedawania dwóch rodzajów biletów.

Raport powinien zawierać opis działań (maksymalnie pół strony).

.....

ETAP 8. SPRAWDZENIE SKUTECZNOŚCI KAMPANII REKLAMOWEJ 1–2 TYGODNIE

Po przeprowadzaniu kampanii reklamowej należy sprawdzić, czy zaplanowane działania i stworzone reklamy były skuteczne. W tym celu trzeba:

- sprawdzić, ile sprzedano biletów normalnych, a ile specjalnych – pozwoli to określić, czy kampania reklamowa była skuteczna w zakresie proponowanego tematu zabawy;
- przeprowadzić krótkie wywiady z 8–10 uczniami na temat wyglądu reklam.

Raport (załącznik nr 1) z tego etapu powinien zawierać:

- liczbę sprzedanych biletów;
- krótki opis wywiadów na temat wyglądu reklam (maksymalnie pół strony),
- wnioski dotyczące realizacji kampanii reklamowej (co było dobre, co złe i co można było zmienić).

ETAP 9. PREZENTACJA KAMPANII REKLAMOWEJ OPCJONALNIE, 1 TYDZIEŃ

Etap 9. jest etapem fakultatywnym, jednak zalecanym. Dzięki prezentacji działań poszczególnych zespołów uczniowie mogą porównać swoje pomysły.

Raport końcowy (załącznik nr 1) to zestawienie wszystkich raportów cząstkowych.

ROLA NAUCZYCIELA W PROJEKCIE

Nauczyciel czuwa nad przebiegiem całego projektu. Do jego zadań należą pomoc uczniom w stworzeniu zespołów, określenie ram czasowych i sposobu komunikacji. Nauczyciel powinien również pomagać uczniom merytorycznie, wskazywać źródła informacji oraz omówić z nimi końcowy raport i ocenić prezentację.

RAPORT Z REALIZACJI PROJEKTU „KAMPANIA REKLAMOWA – ORGANIZUJEMY DYSKOTEKĘ TEMATYCZNĄ”

Informacje wstępne		
Nazwa szkoły:		
Nauczyciel prowadzący:		
Członkowie zespołu		
Nr	Imię i nazwisko	Rola w zespole
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		

Etap 1. Zaplanowanie imprezy i przygotowanie planów kampanii reklamowej		
Czas realizacji etapu	Od:	Do:
Temat dyskoteki:		
Opis tematu dyskoteki (maksymalnie pół strony)		

Etap 2. Projektowanie reklam		
Czas realizacji etapu	Od:	Do:
Projekty reklam		
Nr	Środek reklamy	Załącznik nr

Etap 3. Przygotowanie reklam			
Czas realizacji etapu	Od:	Do:	
Przygotowane reklamy			
Nr	Środek reklamy	Liczba	Załącznik nr

.....

Etap 4. Zaprojektowanie wyglądu sali		
---	--	--

Czas realizacji etapu	Od:	Do:
-----------------------	-----	-----

Projekty dekoracji:		
----------------------------	--	--

Nr	Nazwa dekoracji	Załącznik nr
Opis potrzebnych materiałów:		
Opis potrzebnych materiałów:		
Opis potrzebnych materiałów:		
Opis potrzebnych materiałów:		

Etap 5. Przygotowanie dekoracji sali		
---	--	--

Czas realizacji etapu	Od:	Do:
-----------------------	-----	-----

Dekoracje:		
-------------------	--	--

Nr	Nazwa dekoracji	Załącznik nr
Zmiany:		
Zmiany:		
Zmiany:		
Zmiany:		
Bilety:		
Bilety normalne		liczba:
Bilety specjalne (dla osób odpowiednio ubranych)		liczba:

Etap 6. Zaplanowanie harmonogramu akcji reklamowej		
Czas realizacji etapu	Od:	Do:
Działanie	Data	Osoba odpowiedzialna

Etap 7. Przeprowadzenie kampanii reklamowej
Czas realizacji etapu Od: Do: Opis działań

Etap 8. Sprawdzenie skuteczności kampanii reklamowej
Czas realizacji etapu Od: Do: Sprzedane bilety Bilety normalne liczba: Bilety specjalne (dla osób odpowiednio ubranych) liczba: Opis wywiadów Wnioski

PROJEKT 8. FASCYNUJĄCE PRZEDSIĘWZIĘCIA

dr Marek Wąsowicz

ADRESACI

Projekt skierowany jest do uczniów wszystkich typów szkół ponadgimnazjalnych, tj. liceów ogólnokształcących, liceów profilowanych, techników i zasadniczych szkół zawodowych, będących w trakcie nauki podstaw przedsiębiorczości. W projekcie biorą udział 2–3-osobowe zespoły, pracujące pod nadzorem nauczyciela.

OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA PROJEKTU

Realizacja wielkich przedsięwzięć od wieków fascynowała ludzkość – począwszy od budowy piramid, przez projekt budowy bomby atomowej, lotów kosmicznych, a kończąc na współczesnych przedsięwzięciach budowlanych, artystycznych czy sportowych. Poznanie sposobu, w jaki były one zorganizowane, jak przebiegały i jaki był ich efekt końcowy, może być dla uczniów ciekawym punktem odniesienia i inspiracją do własnych działań. Ideą projektu jest pokazanie na przykładzie dobrych praktyk (**best practices**), w jaki sposób można realizować przedsięwzięcia, jakie problemy można przy tym napotkać i w jaki sposób oceniać sukces po ich wykonaniu.

CELE PODSTAWOWE

Projekt nawiązuje w sposób bezpośredni do wymagań szczegółowych zawartych w podstawie programowej z 2008 r.:

- omawia etapy realizacji projektu oraz planuje działania zmierzające do jego realizacji,

- charakteryzuje czynniki wpływające na sukces i niepowodzenie przedsięwzięcia,
- omawia zasady pracy zespołowej i wyjaśnia, na czym polegają role lidera i wykonawcy; omawia cechy dobrego kierownika zespołu.

CELE DODATKOWE

Dodatkowo w trakcie realizacji projektu uczniowie m.in.:

- rozwijają umiejętność pracy grupowej i indywidualnej,
- doskonalą umiejętność poszukiwania informacji oraz ich przedstawiania,
- uczą się analizowania danych pod wybranym kątem,
- nabywają biegłości w opracowywaniu złożonych raportów na zadany temat,
- szkolą się w wystąpieniach publicznych przed szerszym gronem,
- ćwiczą planowanie przedsięwzięć i uczą się konsekwencji w realizowaniu planów,
- poznają zasady redagowania tekstu,
- uczą się wykorzystywania komputera i internetu w pracy nad materiałem.

WARUNKI PRZEPROWADZENIA

- Zespół biorący udział w projekcie powinien liczyć 2–3 osób.
- Czas przewidziany na realizację projektu wynosi 8–12 tygodni.
- Dostęp uczniów do źródeł zewnętrznych, tj. literatury, internetu.

SZCZEGÓŁOWY OPIS DZIAŁAŃ

Projekt składa się z 7 obowiązkowych etapów. Przy opisie każdego z nich podano sugerowany czas na wykonanie danego etapu, jednak określenie ram czasowych realizacji projektu zależy od nauczyciela.

ETAP 1. POZNANIE SPECYFIKI REALIZACJI PRZEDSIĘWZIĘĆ I ORGANIZACJA ZESPOŁU

2 TYGODNIE

Na początku uczniowie wybierają wybo-ru lidera zespołu, który w dalszej pracy będzie kierował jego pracami. Następnie proszeni są o zaznajomienie się z problematyką dotyczącą realizacji projektów, w szczególności zaś specyfiki projektów, rodzajów projektów, cyklu życia projektu oraz czynników warunkujących ich sukces. Na podstawie materiałów przygotowują plan zamierzonych działań, uwzględniając czas ich realizacji oraz osoby za nie odpowiedzialne. Na koniec tego etapu zespół sporządza raport, który przedstawia nauczycielowi do akceptacji (maksymalnie 1 strona).

ETAP 2. WYBÓR PROJEKTU

1 TYDZIEŃ

Zespół opracowuje listę co najmniej 3 przedsięwzięć, które pod jakimś względem są interesujące. Mogą to być spektakularne budowle, realizacja superprodukcji filmowych, gier komputerowych, imprez sportowych, projekty militarne. Nie ma ograniczenia dotyczącego specyfiki projektu, jedynym kryterium jest umiejętność uzasadnienia, dlaczego właśnie te projekty uczniowie uważają za szczególnie istotne, dlaczego właśnie one zwróciły ich uwagę. Etap kończy się listą przedsięwzięć wraz z krótkim ich opisem (3–5 zdań) – informacją, na czym przedsięwzięcie polegało, oraz uzasadnieniem wyboru. Nauczyciel do dalszej pracy wybiera jeden wskazany przez uczniów projekt lub sam dokonuje jego wyboru. Kryterium wyboru powinno uwzględniać z jednej strony spektakularność projektu, z drugiej możliwość pozyskania szczegółowych

danych o realizowanym przedsięwzięciu (maksymalnie 1 strona).

ETAP 3. OGÓLNY OPIS PROJEKTU

1 TYDZIEŃ

Na tym etapie zespół poszukuje informacji na temat wskazanego przedsięwzięcia, aby móc opisać projekt, w szczególności uwzględniając następujące elementy:

- cel – na czym projekt ten polegał,
- typ,
- okres, w jakim był on realizowany,
- koszt jego realizacji,
- opis zespołu realizującego (liczba osób, charakterystyka ze względu na wykonywany zawód),
- opis efektów realizacji,
- ciekawostki związane z danym projektem.

Nacisk na tym etapie kładziony jest głównie na wartości liczbowe. Raport z 3. etapu to syntetyczny opis przedsięwzięcia wg wskazanych głównych punktów (maksymalnie 1 strona).

ETAP 4. SZCZEGÓŁOWA CHARAKTERYSTYKA PROJEKTU POD KĄTEM CZASU REALIZACJI, KOSZTÓW REALIZACJI I ZAKŁADANYCH REZULTATÓW PROJEKTU

1 TYDZIEŃ

Etap 4. polega na dokładnej analizie poszczególnych charakterystyk projektu:

- zakresu wykonanych czynności w projekcie i ich jakości – czy zakładane cele projektu zostały zrealizowane, czy wszystkie zaplanowane działania zostały zrealizowane, jakie były ewentualne przyczyny niezrealizowania wszystkich czynności,
- czasu realizacji projektu – czy planowany termin został dotrzymany, jakie były ewentualne odchylenia i przyczyny ich wystąpienia, czy wystąpiły opóźnienia w trakcie realizacji poszczególnych czynności,
- kosztu realizacji projektu – czy budżet projektu został przekroczony, jakie były ewentualne przekroczenia, co było przyczyną ich

.....

wystąpienia, czy nastąpiły problemy z płynnością finansową projektu, tj. czy w pewnym momencie zabrakło chwilowo funduszy na jego realizację.

Raport kończący ten etap to szczegółowy opis charakterystyk projektu, takich jak koszt, czas realizacji oraz zakres i jakość zrealizowanego projektu. Powinien wskazywać, w jaki sposób można było uniknąć odchyień od czasu realizacji, kosztu czy zakresu i jakości projektu (maksymalnie 2 strony).

ETAP 5. OKREŚLENIE CZYNNIKÓW SUKCESU PRZEDSIĘWZIĘCIA

1 TYDZIEŃ

Celem tego etapu jest ocena przez uczniów przedsięwzięcia pod kątem jego sukcesu. Uczniowie powinni się odnieść do danych zebranych w poprzednich etapach i wskazać, które czynniki miały wpływ na powodzenie przedsięwzięcia oraz czy ich zdaniem projekt można uznać za zakończony sukcesem, czy nie. Odpowiedź powinna być poparta uzasadnieniem. Etap kończy się zestawieniem czynników sukcesu oraz oceną projektu (maksymalnie 1 strona).

ETAP 6. PRZYGOTOWANIE CAŁOŚCIOWEGO OPISU PRZEDSIĘWZIĘCIA

2 TYGODNIE

To końcowy etap, w którym zespół przygotowuje całościowy opis przedsięwzięcia, bazując na fazach jego realizacji, tj. od planowania

projektu przez realizację, po jego zakończeniu. Dodatkowo raport końcowy zawiera materiał przygotowany w poprzednich etapach, usystematyzowany wg wzoru raportu końcowego. Powinny znaleźć się w nim spostrzeżenia uczniów związane z realizacją projektu „Fascynujące przedsięwzięcia”, np. dotyczące problemów, na jakie natrafili, dotrzymania bądź niedotrzymania założonych terminów realizacji, wykonania poszczególnych działań – wspólnie czy w ramach podziału prac wewnątrz zespołu, oceny sukcesu projektu (maksymalnie 8 stron).

ETAP 7. PREZENTACJA FASCYNUJĄCEGO PRZEDSIĘWZIĘCIA

1 TYDZIEŃ

Uczniowie przygotowują prezentację podstawowych elementów przeanalizowanego przedsięwzięcia. Jest ona przedstawiana na zajęciach przed klasą i nie powinna trwać dłużej niż 5 min.

ROLA NAUCZYCIELA

Nauczyciel przedstawia założenia dotyczące realizowanego projektu. Nadzoruje proces wybierania zespołów zadaniowych. W poszczególnych etapach rola nauczyciela się zmienia. W etapie 1. i 2. nauczyciel musi ukierunkować zespół i pomóc mu w dokonaniu trafnego wyboru przedsięwzięcia do dalszej analizy. W kolejnych etapach nauczyciel ma na celu nadzorowanie pracy uczniów i pomoc w sytuacjach problemowych. Ponadto powinien ustalać terminy oddania poszczególnych raportów i egzekwować ich dotrzymanie.

.....

.....

RAPORT Z REALIZACJI PROJEKTU „FASCYNUJĄCE PRZEDSIĘWZIĘCIA” ETAP 2.

Dane podstawowe	
Imię i nazwisko opiekuna	
Klasa	
Termin realizacji	
Dane członków zespołu	
Lider zespołu	
Członek zespołu	
Członek zespołu	
Wykaz przedsięwzięć wraz z ich opisem	
Nazwa przedsięwzięcia 1.:	
Opis przedsięwzięcia 1.:	
Nazwa przedsięwzięcia 2.:	
Opis przedsięwzięcia 2.:	
Nazwa przedsięwzięcia 3.:	
Opis przedsięwzięcia 3.:	
Wybór przedsięwzięcia do dalszej analizy	
Nazwa przedsięwzięcia	
Akceptacja raportu	
Data akceptacji:	Podpis opiekuna:

**RAPORT Z REALIZACJI PROJEKTU „FASCYNUJĄCE PRZEDSIĘWZIĘCIA”
ETAP 3.**

Dane podstawowe	
Imię i nazwisko opiekuna	
Klasa	
Termin realizacji	
Dane członków zespołu	
Lider zespołu	
Członek zespołu	
Członek zespołu	
Ogólna charakterystyka przedsięwzięcia	
Cele przedsięwzięcia	
Typ przedsięwzięcia	
Okres realizacji	
Koszt realizacji	
Opis zespołu realizującego przedsięwzięcie	
Opis efektów przedsięwzięcia	
Inne	

.....

RAPORT Z REALIZACJI PROJEKTU „FASCYNUJĄCE PRZEDSIĘWZIĘCIA” ETAP 4.

Dane podstawowe	
Imię i nazwisko opiekuna	
Klasa	
Termin realizacji	
Dane członków zespołu	
Lider zespołu	
Członek zespołu	
Członek zespołu	
Szczegółowa charakterystyka parametrów przedsięwzięcia	
Zakres wykonanych czynności w projekcie i ich jakość	
Czas realizacji projektu	
Koszt realizacji projektu	
W jaki sposób można byłoby uniknąć odchyleń od czasu, kosztu czy zakresu i jakości projektu?	

**RAPORT Z REALIZACJI PROJEKTU „FASCYNUJĄCE PRZEDSIĘWZIĘCIA”
ETAP 5.**

Dane podstawowe	
Imię i nazwisko opiekuna:	
Klasa	
Termin realizacji	
Dane członków zespołu	
Lider zespołu	
Członek zespołu	
Członek zespołu	
Warunki sukcesu przedsięwzięcia	
Ocena powodzenia przedsięwzięcia	

.....

WZÓR RAPORTU KOŃCOWEGO Z REALIZACJI PROJEKTU „FASCYNUJĄCE PRZEDSIĘWZIĘCIA”

Dane podstawowe	
Imię i nazwisko opiekuna	
Klasa	
Termin realizacji	
Dane członków zespołu	
Lider zespołu	
Członek zespołu	
Członek zespołu	
Opis przedsięwzięcia	
Nazwa przedsięwzięcia	
Opis przedsięwzięcia	
Charakterystyka przedsięwzięcia	
Cele przedsięwzięcia	
Typ przedsięwzięcia	
Okres realizacji	
Koszt realizacji	
Opis zespołu realizującego przedsięwzięcie	
Opis efektów przedsięwzięcia	
Inne	

Opis realizacji przedsięwzięcia	
Faza planowania	
Faza realizacji	
Faza zakończenia	

Warunki sukcesu przedsięwzięcia

Ocena sukcesu przedsięwzięcia

Wykaz źródeł

[illegible]

Ocena realizacji projektu edukacyjnego „Fascynujące przedsięwzięcia”

Spostrzeżenia uczniów dotyczące realizacji projektu:

- Na jakie problemy natrafili?
- Czy założone terminy realizacji zostały dotrzymane?
- Czy poszczególne działania wykonywali wspólnie, czy podzielili się pracą wewnątrz zespołu?
- W jaki sposób ocenia sukces tego projektu?

PROJEKT 9. PRZEDSIĘBIORCA W NASZYM SĄSIEDZTWIE

dr Janusz Marek Lichtarski

ADRESACI

Projekt skierowany jest do uczniów wszystkich typów szkół ponadgimnazjalnych, tj. liceów ogólnokształcących, liceów profilowanych, techników i zasadniczych szkół zawodowych, będących w trakcie nauki podstaw przedsiębiorczości. W projekcie biorą udział 2–3-osobowe zespoły, pracujące pod nadzorem nauczyciela.

OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA PROJEKTU

O sławnych przedsiębiorcach i ich spektakularnych sukcesach napisano wiele książek i nakręcono niejednen film biograficzny. Można przywołać znane przykłady Johna Rockefellera, Tomasa Baty czy Steve’a Jobsa. Poznawanie sylwetek i losów znanych na całym świecie przedsiębiorców za pośrednictwem lektur i filmów ma wiele zalet, jednak ten sposób nauki sprawia, że omawiane postacie są przez uczniów odbierane jako niezwykle rzadkie, wyjątkowe i dalekie (jakby z innego świata, a przez to mało realne i trudne do naśladowania). Tymczasem w naszym otoczeniu również działa wielu przedsiębiorców, którzy odnoszą sukcesy i od których możemy się bardzo wiele nauczyć. Doświadczenie pokazuje, że często ludzie ci są spełnieni zawodowo i chętnie dzielą się swoją wiedzą. Idea projektu polega na nawiązaniu kontaktu i przeprowadzeniu wywiadu z lokalnym, odnoszącym sukcesy przedsiębiorcą. Wpisuje się to jednocześnie w dwie metody nauczania, a mianowicie naukę przez działanie i przez przykłady (**learning by doing, learning by example**). Zgodnie z mottem „Nauczycielem

wszystkiego jest praktyka” Juliusza Cezara, projekt pozwala na rozwijanie praktycznych umiejętności poprzez samodzielną realizację działań, bezpośredni kontakt z przedsiębiorcą i zdobywanie wiedzy niejako „z pierwszej ręki”, a także możliwość wzorowania się na rzeczywistym autorytecie. Czas realizacji projektu przewidziano na 10–12 tygodni.

CELE PODSTAWOWE

Projekt nawiązuje w sposób bezpośredni do wymagań szczegółowych zawartych w podstawie programowej z 2008 r., obejmujących:

- przedstawianie cech, jakimi charakteryzuje się osoba przedsiębiorcza,
- rozpoznawanie mocnych i słabych stron własnej osobowości w odniesieniu do cech osoby przedsiębiorczej,
- poznanie korzyści wynikających z planowania własnych działań i inwestowania w siebie,
- analizę przebiegu kariery zawodowej osoby, która zgodnie z zasadami etyki odniosła sukces w życiu zawodowym,
- zastosowanie różnych form komunikacji werbalnej i niewerbalnej w celu autoprezentacji i prezentacji własnego stanowiska.

CELE DODATKOWE

Dodatkowo w trakcie realizacji projektu uczniowie m.in.:

- rozwijają umiejętności poszukiwania informacji w różnorodnych źródłach, tj. prasie lokalnej, internecie itd.,

- doskonałą umiejętność interpersonalne, tj. komunikacji i pracy w grupie (projekt ma charakter zespołowy),
- zdobywają doświadczenie w przygotowaniu i prowadzeniu wywiadu (w tym odpowiedniego formułowania pytań, prowadzenia rozmowy itd.),
- zdobywają umiejętności zbierania i selekcji informacji oraz tworzenia na ich podstawie zwartych opracowań (w formie raportów),
- doskonałą umiejętność przygotowania prezentacji i przedstawienia jej na forum klasy lub szerszym, z wykorzystaniem nowoczesnych środków audiowizualnych (w przypadku realizacji ostatniego, opcjonalnego etapu),
- budują aktywną postawę i przełamują nieśmiałość w kontaktach biznesowych,
- poznają specyfikę realizacji nietypowego przedsięwzięcia i wybranych narzędzi zarządzania projektami, np. harmonogramów lub checklist.

SZCZEGÓŁOWY OPIS DZIAŁAŃ

Projekt składa się z 7 powiązanych logicznie i chronologicznie etapów. Etapy od 1. do 6. mają charakter obowiązkowy, a ostatni jest opcjonalny (jego realizacja uzależniona jest od możliwości czasowych i warunków technicznych). W nawiasach podano sugerowany czas na wykonanie poszczególnych etapów, jednak określenie ram czasowych realizacji projektu zależy od nauczyciela.

ETAP 1. ANALIZA SYTUACJI I PRZYGOTOWANIE PRZYSZŁYCH DZIAŁAŃ 1 TYDZIEŃ

Pierwszy etap ma charakter wprowadzający. Jego głównym celem jest przybliżenie adresatom celów szczegółowych niniejszego projektu edukacyjnego, stworzenie zespołów biorących w nim udział i przygotowanie przez uczestników planu dalszych działań. Przy tej okazji uczniowie poznają specyfikę realizacji projektów i w praktyce wykorzystują proste narzędzia zarządzania projektami. Raport z tego etapu to

plan działania w ramach projektu z określonymi działaniami głównymi, terminami ich realizacji (harmonogram) i podziałem ról w zespole (maksymalnie 1 strona).

ETAP 2. WYSZUKIWANIE LOKALNYCH PRZEDSIĘBIORCÓW 2 TYGODNIE

Celem etapu jest znalezienie kilku (8–10) przedsiębiorców działających w lokalnym otoczeniu i odnoszących sukcesy. Poszukiwania mogą mieć charakter otwarty lub zawężony, np. do wybranej przez nauczyciela branży. W tym etapie warto wykorzystać ogólnodostępne źródła informacji, np. prasę lokalną, strony internetowe itd., jak również nieformalne kontakty rodziców (przedsiębiorstwa, w których rodzice są zatrudnieni, firmy rodzinne i inne). Raport to wykaz kilku lokalnych przedsiębiorców z krótkim (do 5 linijek tekstu) opisem firm, które założyli lub prowadzą, z określeniem przedmiotu działalności, branży, w jakiej działają, asortymentu, wielkości itd. (maksymalnie 2 strony).

ETAP 3. WYBÓR PRZEDSIĘBIORCY 1 TYDZIEŃ

To bardzo ważny etap, decydujący w dużej mierze o powodzeniu całego projektu. Nauczyciel jest nie tylko doradcą, lecz także decydującym (ostateczna decyzja należy do niego). Przy wyborze przedsiębiorcy należy się kierować m.in. takim kryteriami, jak:

- rozpoznawalność osoby i firmy – nazwisko lub firma ma tu duże znaczenie, gdyż kontakt ze znaną osobą z pewnością lepiej przemawia do młodych ludzi, którzy poszukują autorytetów w świecie osób znanych w mediach (tzw. magia nazwiska),
- dostęp do danej osoby i możliwość nawiązania z nią bezpośredniego kontaktu,
- etyczne aspekty działalności – powinien być to przedsiębiorca, który odniósł sukces zachowując zasady etyczne i uczciwej konkurencji.

Raport z etapu 2. to lista (3–5) przedsiębiorców, uszeregowanych zgodnie z przyjętymi kryteriami (maksymalnie 1 strona).

ETAP 4. NAWIĄZANIE KONTAKTU Z PRZEDSIĘBIORCĄ 1 TYDZIEŃ

Etap 4. polega na nawiązaniu bezpośredniego kontaktu z wybranym przedsiębiorcą i przeprowadzeniu wstępnej rozmowy. Raport to krótka notatka z rozmowy z przedsiębiorcą, zawierająca termin i miejsce umówionego spotkania (maksymalnie 1 strona).

Jeżeli nawiązanie kontaktu z wybranym przedsiębiorcą jest niemożliwe lub nie zgadza się on na przeprowadzenie wywiadu, należy powrócić do poprzedniego etapu i spróbować nawiązać kontakt z kolejną osobą na liście.

ETAP 5. PRZYGOTOWANIE WYWIADU 1–2 TYGODNIE

Celem tego etapu jest zebranie dodatkowych informacji o firmie, określenie, czego chcemy i możemy dowiedzieć się od przedsiębiorcy, przygotowanie scenariusza wywiadu i sformułowanie konkretnych pytań, np.:

- Jak sam przedsiębiorca definiuje sukces?
- Co zadecydowało, że odniósł sukces (na ile jest to zasługą talentu, a na ile pracy)?
- Jakie cechy, postawy i umiejętności ułatwiły mu osiągnięcie postawionych celów?
- W jaki sposób zdobywał i doskonalił te umiejętności?
- Nad jakimi cechami i umiejętnościami chętnie by jeszcze popracował (o ile są takie)?
- Jakie były największe trudności, które napotkał i w jaki sposób je pokonał?

Raport powinien zawierać scenariusz wywiadu z konkretnymi pytaniami oraz wskazanym sposobem zapamiętywania i kodowania odpowiedzi, np. luźne notatki, protokołowanie, zapis audio lub wideo (maksymalnie 2 strony).

ETAP 6. PRZEPROWADZENIE WYWIADU 1–2 TYGODNIE

Zasadniczy etap to przeprowadzenie wywiadu z wybranym przedsiębiorcą wg przygotowanego wcześniej scenariusza w ustalonym miejscu i czasie. Raport z tego etapu to treść wywiadu (całości lub jego najważniejszych fragmentów) w ustalonej wcześniej formie zapisu (maksymalnie 3 strony).

ETAP 7. OPIS SYLWETKI PRZEDSIĘBIORCY I PROWADZONEJ PRZEZ NIEGO FIRMY 2 TYGODNIE

Celem ostatniego obowiązkowego etapu jest przygotowanie charakterystyki osoby, z którą przeprowadzono wywiad, z odwołaniem się do podstaw teoretycznych w obszarze cech i postaw osób przedsiębiorczych, jakie poznano na lekcjach przedsiębiorczości. Opis sylwetki przedsiębiorcy powinien zawierać m.in.:

- krótką notkę o przedsiębiorcy i prowadzonej przez niego firmie (kilka słów o edukacji, jaką zdobył, kiedy rozpoczął własny biznes, jak się ten biznes rozwijał itd.),
- informacje, czego uczniowie nauczyli się od przedsiębiorcy, w czym mogliby go naśladować, do czego ich zainspirował, oraz wyjaśnienie, co dało im spotkanie z przedsiębiorcą, który odniósł sukces.

Raport końcowy to opracowanie zawierające krótkie wprowadzenie, skład zespołu, raporty cząstkowe (od 1. do 6.) oraz podsumowanie zawierające syntetyczny opis sylwetki z podkreśleniem najważniejszych kompetencji przedsiębiorcy i wydarzeń, jakie wpłynęły na jego sukcesy (łącznie z raportami cząstkowymi maksymalnie 10 stron). Do raportu końcowego powinien zostać dołączony wykaz wszystkich źródeł informacji (książek, czasopism, stron internetowych) wykorzystanych na wszystkich etapach realizacji projektu. Wzór raportu końcowego, a także raportów cząstkowych stanowiących jego części przedstawiono w załączniku.

ETAP 8.
PREZENTACJA SYLWETKI PRZEDSIĘBIORCY
OPCJONALNIE, 1 TYDZIEŃ

Dodatkowym zalecanym etapem projektu jest przedstawienie sylwetki badanego przedsiębiorcy na lekcjach z podstaw przedsiębiorczości lub zajęciach dodatkowych.

Rola nauczyciela

Nauczyciel przedstawia ideę i założenia projektu, dobiera zespoły biorące w nim udział, określa ramy czasowe i sposób komunikacji, wskazuje źródła informacji, wspomaga w realizacji poszczególnych etapów (zalecane jest uczestnictwo w trakcie wywiadu), monitoruje postępy uczestników i omawia efekty końcowe projektu.

WZÓR RAPORTU KOŃCOWEGO (ORAZ RAPORTÓW CZĄSTKOWYCH) Z REALIZACJI PROJEKTU
„PRZEDSIĘBIORCA W NASZYM SĄSIEDZTWIE”

Raport końcowy		
Dane podstawowe		
Członkowie zespołu	1. 2. 3.	
Imię i nazwisko nauczyciela		
Adres szkoły		
Część 1. Analiza sytuacji i przygotowanie przyszłych działań (1. raport cząstkowy)		
Lp.	Działania	Termin realizacji
1. 2. 3.		
Część 2. Wyszukiwanie lokalnych przedsiębiorców		
Lp.	Imię i nazwisko przedsiębiorcy	Krótki opis firmy, tj. przedmiotu działalności, branży, w jakiej działa, asortymentu, wielkości (do 5 linijek tekstu)
1. 2. 3.		
Część 3. Wybór przedsiębiorcy		
Lp.	Imię i nazwisko przedsiębiorcy (nazwa firmy, adres i telefon)	
1.		
2.		

Część 4. Nawiązanie kontaktu	
Notatka z rozmowy z przedsiębiorcą (termin i miejsce spotkania):	
Część 5. Przygotowanie wywiadu	
Dodatkowe informacje o firmie Scenariusz rozmowy wraz z listą konkretnych pytań?? Opis sposobu rejestrowania wywiadu (notatki, zapis audio lub wideo)	
Część 6. Przeprowadzenie wywiadu i opis sylwetki przedsiębiorcy	
Opis wywiadu z uwzględnieniem: • krótkiej notki o przedsiębiorcy i prowadzonej przez niego firmie (kilka słów o edukacji, jaką zdobył, kiedy rozpoczął własny biznes, jak się ten biznes rozwijał itd.), • cech, jakie pozwoliły mu odnieść sukces i sposobów rozwijania tych cech, • wskazanie, czego uczniowie nauczyli się od przedsiębiorcy i w czym mogą go naśladować, • do czego ich zainspirowało i co dało im spotkanie z przedsiębiorcą.	
Wykaz źródeł	
1.	
2.	

