



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

„Szkoła sukcesu – ponadregionalny program rozwijania umiejętności uczniów w zakresie kompetencji kluczowych, ze szczególnym uwzględnieniem przedsiębiorczości, języków obcych i ICT”

ZINTEGROWANY PROGRAM NAUCZANIA OBEJMUJĄCY:

- PROGRAM JĘZYKA ANGIELSKIEGO**
- PROGRAM JĘZYKA NIEMIECKIEGO**
- PROGRAM PRZEDSIĘBIORCZOŚCI**

SUKCESU



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

CZĘŚĆ III: PROGRAM PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

I. ZAŁOŻENIA PROGRAMOWE

1. Opis programu zintegrowanego

wg wniosku, wspólny dla obu Języków i przedsiębiorczości.

2. Warunki realizacji programu

Program **Szkoła sukcesu** adresowany jest do uczniów liceum ogólnokształcącego, profilowanego i technikum. Stanowi on ofertę rozszerzającą do przedmiotu podstawy przedsiębiorczości.

W ramach programu, w zakresie przedsiębiorczości, uczeń zobligowany jest do zrealizowania miesięcznie jednego modułu **kursu e-learningowego**, składającego się z części teoretycznej i różnego typu zadań. Materiał teoretyczny i zadania zostały przygotowane w taki sposób, aby na jeden moduł uczeń nie musiał poświęcić więcej niż 1 godzinę tygodniowo (4 godziny w miesiącu).

Spotkania uczniów z nauczycielem - opiekunem powinny być realizowane w wymiarze 2 godzin lekcyjnych miesięcznie przez okres trzech lat, jako tzw. **spotkania kontaktowe**.

Dla uczniów biorących udział w programie, po pierwszym i po drugim roku realizacji zostaną zorganizowane **obozy naukowe**.

3. Koncepcja programu

Część programu **Szkoła sukcesu** poświęcona przedsiębiorczości została opracowana z myślą o rozwijaniu wśród uczniów szkół ponadgimnazjalnych umiejętności z zakresu edukacji konsumenckiej, finansowej i samozatrudnienia.

Taka koncepcja wyboru zagadnień z zakresu przedsiębiorczości, w wymienionych 3 płaszczyznach, wydaje się kluczowa dla ucznia szkoły ponadgimnazjalnej, jako świadomego uczestnika gospodarki rynkowej.

Potrzeba rozwiniętej świadomości konsumenckiej jest najlepszą formą ochrony konsumenta. Przepisy chronią konsumenta pod warunkiem, że zna on swoje prawa i potrafi z nich korzystać.

Coraz bardziej powszechne usługi finansowe wymuszają potrzebę coraz bardziej racjonalnego gospodarowania swoimi pieniędzmi.

Również sytuacje, w których osoby podejmują działalność gospodarczą na własny rachunek stają się coraz bardziej powszechne. Już teraz nasza gospodarka opiera się na mikroprzedsiębiorstwach.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Założenia i treści zawarte w programie **Szkoła sukcesu** są zbieżne z podstawą programową z dnia 30 listopada 2006 r. oraz z nową podstawą z dnia 23 grudnia 2008 r.

W części merytorycznej program wykracza poza zakres podstawy programowej.

Podstawa programowa przedmiotu podstawy przedsiębiorczości zakłada realizację między innymi następujących treści, które są przedmiotem nauczania w ramach **Szkoły sukcesu**:

- Postawa przedsiębiorczości. Mocne i słabe strony własnej osobowości, samoakceptacja, asertywność, inicjatywność, odpowiedzialność itp.
- Motywy aktywności zawodowej i gospodarczej człowieka. Rodzaje potrzeb. Zdolność do wyznaczania sobie celów i zadań.
- Zależność między zyskiem a ryzykiem.
- Organizacja pracy. Zasady pracy zespołowej. Kierowanie i podejmowanie decyzji.
- Funkcjonowanie giełdy papierów wartościowych.
- Pieniądz i banki - bank centralny, banki komercyjne, bankowe i pozabankowe usługi finansowe. Inflacja.
- Gospodarstwa domowe - dochody i wydatki, inwestowanie własnych pieniędzy. Ochrona praw konsumentów.
- System zabezpieczenia emerytalnego. Ubezpieczenie zdrowotne i ubezpieczenia majątkowe.

W programie **Szkoła sukcesu** wykorzystuje się nowoczesne metody e-learningu. Do przekazywania nowych wiadomości, treści i zadań wykorzystuje się różnego rodzaju narzędzia internetowe, co podwyższa atrakcyjność i efektywność nauczania i uczenia się. Dodatkowo, przy rozwiązywaniu zadań i problemów wykorzystuje się internetowe środki komunikacji bezpośredniej, co umożliwia stały kontakt i kontrolę ze strony nauczyciela jak i osób kierujących projektem.

Przedsięwzięcie i obóz naukowy

Efektem końcowym pracy wszystkich uczniów biorących udział w programie jest zaplanowanie odpowiednich działań, a w konsekwencji wykonanie **Informatora**. Działania te to **przedsięwzięcie**, które podejmują uczniowie poszczególnych grup w kolejnych edycjach programu. Po stworzeniu takiego informatora uczniowie danej grupy prezentują efekt swojej pracy na forum internetowym. Równie ważne jest zaprezentowanie efektów swojej pracy w swoim środowisku lokalnym.

Dzięki wspólnemu planowaniu, podejmowaniu decyzji, wykonywaniu poszczególnych zadań, uczniowie mają możliwość doskonalenia wszelkich umiejętności interpersonalnych.

W pierwszych dwóch edycjach programu elementem wspomagającym pracę uczniów, a jednocześnie podsumowującym działania poszczególnych grup będą obozy naukowe, które stanowią integralną częścią programu i są organizowane dla przedstawicieli poszczególnych grup uczniów. W czasie tych obozów uczniowie odbywają spotkania, prelekcje, warsztaty, wykłady, dzięki którym zdobędą wiedzę



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

i umiejętności niezbędne do popularyzacji efektów wypracowanych w ramach programu.

4. Cele programu (przedsiębiorczość)

Podstawowe założenie edukacyjne w zakresie przedsiębiorczości to pokazanie młodemu człowiekowi, w jaki sposób wykorzystywać swoją wiedzę, możliwości i umiejętności, aby funkcjonowanie, jako konsument, pracownik i pracodawca było logiczne i przemyślane, a gospodarowanie swoimi pieniędzmi było jak najbardziej efektywne.

Celem programu jest rozwijanie zainteresowań i umiejętności ucznia w zakresie: analizy ryzyka, stosowanych wyborów, podejmowania decyzji, oceny ich skutków, odpowiedzialności, gotowości do zmian, wykorzystywania możliwości i szans, analizy dostępności rynku pracy w odniesieniu do własnych kompetencji i celów zawodowych, kształtowania postaw człowieka przedsiębiorczego w różnych aspektach i sytuacjach.

Realizacja celów szczegółowych programu **Szkoła sukcesu** sprawi, że:

- uczeń stanie się bardziej świadomym i aktywnym konsumentem,
- będzie w bardziej racjonalny sposób gospodarował swoimi pieniędzmi,
- nie będzie bał się podjąć decyzji o rozpoczęciu swojej działalności gospodarczej,
- zrozumie, że małe i średnie przedsiębiorstwa to fundament gospodarki rynkowej,
- stanie się aktywnym członkiem zespołu,
- sprawdzi i zweryfikuje swoje cechy, jako lider zespołu,
- będzie odważniej i bardziej racjonalnie podejmował decyzje

Natomiast podstawowym celem ogólnym udziału w **przedsięwzięciu** jest nabycie umiejętności

- przeprowadzenia kompletnej realizacji takiego przedsięwzięcia: od pomysłu, poprzez przygotowanie planu, wdrożenie go, aż do analizy efektów.

Warto podkreślić, że powyższy cel jest zbieżny z celem kształcenia podstawy programowej przedmiotu ekonomia w praktyce.

5. Treści ogólne

ROK I – EDUKACJA KONSUMENCKA

- 1.1. Decyzje konsumenckie.
- 1.2. Prawa i obowiązki konsumenta.
- 1.3. Oznakowanie produktów.
- 1.4. Wybrane elementy marketingu.
- 1.5. Oddziaływanie reklamy.
- 1.6. Asertywny konsument.
- 1.7. Konsument a usługi bankowe i finansowe.
- 1.8. Bankowość elektroniczna i bezpieczeństwo w Internecie.



- 1.9. Żywność i styl życia - a nasze zdrowie.
Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego
- 1.10. Społecznie odpowiedzialny biznes.

ROK II – MOJE MIEJSCE NA RYNKU PRACY – SAMOZATRUDNIENIE CZY PRACA NAJEMNA?

- 2.1. Ja, jako przyszły pracownik.
- 2.2. Moja działalność gospodarcza.
- 2.3. Razem czy osobno? Formy działalności gospodarczej. Tworzenie i kierowanie zespołem.
- 2.4. Potrzeby finansowe niezbędne do uruchomienia działalności gospodarczej.
- 2.5. Procedura uruchamiania działalności gospodarczej.
- 2.6. Podstawy ewidencjonowania działalności gospodarczej.
- 2.7. Analiza finansowa w moim biznesie.
- 2.8. Planowanie działalności gospodarczej – biznesplan.
- 2.9/10. Mój pierwszy biznesplan.

ROK III - EDUKACJA FINANSOWA

- 3.1. Budżet – mój plan finansowy.
- 3.2. Sposoby i kryteria inwestowania.
- 3.3. Usługi bankowe - konta, lokaty i karty.**
- 3.4. Usługi bankowe – kredyty.
- 3.5. Giełda Papierów Wartościowych.**
- 3.6. Fundusze inwestycyjne.**
- 3.7. Ubezpieczenia.**
- 3.8. Moja emerytura.**

6. Doprecyzowanie treści ogólnych

ROK I – EDUKACJA KONSUMENCKA

1.1. Decyzje konsumenckie.

- Kim jest konsument, a czym konsumpcja?
- Nasze potrzeby.
- Wybór.
- Decyzje konsumenckie.
- Rola konsumenta w gospodarce rynkowej.

1.2. Prawa i obowiązki konsumenta.

- Prawo do ochrony zdrowia i bezpieczeństwa.
- Prawo do informacji.
- Prawo do ochrony interesu ekonomicznego konsumenta
- Prawo do reprezentacji swoich interesów.
- Ochrona danych osobowych.
- Obowiązki świadomego konsumenta.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

1.3. Oznakowanie produktów.

- Informacje na temat żywności.
- Znaki graficzne.
- O czym „mówi” metka (wszywka)?

1.4. Wybrane elementy marketingu.

- Marketing mix.
- Reklama.
- Funkcje reklamy.
- Tworzenie reklamy – model AIDA.

1.5. Oddziaływanie reklamy.

- Reklamy wprowadzające w błąd.
- Korzystanie z reklam.
- Reklama i dziecko.
- Slogan reklamowy.
- Product placement.
- Pop-up.
- Downsizing.

1.6. Asertywny konsument.

- Warunek asertywności – samoakceptacja.
- Nieudane zakupy.
- Zakupy w sklepie internetowym.
- Aukcje internetowe.

1.7. Konsument a usługi bankowe i finansowe.

- Karty płatnicze.
- Ukryte koszty kredytu.
- Upadłość konsumencka.
- Konto za granicą.
- Ustawa antylichwiarska.

1.8. Bankowość elektroniczna i bezpieczeństwo w Internecie.

- Jakie korzyści daje internetowe konto bankowe?
- Rodzaje kanałów dostępu w e-bankingu.
- Bezpieczeństwo w Internecie.

1.9. Żywność i styl życia, a nasze zdrowie.

- Aktywność fizyczna.
- Dieta,
 - Nieodpowiednia waga ciała,
 - Spożywanie małej ilości warzyw i owoców,
 - Zbyt mała częstotliwość spożywania posiłków.

1.10. Społecznie odpowiedzialny biznes.

- Czym jest społecznie odpowiedzialny biznes?
- Powody stosowania zasad społecznie odpowiedzialnego biznesu.



- Studium przypadku
- Projekty finansowane ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego
- Quiz i Certyfikat Odpowiedzialnego biznesu.
- Konkurs.
- Jak wspierać społecznie odpowiedzialny biznes?

ROK II - MIEJSCA UCZNIA NA RYNKU PRACY – SAMOZATRUDNIENIE CZY PRACA NAJEMNA?

2.1. Ja, jako przyszły pracownik.

- Moje preferencje zawodowe.
- Moje sukcesy.
- Cechy osobowości człowieka przedsiębiorczego.
- Przedsiębiorczość a planowanie.
- Moje motywacje aktywności zawodowej.

2.2. Moja działalność gospodarcza.

- Kim jest przedsiębiorca?
- Motywy zakładania działalności gospodarczej.
- Sposoby szukania pomysłów na działalność gospodarczą.
- Weryfikacja pomysłu.
- Dlaczego warto prowadzić działalność gospodarczą?

2.3. Razem czy osobno? Formy działalności gospodarczej. Tworzenie i kierowanie zespołem.

- Jednoosobowa działalność gospodarcza.
- Spółki:
 - spółka cywilna,
 - spółki osobowe,
 - spółka jawna,
 - spółka partnerska,
 - spółka komandytowa,
 - spółka komandytowo-akcyjna,
 - spółki kapitałowe,
 - spółka z o.o.,
 - spółka akcyjna.
- Tworzenie zespołu.
- Kierowanie zespołem.
- Menedżer.

2.4. Potrzeby finansowe niezbędne do uruchomienia działalności gospodarczej.

- Kredyty bankowe.
- Kredyty kupieckie (od dostawców).
- Fundusze doręczeniowe.
- Leasing.
- Faktoring.
- Venture Capital.
- Aniołowie Biznesu (Business Angels).
- Środki Unijne.

2.5. Procedura uruchamiania działalności gospodarczej.

- Nazwa działalności gospodarczej.



- Zakres działalności
- Zapis w Sądzie Rejestrowym ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego
- Wpis do ewidencji działalności gospodarczej.
- Numer REGON.
- Numer NIP.
- Zgłoszenie obowiązku ubezpieczenia w ZUS.
- Rachunek bankowy.
- Pieczęć firmowa.
- Koncesje, pozwolenia i inne formalności.
- Inspekcje.

2.6. Podstawy ewidencjonowania działalności gospodarczej.

- Podatek dochodowy.
- Formy opodatkowania działalności gospodarczej:
 - księga przychodów i rozchodów,
 - ryczałt od przychodów ewidencjonowanych,
 - Karta podatkowa.
- Podatek VAT.
- Składki ZUS.

2.7. Analiza finansowa w moim biznesie.

- Rachunek zysków i strat.
- Przepływy pieniężne – Cash flow.
- Bilans.
- Próg rentowności.

2.8. Planowanie działalności gospodarczej – biznesplan.

- Kiedy robimy biznesplan?
- Cechy biznesplanu.
- Części składowe biznesplanu.
- Załączniki do biznesplanu.
- Analiza SWOT.

2. 9/10. Mój pierwszy biznesplan.

- Streszczenie.
- Informacje ogólne.
- Plan marketingowy:
 - cele,
 - opis produktu/usługi,
 - odbiorcy,
 - konkurencja,
 - dystrybucja i promocja,
 - cena,
 - prognoza sprzedaży,
 - przychody,
- Zatrudnienie.
- Plan inwestycyjny:
 - opis inwestycji,
 - źródła finansowania inwestycji,
 - zdolności wytwórcze.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

- Sytuacja ekonomiczno-finansowa:

- uproszczony bilans,
- rachunek zysków i strat,
- przepływy pieniężne.

ROK III - EDUKACJA FINANSOWA

3.1. Budżet – mój plan finansowy.

- Budżet domowy.
- Źródła dochodów.
- Nasze wydatki i zarządzanie nimi.
- Zasady tworzenia budżetu osobistego.
- Metoda SMART.

3.2. Sposoby i kryteria inwestowania.

- Oszczędzanie, a inwestowanie.
- Formy oszczędzania i inwestowania:
 - lokaty bankowe,
 - obligacje,
 - nieruchomości,
 - waluty,
 - rynek Forex,
 - dzieła sztuki,
 - złoto,
 - akcje,
 - fundusze inwestycyjne.
- Kryteria wyboru sposobu oszczędzania.
- Inflacja – wartość nominalna i realna.

3.3. Usługi bankowe - konta, lokaty i karty.

- Rachunek bieżący.
- Karty bankowe:
 - karta debetowa,
 - karta kredytowa,
 - karty typu co-branded.
- Lokaty bankowe.
- Podatek Belki – podatek od zysków kapitałowych.
- Międzybankowy Fundusz Gwarancyjny.

3.4. Usługi bankowe – kredyty.

- Roczna rzeczywista stopa procentowa.
- Czy stać nas na kredyt?
- Kredyty konsumenckie:
 - hipoteczny,



- Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego
- samochodowy,
 - studencki,
 - kupno na raty,
 - w rachunku bieżącym,
 - Warunki uzyskania kredytu, zabezpieczenia kredytowe.
 - Różnica między kredytem a pożyczką.

3.5. Giełda Papierów Wartościowych

- Rynek pierwotny papierów wartościowych i rynek wtórny.
- Rodzaje papierów wartościowych notowane na giełdzie:
 - akcja,
 - obligacja,
 - prawo poboru,
 - prawo do akcji,
 - certyfikat inwestycyjny,
- Jak skutecznie inwestować?
 - analiza fundamentalna,
 - analiza techniczna,
 - ceduła.
- Bessa, hossa, byk i niedźwiedź.
- Indeksy giełdowe.
- Instrumenty pochodne – dla zainteresowanych:
 - opcja,
 - kontrakt terminowy,
 - warrant.

3.6. Fundusze inwestycyjne

- Co to jest fundusz inwestycyjny?
- Rodzaje funduszy inwestycyjnych:
 - Otwarte Fundusze Inwestycyjne,
 - Zamknięte Fundusze Inwestycyjne,
- Typy funduszy inwestycyjnych.
- Kryteria wyboru funduszu inwestycyjnego.

3.7. Ubezpieczenia

- Ryzyko i istota ubezpieczenia.
- Ubezpieczenia komunikacyjne:
 - OC,
 - AC,
 - NW,
 - Assistance.
- Ubezpieczenia społeczne i ich rola:
 - ubezpieczenie rentowe i emerytalne,
 - chorobowe,
 - wypadkowe,
 - fundusz pracy,
 - zdrowotne,
- Ubezpieczenia na życie:
 - ubezpieczenie ochronne,



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego
- Rodzaje ubezpieczeń.

3.8. Moja emerytura

- **System ubezpieczeń społecznych.**

- **System emerytalny w Polsce.**

- Otwarty Fundusz Emerytalny.
- Wybór funduszu emerytalnego.
- Indywidualne Konta emerytalne.

Przedsięwzięcie

- Planowanie.
- Zbieranie informacji i analiza rynku.
- Zasady pracy indywidualnej i grupowej.
- Prezentacja efektów pracy.

7. Realizacja programu:

Główny trzon zajęć z zakresu przedsiębiorczości odbywa się na pośrednictwie platformy, na której uczniowie zapoznają się z umieszczonym tam materiałem teoretycznym, poszerzają jego zakres przy pomocy odnośników w Internecie, rozwiązują zadania on-line. Rozwiązania części zadań prezentują na forum, blogu, rozwiązują testy, zadania otwarte, itd.

W czasie rozwiązywania zadań uczniowie są wspierani w swojej pracy przez nauczyciela, który na bieżąco koryguje ich pracę.

Nauczyciel na bieżąco monitoruje postępy prac swoich uczniów, poprzez wykorzystanie platformy internetowej, sprawdza częstotliwość pracy uczniów, wykonanie zadań przez uczniów, ich poprawność. W przypadku błędnego wykonania zadania lub w przypadku, kiedy jest inna konieczność przesyła uczniowi za pomocą poczty e-mail swoje uwagi.

Dzięki wykorzystaniu narzędzi internetowych komunikacja pomiędzy uczniami, a nauczycielem odbywa się w sposób bezpośredni.

Zajęcia stacjonarne (kontaktowe) to spotkania uczniów biorących udział w programie oraz nauczyciela – opiekuna. Podstawowym celem tych spotkań jest podsumowanie i zweryfikowanie tych wiadomości i umiejętności, które uczniowie zdobywają w czasie kursu e-learningowego.

Spotkania kontaktowe odbywają się raz w miesiącu, w momencie, kiedy uczniowie zapoznali się danym modulem programu i wykonali zamieszczone w nim zadania.

Spotkanie kontaktowe powinno sprowokować ucznia do refleksji, do zastanowienia się nad problemami i kwestiami, które były poruszane czasie kursu e-learningowego. Powinno upewnić go w przekonaniu, że poznał nowe treści i nabył nowe umiejętności, które z pewnością wykorzysta w swoim życiu.

Każde spotkanie kontaktowe powinno składać się z 4 punktów.

1. Sprawdzenie listy obecności.
2. Pytanie do uczniów nt. trudności i problemów napotkanych w danym module
3. Komentarz nauczyciela do odpowiedzi zamieszczonych przez uczniów na platformie i ich podsumowanie.
4. Wykonanie wspólnego zadania przez grupę uczniów pod nadzorem nauczyciela w czasie zajęć kontaktowych.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Przedsięwzięcie

Rezultatem końcowym udziału ucznia w programie będzie przygotowanie informatora.

W początkowej fazie realizacji projektu (2 pierwsze edycje) będzie to stworzenie informatora dla turysty pragnącego poznać walory najbliższej okolicy (1 edycja), a w następnej kolejności dla inwestora, który mógłby w najbliższej okolicy zamieszkania ucznia zainwestować środki finansowe na stworzenie nowych miejsc pracy. Informatory opracowywane będą przez uczniów z danej szkoły i dotyczyć będą najbliższej okolicy. Następnie w czasie obozu naukowego będą z nich tworzone informatory regionalne – dla poszczególnych województw.

Informatory te opracowywane będą w trzech wersjach językowych – polskiej, angielskiej i niemieckiej.

Obóz naukowy

Głównym założeniem organizowanych w ramach programu obozów jest pobudzenie aktywności uczniów, mobilizowanie ich do podejmowania przedsiębiorczych działań. Niezmiernie ważna jest również wymiana doświadczeń oraz wspólne weryfikowanie poznanej wcześniej teorii z praktycznymi działaniami, sprawdzania i oceniania efektów własnej pracy.

Udział w obozie ma wykształcić w uczniach takie cechy, dzięki którym będą oni potrafili zmobilizować swoje otoczenie do przeprowadzenia wspólnych przedsięwzięć do kreowania swojego środowiska.

Jest to doskonała okazja na kształtowanie przedsiębiorczych postaw uczniów, umiejętności pracy w zespole, umiejętności komunikowania się, wzmacnianie poczucia zaufania do własnych możliwości.

Podczas obozów będą organizowane:

- zajęcia terenowe
- warsztaty
- konwersacje językowe
- wykłady
- zajęcia rekreacyjno - sportowe i artystyczne.

Zajęcia są realizowane zgodnie z opracowanym szczegółowo programem ujętym w następujących przykładowych modułach (proponycja wstępna):

- **Poznaję siebie i innych.**
- **Tworzenie materiałów prezentacyjnych, biuletynów i folderów.**
- **Atrakcje i walory turystyczne.**
- **Czynniki atrakcyjne dla inwestorów.**
- **Przedsiębiorczość w mojej miejscowości.**
- **Zasady dobrej prezentacji.**
- **Prace warsztatowe (opracowywanie Informatorów Regionalnych).**
- **Promocja w turystyce.**
- **Promocja regionalna.**
- **Prezentacja.**



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

8. Ocena osiągnięć ucznia

Osiągnięcia ucznia są jednym z elementów programu nauczania. Ich uogólniony zapis zamieszczony jest w *podstawie programowej* przedmiotu podstawy przedsiębiorczości.

W zależności od stosowanych metod i technik edukacyjnych i treści nauczania w kształceniu w zakresie edukacji przedsiębiorczości, nauczyciel może zastosować różnorodne sposoby sprawdzania osiągnięć ucznia, tj.:

Wypowiedzi ustne w czasie spotkań kontaktowych:

- sformułowane na podstawie wiadomości i umiejętności nabytych podczas samodzielnej pracy w czasie kursu e-learningowego i własnej wiedzy,
- wygłoszenie samodzielnie opracowanej prezentacji czy odpowiedzi na postawione w danym module zadanie,
- omówienie przebiegu i wyników pracy grupy,
- argumentacja podczas prowadzonej dyskusji, debaty.

Prace pisemne umieszczane przez ucznia na platformie:

- samodzielne lub zespołowe opracowanie odpowiedzi na wskazany lub wybrany temat,
- samodzielne rozwiązanie testów lub zadań innego typu.

Praca zespołowa w czasie spotkań kontaktowych:

- ocena pracy ucznia dokonana przez zespół,
- ocena pracy ucznia dokonana przez nauczyciela.

Samoocena

- na podstawie dołączonych arkuszy,
- na bazie własnej świadomości.

Każdy uczeń powinien wykazać się określonym zasobem osiągnięć.

Wymagania edukacyjne na poszczególne stopnie szkolne formułuje nauczyciel w ramach przedmiotowego systemu oceniania, na bazie podstawy programowej, wybranego programu nauczania i celów zawartych w programie wychowawczym szkoły.

Ocenianie powinno wspierać ucznia w osiąganiu celów, diagnozować jego osiągnięcia, motywować do dalszej pracy. W ocenianiu ważną rolę odgrywa samoocena i ocena członków grupy, w której pracuje uczeń. Szczególnie należy podkreślić ocenianie wszystkich form aktywności ucznia, zwłaszcza takich jak:

- kreatywność i zaangażowanie w podejmowaniu zadań,
- wywiązywanie się z podjętych zadań,
- prezentacja pracy grupy,
- stosowanie w praktyce zdobywanych wiadomości i umiejętności.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

9. Plan wynikowy

ROK I – EDUKACJA KONSUMENCKA

1.1. Decyzje konsumenckie

Wymagania podstawowe uczeń będzie umiał:	Wymagania rozszerzające uczeń będzie umiał:
<ul style="list-style-type: none"> • wyjaśnić, kim jest konsument, • opisać zjawisko konsumpcji, • przyporządkować przykłady potrzeb do poszczególnych poziomów hierarchii potrzeb Masłowa, • wskazać przykłady decyzji nawykowych, impulsywnych i racjonalnych, • odróżnić odpowiedzialność indywidualną od odpowiedzialności społecznej konsumpcji, • wyjaśnić na czy polega globalizacja konsumencka, • wskazać istotę niedostatku i wyboru, • wymienić czynniki wpływające na podejmowanie przez siebie decyzji konsumenckich. 	<ul style="list-style-type: none"> • objaśnić hierarchię potrzeb Masłowa, • wyjaśnić rolę konsumenta w gospodarce rynkowej, • rozpoznać poszczególne rodzaje decyzji konsumenckich, • wskazać uwarunkowania w podejmowaniu decyzji konsumenckich, • wyjaśnić, na czym polega odpowiedzialność konsumenta, • podać, jakie są przyczyny różnych decyzji konsumenckich, • wskazać konsekwencje podejmowania przez konsumenta różnego rodzaju decyzji.

1.2. Prawa i obowiązki konsumenta

Wymagania podstawowe uczeń będzie umiał:	Wymagania rozszerzające uczeń będzie umiał:
<ul style="list-style-type: none"> • wskazać swoje podstawowe prawa jako konsumenta, • podać przykłady łamania praw konsumenta, • wymienić przykłady instytucji ochrony praw konsumenta, • uzasadnić potrzebę ochrony praw konsumenta. 	<ul style="list-style-type: none"> • wyjaśnić poszczególne prawa konsumenta, • opisać obowiązki sprzedawcy i konsumenta w zakresie sprzedaży konsumenckiej, • wyjaśnić, na czym polega Time-sharing, • opisać różnice między rękojmią i gwarancją.

1.3. Oznakowanie produktów

Wymagania podstawowe uczeń będzie umiał:	Wymagania rozszerzające uczeń będzie umiał:
<ul style="list-style-type: none"> • wskazać wpływ opakowania i zawartych na nim informacji na decyzję o zakupie, • podać rolę i znaczenie wybranych, znaków graficznych zamieszczanych na opakowaniach, • znaleźć w miarę potrzeby informacje na temat poszczególnych znaków graficznych, • wymienić, jakie podstawowe informacje powinny znaleźć się na opakowaniu, szczególnie artykułów spożywczych. 	<ul style="list-style-type: none"> • uzasadnić potrzebę krytycznego odbioru informacji podawanych na opakowaniach przez producentów, • wskazać potrzebę umieszczania symboli środków spożywczych na opakowaniach produktów, • rozpoznać podstawowe znaki ekologiczne i objaśnić ich znaczenie, • podać konsekwencje błędnego przekazywania informacji zamieszczonych na opakowaniu dla klienta.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

1.4. Wybrane elementy marketingu

Wymagania podstawowe uczeń będzie umiał:	Wymagania rozszerzające uczeń będzie umiał:
<ul style="list-style-type: none"> scharakteryzować pojęcie marketingu, promocji i reklamy, omówić funkcje reklamy, podać przykłady wpływu reklamy na decyzje konsumenta, wymienić przykłady różnych mediów wykorzystywanych w reklamie, wskazać korzyści płynące z reklam, podać negatywne aspekty reklamy. 	<ul style="list-style-type: none"> podać przykłady reklam wykorzystujących różne funkcje, przeprowadzić analizę oddziaływania promocji na konsumenta, rozdzielić strategie marketingowe, sklasyfikować przykłady różnych mediów wykorzystywanych w reklamie.

1.5. Oddziaływanie reklamy

Wymagania podstawowe uczeń będzie umiał:	Wymagania rozszerzające uczeń będzie umiał:
<ul style="list-style-type: none"> wymienić przykłady stosowania downsizing'u w marketingu, wyjaśnić, na czym polega krytyczny odbiór reklamy, podać przykłady product placement, uzasadnić stosowanie sloganu w reklamie i podać przykłady dobrych sloganów reklamowych, wskazać przykład reklamy lub formy reklamy wprowadzającej w błąd. 	<ul style="list-style-type: none"> omówić rolę etyki w działaniach marketingowych i przekazach reklamowych, wskazywać, jak należy korzystać z reklam, omówić podstawowe rodzaje reklam wprowadzających w błąd, wyjaśnić argumenty przemawiające za i przeciw pop-up'om, omówić rolę dziecka w reklamie.

1.6. Asertywny konsument

Wymagania podstawowe uczeń będzie umiał:	Wymagania rozszerzające uczeń będzie umiał:
<ul style="list-style-type: none"> podać powody, dla których asertywna postawa daje nam największe szanse powodzenia w „byciu” konsumentem, dokonać zwrotu towaru w sklepie na obowiązujących warunkach, podać przykłady cech osób asertywnych, uległych i agresywnych. 	<ul style="list-style-type: none"> podać konsekwencje nieasertywnych zachowań konsumenckich, wyjaśnić rolę samoakceptacji, jako warunku asertywności, rozdzielić postawę uległą, agresywną i asertywną.

1.7. Konsument, a usługi bankowe i finansowe

Wymagania podstawowe uczeń będzie umiał:	Wymagania rozszerzające uczeń będzie umiał:
<ul style="list-style-type: none"> zaprezentować obowiązki posiadacza kart płatniczych, rozdzielić koszty kredytu od ukrytych kosztów kredytu, omówić pojęcie spreadu, obliczyć maksymalną stopę procentową pożyczki (kredytu), podać warunki upadłości konsumenckiej, rozdzielić nominalną od rzeczywistej stopy procentowej. 	<ul style="list-style-type: none"> uzasadnić swoją opinię na temat dopuszczalności ukrytych kosztów kredytu, obliczyć koszt spreadu przy danych warunkach kredytowych, wymienić najczęściej stosowane „kruczki” w umowach kredytowych, ocenić korzyści i zagrożenia płynące z rozwiązań ustawy o upadłości konsumenckiej.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

1.8. Bankowość elektroniczna i bezpieczeństwo w Internecie

Wymagania podstawowe uczeń będzie umiał:	Wymagania rozszerzające uczeń będzie umiał:
<ul style="list-style-type: none">• przedstawić zasady bezpiecznego korzystania z Internetu,• wymienić rodzaje oszustw internetowych,• przedstawić rolę silnego hasła internetowego,• podać zasady silnego hasła internetowego.	<ul style="list-style-type: none">• analizować poziom zabezpieczeń bankowych,• porównać poziomy zabezpieczeń w różnych bankach,• rozpoznać dany rodzaj oszustwa internetowego,• weryfikować i tworzyć silne hasło internetowe.

1.9. Żywność i styl życia a nasze zdrowie

Wymagania podstawowe uczeń będzie umiał:	Wymagania rozszerzające uczeń będzie umiał:
<ul style="list-style-type: none">• wyjaśnić pojęcie zdrowia, zdrowego stylu życia,• wyjaśnić określenie "zdrowe żywienie",• wyjaśnić pojęcie higienicznego trybu życia,• wykazać związki pomiędzy stanem zdrowia, a paleniem papierosów, nadużywaniem alkoholu, zażywaniem narkotyków,• podzielić sposoby spędzania wolnego czasu na korzystne i niekorzystne dla zdrowia.	<ul style="list-style-type: none">• omówić cechy prawidłowo skonstruowanej diety,• określić skutki niewłaściwego odżywiania się,• wykazać związki pomiędzy stanem zdrowia, ruchem i wysiłkiem fizycznym,• wymienić czynniki, które warunkują zdrowy styl życia.

1.10. Społecznie odpowiedzialny biznes

Wymagania podstawowe uczeń będzie umiał:	Wymagania rozszerzające uczeń będzie umiał:
<ul style="list-style-type: none">• przedstawić cele stosowania i oddziaływania odpowiedzialnego biznesu,• podać przykłady, na czym może polegać stosowanie zasad odpowiedzialnego biznesu na różnych płaszczyznach działania,• scharakteryzować, dlaczego wybrane płaszczyzny są ważne ze społecznego i ekonomicznego punktu widzenia,	<ul style="list-style-type: none">• podać przykłady stosowania odpowiedzialnego biznesu wśród lokalnych firm,• zaproponować dla poszczególnych przedsiębiorstw z danej branży najbardziej odpowiednią płaszczyznę działania,• przedstawić jak odpowiedzialny biznes oddziałuje na konsumentów, właścicieli firm, inwestorów.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

ROK II – MOJE MIEJSCE NA RYNKU PRACY – SAMOZATRUDNIENIE CZY PRACA NAJEMNA?

2.1. Ja, jako przyszły pracownik

Wymagania podstawowe uczeń będzie umiał:	Wymagania rozszerzające uczeń będzie umiał:
<ul style="list-style-type: none"> • przyporządkować cechy charakteru człowieka do odpowiednich zawodów, • scharakteryzować typy osobowości, • wskazać przykłady zawodów dla poszczególnych typów osobowości, • dokonać próby samooceny, wskazać przykłady swoich osiągnięć i silnych stron, • odróżnić pojęcie przedsiębiorczość i przedsiębiorca, • przedstawić cechy, jakimi charakteryzuje się osoba przedsiębiorcza, • wymienić motywy aktywności zawodowej człowieka. 	<ul style="list-style-type: none"> • wskazać najbardziej przydatne cechy osobowości na danym, przykładowym stanowisku pracy, • wyjaśnić motywy aktywności zawodowej człowieka, • ocenić własne możliwości znalezienia pracy na rynku lokalnym, regionalnym, krajowym i europejskim, • rozpoznać mocne i słabe strony własnej osobowości; odnieść je do cech osoby przedsiębiorczej, • wymienić i uzasadnić, jakie cechy pracownika są ważne dla pracodawcy.

2.2. Moja działalność gospodarcza

Wymagania podstawowe uczeń będzie umiał:	Wymagania rozszerzające uczeń będzie umiał:
<ul style="list-style-type: none"> • wymienić cechy przedsiębiorcy, • wskazać motywy zakładania działalności gospodarczej, • wskazywać wady i zalety prowadzenia prywatnego przedsiębiorstwa, • podać sposoby, z których można skorzystać szukając pomysłu na biznes, • wykorzystać zestaw podstawowych pytań do weryfikacji pomysłu na działalność gospodarczą, • wskazać korzyści płynących dla klienta z istnienia prywatnych firm. 	<ul style="list-style-type: none"> • rozpoznać mocne i słabe strony własnej osobowości w kontekście prowadzenia działalności gospodarczej, • wskazywać przyczyny niepowodzeń prywatnych firm, • przeprowadzić krytyczną analizę pomysłu na biznes, • uzasadnić korzyści płynące z posiadania swojej firmy, • charakteryzować poszczególne warunki powodzenia w biznesie.

2.3. Razem czy osobno? Formy działalności gospodarczej. Tworzenie i kierowanie zespołem

Wymagania podstawowe uczeń będzie umiał:	Wymagania rozszerzające uczeń będzie umiał:
<ul style="list-style-type: none"> • wyjaśnić pojęcie działalności gospodarczej, • wskazywać podstawowe formy organizacyjno-prawne przedsiębiorstw, • wskazywać podstawowe różnice różnych form organizacyjno-prawnych przedsiębiorstw, • scharakteryzować podstawowe reguły budowania dobrych relacji z innymi, • omówić podstawowe zasady pracy w zespole, • uzasadnić znaczenie pracy grupowej dla prawidłowego funkcjonowania przedsiębiorstwa, • rozróżniać style kierowania, • przedstawić argumenty i kontrargumenty 	<ul style="list-style-type: none"> • uzasadnić wybór określonej formy organizacyjno-prawnej przedsiębiorstwa, • podać podstawowe akty prawne dotyczące prowadzenia działalności gospodarczej, • analizować korzyści wynikające z pracy zespołowej, • stosować podstawowe zasady pracy w zespole, • scharakteryzować różne style kierowania, • dokonać oceny efektywności różnych stylów zarządzania, • określać rolę lidera w organizowaniu aktywności grupy,



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego	do prowadzenia działalności gospodarczej w formie jednoosobowej.	określić zachowania i cechy lidera sprzyjające skutecznemu, wywieraniu wpływu na innych.
---	--	--

2.4. Potrzeby finansowe niezbędne do uruchomienia działalności gospodarczej

Wymagania podstawowe uczeń będzie umiał:	Wymagania rozszerzające uczeń będzie umiał:
<ul style="list-style-type: none"> odróżnić pojęcia kapitał własny i kapitał obcy, wskazać różne możliwe formy finansowania działalności gospodarczej, podać rodzaje kredytów dla małych firm, przedstawić istotę leasingu, wskazać, gdzie można znaleźć informacje nt. dotacji unijnych, skierowanych dla osób zakładających działalność gospodarczą. 	<ul style="list-style-type: none"> scharakteryzować formy finansowania działalności gospodarczej, uzasadnić rolę leasingu w działalności gospodarczej, wyjaśnić czym kierują się w swoich działaniach aniołowie biznesu, wyjaśnić rolę i potrzebę istnienia funduszy pożyczkowych, wytłumaczyć istotę factoringu.

2.5. Procedura uruchamiania działalności gospodarczej

Wymagania podstawowe uczeń będzie umiał:	Wymagania rozszerzające uczeń będzie umiał:
<ul style="list-style-type: none"> wskazać wszystkie niezbędne instytucje potrzebne do uruchomienia działalności gospodarczej, wyszukiwać w Internecie informacje o instytucjach wspierających małe przedsiębiorstwa, wskazać kryteria wyboru banku, wymienić elementy, które powinny znajdować się na pieczęcie przedsiębiorcy, nazwać swoją działalność gospodarczą. 	<ul style="list-style-type: none"> wypełnić wniosek wpisu do rejestru działalności gospodarczej, wyszukać w swojej miejscowości (gminie, powiecie) instytucje wspierające małe przedsiębiorstwa, opisać procedurę uruchamiania działalności gospodarczej, podać przykłady rodzajów działalności gospodarczej, której uruchomienie wymaga koncesji lub pozwolenia.

2.6. Podstawy ewidencjonowania działalności gospodarczej

Wymagania podstawowe uczeń będzie umiał:	Wymagania rozszerzające uczeń będzie umiał:
<ul style="list-style-type: none"> przedstawić istotę podatku PIT, wskazać różnice między podatkiem progresywnym a liniowym, wymienić rodzaje składek odprowadzanych do ZUS, zależć informacje na temat wysokości składek ZUS odprowadzanych przez przedsiębiorców, przedstawić istotę księgi przychodów i rozchodów, rozdzielić dochód netto i brutto, podać najistotniejsze cechy podatku VAT, rozdzielić podatek należny, od naliczonego i do zapłaty. 	<ul style="list-style-type: none"> wyjaśnić sposób naliczania podatku dochodowego dla osób prowadzących działalność gospodarczą, podać argumenty opowiadające się za wybraną opcją podatku dochodowego (liniowy czy progresywny), wyjaśnić zasady naliczania składek ZUS dla właścicieli przedsiębiorstw, wypełnić księgę przychodów i rozchodów na podstawie prostych operacji finansowych, wyjaśnić wpływ składek ZUS na wysokość płaconego podatku, obliczyć podatek dochodowy wykorzystując podane dane dla działalności gospodarczej.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

2.7. Analiza finansowa w moim biznesie

Wymagania podstawowe uczeń będzie umiał:	Wymagania rozszerzające uczeń będzie umiał:
<ul style="list-style-type: none"> wskazać różnicę między takimi pojęciami jak: koszt, przychód i dochód, podać przykłady kosztów ponoszonych przez przeciętne przedsiębiorstwo, przedstawić istotę bilansu, pokazać różnicę między majątkiem trwałym i obrotowym, kapitałem własnym i obcym, na podstawie danych obliczyć próg rentowności, wskazać różnice między rachunkiem zysków i start, a cash flow. 	<ul style="list-style-type: none"> wyjaśnić różnice między wydatkiem, a kosztem, między przychodem, a wpływem, podać przykłady tych wyjątków, uzasadnić prowadzenie różnych dokumentów finansowych firmy, sporządzić prosty bilans, rachunek zysków i strat oraz przepływy pieniężne na podstawie prostych przykładów danych, wyjaśnić, na czym polega istota prognozy rentowności.

2.8. Planowanie działalności gospodarczej – biznesplan

Wymagania podstawowe uczeń będzie umiał:	Wymagania rozszerzające uczeń będzie umiał:
<ul style="list-style-type: none"> wymienić elementy biznesplanu, uzasadnić potrzebę sporządzenia biznesplanu, zapropionować różne rodzaje kosztów koniecznych w prowadzeniu działalności gospodarczej, podać instrumenty promocji, wskazać swoje silne i słabe strony, określić możliwości rozwoju swojej działalności gospodarczej, podać najważniejsze wskaźniki makroekonomiczne decydujące o powodzeniu w biznesie (makroekonomiczne szanse), podać przykłady potrzeb klientów na przykładzie wybranego produktu czy usługi, wyjaśnić wpływ ceny i jakości na wielkość popytu na dany towar, oszacować wydatki inwestycyjne niezbędne do danej działalności gospodarczej, 	<ul style="list-style-type: none"> scharakteryzować potrzeby klienta na przykładzie wybranego produktu czy usługi, uzasadnić korzystanie z wybranych przez siebie instrumentów promocji, porównać i ocenić fragmenty biznesplanów, wskazać możliwości i sposoby rozwijania swoich silnych stron i korygowania słabych, wyjaśnić, w jaki sposób można skorzystać z szans, które powstają na rynku, zapropionować sposoby minimalizowania zagrożeń rynkowych, scharakteryzować wpływ wydarzeń makroekonomicznych na powodzenie w biznesie.

2.9/10. Planowanie działalności gospodarczej – biznesplan

Wymagania podstawowe uczeń będzie umiał:	Wymagania rozszerzające uczeń będzie umiał:
<ul style="list-style-type: none"> wypełnić skrótowo wszystkie rubryki w matrycy biznesplanu w oparciu o swój pomysł na biznes. 	<ul style="list-style-type: none"> wykonać prosty biznesplan na bazie swojego pomysłu na biznes.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

ROK III - EDUKACJA FINANSOWA

3.1. Budżet – mój plan finansowy

Wymagania podstawowe uczeń będzie umiał:	Wymagania rozszerzające uczeń będzie umiał:
<ul style="list-style-type: none"> opisać, czym jest budżet domowy i jak może pomóc w codziennym życiu, posługiwać się pojęciami dochody i wydatki, wskazać przykładowe wydatki gospodarstwa domowego, odróżnić wydatki stałe od wydatków okresowych, wskazać ograniczenia przy konstruowaniu budżetu gospodarstwa domowego, wskazać źródła oszczędzania, wskazać źródła dochodów gospodarstwa domowego, zapropionować zbilansowany budżet gospodarstwa domowego, docenić rolę nawyku oszczędzania. 	<ul style="list-style-type: none"> wyjaśnić, na czym polega racjonalne i nieracjonalne gospodarowanie budżetem gospodarstwa domowego, omówić zasady konstruowania budżetu gospodarstwa domowego, zaplanować i skonstruować swój budżet, sformułować cel i przeanalizować go pod kątem metody SMART.

3.2. Sposoby i kryteria inwestowania

Wymagania podstawowe uczeń będzie umiał:	Wymagania rozszerzające uczeń będzie umiał:
<ul style="list-style-type: none"> rozdzielić oszczędzanie od inwestowania, wskazać sposoby inwestowania, podać kryteria, którymi kierują się ludzie przy wyborze sposobu inwestycji, wyjaśnić, dlaczego nie warto przechowywać oszczędności w „skarpecie”, wyjaśnić wpływ inflacji na wysokość dochodu z inwestycji, podać zalety i wady różnych form inwestycji. 	<ul style="list-style-type: none"> porównać sposoby inwestycji pod względem różnych kryteriów, wyjaśnić pojęcie dywersyfikacji portfela inwestycji i potrzebę jej stosowania, określić, na czym polega ryzyko danej inwestycji, szacować zysk i ryzyko planowanej inwestycji, wyjaśnić, czym jest rynek Forex.

3.3. Usługi bankowe - konta, lokaty i karty

Wymagania podstawowe uczeń będzie umiał:	Wymagania rozszerzające uczeń będzie umiał:
<ul style="list-style-type: none"> wskazać różnice między rachunkami bieżącymi w różnych bankach, podać typy kart bankowych, wymienić cechy dobrej lokaty i porównać różne oferty bankowe, obliczyć odsetki od lokaty terminowej, przedstawić rolę Międzybankowego Funduszu Gwarancyjnego, podać istotę podatku od zysków kapitałowych, wskazać zasady bezpieczeństwa dla posługujących się kartą bankową. 	<ul style="list-style-type: none"> korzystając z różnych źródeł, dokonać wyboru oferty rachunku bieżącego oraz uzasadnić wybór, korzystając z różnych źródeł, dokonać wyboru oferty lokat terminowych oraz uzasadnić wybór, wyjaśnić różnice między kartą kredytową, a debetową, scharakteryzować zasady niezbędne przy korzystaniu z kart bankowych, obliczyć stopę zwrotu, po uwzględnieniu podatku od zysków kapitałowych.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

3.4. Usługi bankowe – kredyty

Wymagania podstawowe uczeń będzie umiał:	Wymagania rozszerzające uczeń będzie umiał:
<ul style="list-style-type: none">• podać różnice między kredytem, a pożyczką,• wymienić rodzaje kredytów dla konsumentów,• wskazać warunki ubiegania się o kredyt,• wskazać wady i zalety korzystania z kredytu,• wymienić rodzaje kosztów wynikających z korzystania z kredytu,• obliczyć nominalną i rzeczywistą stopę procentową kredytu,• podać przykłady różnych typów zabezpieczeń kredytowych.	<ul style="list-style-type: none">• scharakteryzować rodzaje kredytów konsumenckich,• scharakteryzować czynniki wpływające na przyznanie kredytu,• korzystając z różnych źródeł, dokonać wyboru oferty kredytowej danego kredytu oraz uzasadnić wybór,• objaśnić konsekwencje nadużycia kredytu lub niewłaściwego z niego korzystania,• wymienić inne poza oprocentowaniem koszty kredytu.

3.5. Giełda Papierów Wartościowych

Wymagania podstawowe uczeń będzie umiał:	Wymagania rozszerzające uczeń będzie umiał:
<ul style="list-style-type: none">• wskazać różnice między różnymi rodzajami papierów wartościowych notowanymi na giełdzie,• wyjaśnić rolę, jaką w gospodarce pełni giełda papierów wartościowych,• wyjaśnić pojęcia: akcja, obligacja, dywidenda, kurs akcji, hossa, bessa, indeks giełdowy itp.,• podać różnice między rynkiem pierwotnym i wtórnym,• wymienić podstawowe indeksy giełdowe.	<ul style="list-style-type: none">• opisać zasady inwestowania na giełdzie,• wyjaśnić rolę indeksów giełdowych w podejmowaniu decyzji dotyczących inwestowania na giełdzie,• czytać tabele giełdowe,• wymienić instrumenty pochodne,• wskazać czynniki, które mogą wpływać na kurs akcji na giełdzie.

3.6. Fundusze inwestycyjne

Wymagania podstawowe uczeń będzie umiał:	Wymagania rozszerzające uczeń będzie umiał:
<ul style="list-style-type: none">• wyjaśnić, czym jest fundusz inwestycyjny,• wymienić rodzaje funduszy inwestycyjnych,• podać przykładowe kryteria wyboru funduszu inwestycyjnego,• wymienić typy funduszy inwestycyjnych.	<ul style="list-style-type: none">• wyjaśnić sposób działania funduszy inwestycyjnych,• wyjaśnić istotę poszczególnych rodzajów i typów funduszy inwestycyjnych,• analizować oferty funduszy inwestycyjnych.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

3.7. Ubezpieczenia

Wymagania podstawowe uczeń będzie umiał:	Wymagania rozszerzające uczeń będzie umiał:
<ul style="list-style-type: none"> opisać znaczenie i rolę ubezpieczenia, wymienić rodzaje ubezpieczeń, wyjaśniać sens ubezpieczeń majątkowych, społecznych, zdrowotnych, komunikacyjnych, wymienić podstawowe typy ubezpieczeń komunikacyjnych, odróżniać ubezpieczenia obowiązkowe od ubezpieczeń dobrowolnych, posługiwać się terminami: suma ubezpieczenia, składka, szkoda, odszkodowanie. 	<ul style="list-style-type: none"> wyjaśnić, na czym polega zarządzanie ryzykiem, objaśnić, kiedy warto podejmować ryzyko finansowe, a kiedy go unikać, scharakteryzować poszczególne rodzaje ubezpieczeń, dokonać wyboru optymalnej dla siebie formy ubezpieczenia, wskazać i stosować kryteria do analizy oferty firm ubezpieczeniowych.

3.8. Moja emerytura

Wymagania podstawowe uczeń będzie umiał:	Wymagania rozszerzające uczeń będzie umiał:
<ul style="list-style-type: none"> scharakteryzować podstawy systemu emerytalnego obowiązującego w Polsce, wskazać różnice między I, II i III filarem, podać kryteria wyboru funduszu emerytalnego. 	<ul style="list-style-type: none"> uzasadnić konieczność ponoszenia odpowiedzialności za swoje warunki życia na emeryturze, przeanalizować i porównać różne oferty ubezpieczenia emerytalnego.

PRZEDSIĘWZIĘCIE

Wymagania podstawowe uczeń będzie umiał:	Wymagania rozszerzające uczeń będzie umiał:
<ul style="list-style-type: none"> wymienić zasady planowania, określić etapy realizacji przedsięwzięcia i podzielić je na zadania cząstkowe, zbierać i prezentować informacje o rynku, współpracować w zespole i stosować zasady pracy indywidualnej i grupowej, przyjmować rolę lidera jak i wykonawcy, wymienić i prezentować efekty pracy. 	<ul style="list-style-type: none"> wyjaśnić korzyści wynikające z planowania, prognozować efekty pozafinansowe oraz finansowe przedsięwzięcia z uwzględnieniem kosztów i przychodów, opisać rynek, na którym realizowane jest przedsięwzięcie, analizować zagrożenia i możliwości wynikające z realizacji przedsięwzięcia, analizować mocne i słabe strony przedsięwzięcia.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

9. Bibliografia

- Asystent Gdańskiego Przedsiębiorcy, Gdańskie Centrum Obsługi Przedsiębiorcy, 2009 r.
- Broszury Komisji Nadrozu Finansoweg, 2009 r.
- Lipiński Marek, Finanse osobiste, Helion, 2008 r.
- Oblój Krzysztof, Mikroszkółka zarządzania, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, 2008 r.
- Podstawa programowa z komentarzami, Tom 4 – Edukacja historyczna i obywatelska w szkole podstawowej, gimnazjum i liceum, MEN, 2009 r.
- Rozporządzenie Ministra Edukacji Narodowej z dnia 23 grudnia 2008 r. w sprawie podstawy programowej wychowania przedszkolnego oraz kształcenia ogólnego w poszczególnych typach szkół (Dz. U. Nr 4 poz. 17).
- Załącznik do rozporządzenia Ministra Edukacji Narodowej i Sportu z dnia 26 lutego 2002 r. w sprawie podstawy programowej wychowania przedszkolnego oraz kształcenia ogólnego w poszczególnych typach szkół - (Dz. U. Nr 51, poz. 458, z późn. zm.).

Strony internetowe

- www.akademiazywienia.com
- www.allegro.pl
- www.anec.org
- www.apetyt-na-zdrowie.pl
- www.bankier.pl
- www.beuc.org
- www.ekonsument.pl
- www.eurocoop.org
- www.expander.pl
- www.federacja-konsumentow.org.pl
- www.fob.org.pl
- www.gazeta.pl
- www.gazetaprawna.pl
- www.greentaxes.pl
- www.interaktywnie.com/biznes
- www.kartybeztajemnic.pl
- www.kartyonline.pl
- www.konsument.gov.pl
- www.microsoft.com/poland
- www.mofnet.gov.pl
- www.odzywianie.info.pl/
- www.oecd.org
- www.oszustwsieci.pl
- www.pcls.pl
- www.pit.pl
- www.prawo.money.pl
- www.poradnikpodatnika.pl
- www.pozyczki-gotowkowe.pl
- www.promocjazdrowia.pl
- www.redhaus.pl
- www.rp.pl
- www.rpo.gov.pl
- www.rsg.pl
- www.rzu.gov.pl
- www.skp.pl
- www.stat.gov.pl



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

- www.tipy.pl
- www.twoja-firma.pl
- www.uke.gov.pl
- www.uokik.pl
- www.zbp.pl
- www.zdrowezywienie.w.interia.pl
- www.ziemia.org
- www.zus.gov.pl

II. PRZEWODNIK DLA NAUCZYCIELA

ROK 1. EDUKACJA KONSUMENCKA

Zajęcia stacjonarne (kontaktowe) to spotkania uczniów biorących udział w programie oraz nauczyciela – opiekuna. Podstawowym celem tych spotkań jest podsumowanie i zweryfikowanie wiadomości i umiejętności, które uczniowie zdobywają w czasie kursu e-learningowego. Spotkania kontraktowe odbywają się raz w miesiącu, w momencie, kiedy uczniowie zapoznali się danym modułem programu i wykonali zamieszczone w nim zadania.

Nauczyciel na bieżąco monitoruje postępy prac swoich uczniów, poprzez wykorzystanie platformy internetowej. Sprawdza częstotliwość pracy uczniów, wykonywanie przez nich zadań oraz ich poprawność. W przypadku błędnego wykonania zadania lub w innym przypadku, kiedy zachodzi taka konieczność przesyła uczniowi za pomocą poczty elektronicznej swoje uwagi.

Spotkanie kontaktowe powinno skłonić ucznia do refleksji, do zastanowienia się nad problemami i kwestiami, które były poruszane w czasie kursu e-learningowego. Powinny upewnić go w przekonaniu, że poznał nowe treści i nabył nowe umiejętności, które wykorzysta w swoim życiu.

Każdy moduł w przewodniku dla nauczyciela składa się z 4 punktów.

- 1. Treści i osiągnięcia.**
- 2. Scenariusz zajęć stacjonarnych (kontaktowych).**
- 3. Zadania ucznia z platformy wraz z odpowiedziami.**
- 4. Rozwiązania do testów PRAWDA-FALSZ.**

W kolejnych latach realizacji programu pojawi się również punkt 5 - Zadania dodatkowe.

1.1. Decyzje konsumenckie

1.1.1. Treści i osiągnięcia.

- Kim jest konsument, a czym konsumpcja?
- Nasze potrzeby
- Wybór konsumenta
- Decyzje konsumenckie
- Rola konsumenta w gospodarce rynkowej



Wymagania podstawowe Uczeń będzie umiał:	Wymagania rozszerzające Uczeń będzie umiał:
<ul style="list-style-type: none"> • wyjaśnić, kim jest konsument, • opisać zjawisko konsumpcji, • przyporządkować przykłady potrzeb do poszczególnych poziomów hierarchii potrzeb Masłowa, • wskazać przykłady decyzji nawykowych, impulsywnych i racjonalnych, • odróżnić odpowiedzialność indywidualną od odpowiedzialności społecznej konsumpcji, • wyjaśnić na czy polega globalizacja konsumencka, • wskazać istotę niedostatku i wyboru, • wymienić czynniki wpływające na podejmowanie przez siebie decyzji konsumenckich, 	<ul style="list-style-type: none"> • objaśnić hierarchię potrzeb Masłowa, • wyjaśnić rolę konsumenta w gospodarce rynkowej, • rozpoznać poszczególne rodzaje decyzji konsumenckich, • wskazać uwarunkowania w podejmowaniu decyzji konsumenckich, • wyjaśnić na czym polega odpowiedzialność konsumenta, • podać, jakie są przyczyny różnych decyzji konsumenckich, • wskazać konsekwencje podejmowania przez konsumenta różnego rodzaju decyzji,

ego

1.1.2. Scenariusz zajęć stacjonarnych.

1. Sprawdzenie listy obecności.
2. Pytanie do uczniów nt. trudności i problemów w module
3. Komentarz nauczyciela do zadań.
4. Wykonanie zadania w czasie zajęć kontaktowych.

Spotkania kontaktowe powinny odbywać się według schematu:

1. Sprawdzenie listy obecności.

2. Pytanie do uczniów – dotyczące trudności i problemów w czasie realizacji programu na platformie. Zwłaszcza treści merytoryczne. Jeśli będzie taka konieczność, na spotkaniu tym należy uczniom wyjaśnić wszelkie niejasności. Jeśli będzie taka możliwość, uczniowie mogą wytłumaczyć niejasności między sobą. Z obserwacji wynika, że jeśli kurs odbywa się on-line część uczniów automatycznie pogłębia wiedzę w szerszym zakresie niż wymagania tego programu kursu. W przypadku, kiedy u większości uczniów pojawią się niejasności, należy je wytłumaczyć. Jeśli pojawią się pytania wykraczające poza ramy programu, wówczas uczniowie powinni odszukać je samodzielnie. W takiej sytuacji można również uczniom przypomnieć, że z pytaniami mogą zwrócić się zarówno do koordynatora programu jak i konsultanta z Uniwersytetu Gdańskiego.

W czasie pierwszego spotkania – należy poruszyć kwestię konsumenta, jako podstawowej funkcji człowieka, którą pełni w gospodarce – niezależnie, kim jesteśmy, jakie rolę pełniemy w społeczeństwie, rodzinie, środowisku lokalnym – zawsze pozostaniemy konsumentem.

3. Kolejnym punktem powinien być **komentarz do zadań**, które uczniowie wykonali na platformie. Pozostawienie ich bez komentarza, zmniejszy ich dydaktyczną wartość. Wskazane jest, aby pochwalić te osoby, które wykonały je wyjątkowo



starannie i pomysłowo, ale również te, które tylko” wykonały zadanie. Zadania na platformie są o tyle ważne i istotne, gdyż wymagają w dużej części poszukiwania wiadomości i własnej ich interpretacji jak również wykorzystania umiejętności, które będą w sobie kształtować. W tym punkcie powinno również znaleźć się podsumowanie całości zadania.

W module 1 należy zwrócić uwagę na zadanie nr 1 – podając kilka ciekawszych przykładów, które pojawiły się w odpowiedziach. Trzeba również zaznaczyć, że do wniosków z tego zadania wrócimy, kiedy zostaną opracowane dane dla wszystkich uczestników programu. Kolejna część spotkania to:

4. Wykonanie zadania w czasie zajęć kontaktowych.

Zadanie nr 6 – Wręczenie uczniom wydrukowanych ankiet. Każdy uczeń powinien przeprowadzić taką ankietę z minimum 3 osobami. Oczywiście większa liczba osób sprawi, że wyniki będą na pewno bardziej reprezentatywne.

Zadanie nr 9 – Uczniowie zapewne już wcześniej próbowali scharakteryzować współczesnego konsumenta. Na zajęciach należy stworzyć własną wersję, adekwatną do grupy. Jego opis powinien być nie dłuższy, niż 100 słów. Najlepiej, gdyby wynosił dokładnie 100. Każda grupa zamieści swoją charakterystykę na forum programu.

Istotne – w czasie spotkań głos zabiera głównie młodzież – niech wymienia się swoimi spostrzeżeniami, przemyśleniami i problemami. Takie spotkanie jest podsumowaniem danego modułu.

1.1.3. Zadania ucznia z platformy wraz z odpowiedziami

Zadanie nr 1

W poniższej tabeli zamieszczono wybrane czynności, które wykonujemy właściwie każdego dnia. Oszacuj, ile czasu zajmują ci te czynności. Zastanów się, czy w czasie ich wykonywania jesteś konsumentem? Być może, w niektórych pozycjach będziecie mieli wątpliwości, skontaktujcie się na forum, przekonajcie nawzajem, stwórzcie wspólne stanowisko. Przekonajcie swojego nauczyciela, że być może nawet śpiąc – jesteście konsumentami.

Ile czasu **dziennie** poświęcam na:

Wykonywana czynność	Ilość czasu, którą dziennie poświęcam	
Spożywanie posiłków	Do wyboru:	
Uczenie się w domu		
Naukę w szkole		
Spacer, drogę do szkoły, drogę do domu – przemieszczanie się		
Czytanie prasy, książek		
Oglądanie telewizji		
Słuchanie muzyki		
Przebywanie z przyjaciółmi, kolegami – boisko, siłownia, klub, pub		
Higiena osobista		
Sen		
Wykorzystywanie komputera (gry, e-mail, blog itp.)		
		15 minut
		0,5 h
	1 h	
	2 h	
	3 h	
	4 h	
	5 h	
	Więcej, niż 5 h	



Uzasadnij, że w czasie wykonywania poszczególnych czynności jesteś konsumentem.

Zadanie nr 2

Kiedy już doszliśmy do wniosku, że właściwe przez cały dzień jesteśmy konsumentem, spójrzmy na swój tydzień poza domem. Przebywasz w różnych miejscach. Kim wówczas jesteś? Czy również w każdą rubrykę wpiszesz, że jesteś konsumentem?

Wykonywana czynność	Ilość wyjść w ciągu tygodnia
Restauracja, fast food, kawiarnia, pub, klub, itp.	Do wyboru: - konsument - przyjaciel – konsument - przyjaciel - wierny - wierny - konsument - ktoś inny
Sklep (wszystkie typy)	
Kościół	
Impreza sportowa	
Koncert, dyskoteka	
Przyjaciele, znajomi	
Siłownia, fitness, basen itp.	

Gdzie jeszcze wychodzisz w ciągu tygodnia? Czy wówczas też jesteś konsumentem? Uzasadnij odpowiedź.

Zadanie nr 3

Podaj kilka przykładów wyborów, które wynikają z ograniczoności zasobów, których dokonuje:

- Twoja rodzina,
- rząd naszego państwa,
- lokalne władze samorządowe.

Zadanie nr 4

Poniżej przedstawiono listę 10 wybranych potrzeb. Zaznacz je od tych, które według Ciebie zaspokoiłabyś/zaspokoiłbyś w pierwszym rządzie, poprzez te, które w następnej kolejności i kończąc na tych, które zaspokoiłabyś/zaspokoiłbyś na samym końcu. Poszczególne potrzeby otrzymają więc od Ciebie numery – od 1 (zaspokojone jako pierwsze) do 10 (zaspokojone jako ostatnie). Musisz wykorzystać wszystkie 10 pozycji i każdej dopasować inny numer.

Potrzeba	Kolejność zaspakajania
- szacunek u sąsiadów	Do wyboru: 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
- gra komputerowa Civilisation IV PL	
- kanapka z serem lub kiełbasą	
- stała, satysfakcjonująca praca	
- butelka Coca-Coli	
- wizyta w teatrze na „Szewcach” Witkacego	
- okulary przeciwsłoneczne	
- posiadanie męża, żony	
- posiadanie przyjaciół	
- ładna sylwetka	



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Zadanie nr 5

Zastanów się nad swoimi decyzjami. Podaj przykłady czterech różnych decyzji, których dokonałeś/aś w ostatnim miesiącu.

W decyzjach nawykowych podaj przykłady artykułów i marek, które najczęściej kupujesz (np. jeśli pasta do zębów - to Colgate).

W przypadku decyzji impulsywnych, podaj przykład promocji lub reklamy, dzięki której kupiłeś coś w ostatnim czasie.

Być może trudno będzie podać przykład decyzji uzależnionej, w tym przypadku może to być przykład, zaobserwowany u kogoś.

Moje decyzje

	<p>Do wyboru: Decyzja rozważna Decyzja nawykowa Decyzja impulsywna Decyzja uzależniona</p>
--	---

Zadanie nr 6

Jakiej marki produkty najczęściej kupujesz Ty lub Twoi rodzice?

- pasta do zębów

Colgate, Blendamed, Signal, Elmex, Aquafresh, Colodent,

- szampon

Head & Shoulders, Shauma, Garnier, Nivea, Dove, Ziaja, Palmolive, marki sieciowe – np. Aro, Tesco,

- proszek do prania

Wizir, Ariel, Rex, Persil, Bryza, Onyx, E, Dosia, Bonux, Pollena marki sieciowe – np. Aro, Tesco

- płyn do mycia naczyń

Ludwik, Pur, Lucek, Fairy, Rekord, Oskar, E, Dosia, marki sieciowe – np. Aro, Tesco

- czekolada

Wedel, Goplana, Milka, Alpen Gold, Terravita, marki sieciowe – np. Aro, Tesco

- zupy w proszku

Amino, Wifon, Knorr, Winiary, marki sieciowe – np. Aro, Tesco

- gazeta – dziennik

Gazeta Wyborcza, Rzeczypospolita, Dziennik - Gazeta Prawna, gazeta lokalna

- stacja TV

TVP1, TVP2, TVN, TVN24, VIVA, Eurosport, Polast, Polsat Sport, inna



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego
W kontekście decyzji nawykowych, przeprowadźmy ranking konsumencki dotyczący kupowanych przez nas dóbr. Z tego zestawienia dowiemy się, jakie marki są najbardziej popularne wśród nas – biorących udział w projekcie – w naszej szkole, gminie, województwie.

Zadanie nr 7

Znajdź w Internecie przykład mówiący o bojkocie kupowania produktów jakieś firmy przez konsumentów.

- Określ, jaka była przyczyna bojkotu?
- Czy odniósł on zamierzony skutek?
- Czy kupujesz/kupowałeś ten produkt?
- W jaki sposób wiedza o bojkocie wpłynęła na twoje decyzje o zakupie produktów tej firmy?

Zadanie nr 8

Znajdź w Internecie wyjaśnienie terminu globalizacja i sformułuj definicję, która by ci najbardziej odpowiadała.

.....

Zadanie nr 9

Zaproponuj jeszcze kilka cech, które mogą charakteryzować współczesnego konsumenta. Po spotkaniu kontaktowym, jako grupa, przedstawcie na forum, w 100 słowach, charakterystykę współczesnego konsumenta.

1.1.4. Test Prawda-Falsz

1	Konsumentem jesteśmy od narodzin do śmierci	P
2	Konsumpcją jest korzystanie z jakiegoś dobra lub usługi	P
3	Ludzie, którzy osiągnęli niezależność finansową nie muszą dokonywać wyborów	F
4	Przyjaciele i rodzina to przykład potrzeby fizjologicznej	F
5	Na szczycie piramidy potrzeb Maslowa są potrzeby uznania	F
6	Decyzje podejmowane pod wpływem chwili np. jakiejś promocji, to decyzje impulsywne	P
7	Zakup ciągle tego samego szamponu do mycia głowy to przykład decyzji społecznie uzależnionej	F

1.2. Prawa i obowiązki konsumenta

1.2.1. Treści i osiągnięcia.

- Prawo do ochrony zdrowia i bezpieczeństwa
- Prawo do informacji
- Prawo do ochrony interesu ekonomicznego konsumenta
- Prawo do reprezentacji swoich interesów
- Ochrona danych osobowych
- Obowiązki świadomego konsumenta



Wymagania podstawowe Uczeń będzie umiał:	Wymagania rozszerzające Uczeń będzie umiał:
<ul style="list-style-type: none"> • wskazać swoje podstawowe prawa jako konsumenta • podać przykłady łamania praw konsumenta • wymienić przykłady instytucji ochrony praw konsumenta • uzasadnić potrzebę ochrony praw konsumenta, 	<ul style="list-style-type: none"> • wyjaśnić poszczególne prawa konsumenta, • opisać obowiązki sprzedawcy i konsumenta w zakresie sprzedaży konsumenckiej, • wyjaśnić, na czym polega Time-sharing, • opisać różnice między rękojmią i gwarancją

1.2.2. Scenariusz zajęć stacjonarnych.

1. Sprawdzenie listy obecności.

Tym razem po sprawdzeniu listy obecności poprzedzi „praca domowa”, czyli zebranie ankiet. Prawdopodobnie uczniowie będą chcieli podzielić się spostrzeżeniami z jej przeprowadzenia. Należy pozwolić im się wypowiedzieć i skomentować. Następnie chętni – ochotnicy, przedstawią podsumowanie wyników i przesłanie ich do koordynatora programu. W centrum powstaną wyniki zbiorcze, które prześlemy Wam już niedługo.

2. Pytanie do uczniów nt. trudności i problemów w module 2.

3. Komentarz nauczyciela do zadań.

Istotne jest nawiązanie i podsumowanie zadania 10, oraz zadania nr 12.

4. Wykonanie zadania w czasie zajęć kontaktowych.

Przygotujcie wspólnie w swojej grupie deklarację skierowaną do uczniów innych szkół (i nie tylko uczniów, do wszystkich konsumentów), że warto być świadomym konsumentem!

Swoją deklarację umieśćcie na forum. Nadajcie jej interesujący tytuł. Jest to polecenie z zdania nr 14. Możliwe, że uczniowie będą już przygotowani do wykonania tego zadania. Być może będą dysponowali notatkami. Trzeba pamiętać, że deklaracja nie może być zbyt długa. Podobnie jak w zadaniu z poprzedniego modułu, powinna zawierać maksymalnie 100 słów.

1.2.3. Zadania ucznia z platformy wraz z odpowiedziami.

Zadanie nr 10

- Wykorzystując swoją wiedzę, lub informacje zawarte w Internecie podaj przykład firmy, która poinformowała konsumentów o fakcie, że jej produkt zagraża bezpieczeństwu. Jakie działania zostały podjęte, aby to niebezpieczeństwo wyeliminować?

.....

...

- Sposób działań przedyskutujcie na spotkaniu z opiekunem.

-Czy znasz przykład niebezpiecznego produktu, który mimo powszechnej wiedzy na temat braku bezpieczeństwa był dalej sprzedawany?



..Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Zadanie nr 11

Często kupujemy artykuły produkowane za granicą, do których dołączona jest instrukcja w języku polskim. Wymieńcie się na forum przykładami źle lub błędnie przetłumaczonych fragmentów takich instrukcji, które mogłyby nas wprowadzić w błąd.

Zadanie nr 12

To pytanie pochodzi ze strony www.prawo.money.pl z zakładki „Okiem eksperta”. Proszę o zapoznanie się z pytaniem, a następnie zaproponowanie rozwiązania.

„Zakupiłem w sklepie monitor LCD - 3 lata gwarancji. Po ok. 0,5 roku monitor się zepsuł (nie włącza się). Czy mogę żądać zwrotu gotówki z tytułu rękojmi – ewentualnie wymiany na nowy? Czy w takiej sytuacji pozostaje tylko gwarancja? Teoretycznie, jeżeli oddam monitor na gwarancji - i naprawa potrwa ok .półtora miesiąca (przypadek kumpla) - czy mogę zrezygnować z towaru z powodu długiego czasu naprawy?”

Zadanie nr 13

Na podstawie informacji zawartych na stronach internetowych wyżej wymienionych organizacji, zapisz krótko, jaki jest główny cel działalności i podaj przykłady konkretnych działań.

Zadanie nr 14

Przygotujcie wspólnie w swojej grupie deklarację skierowaną do uczniów innych szkół (i nie tylko uczniów, do wszystkich konsumentów), że warto być świadomym konsumentem!

Swoją deklarację umieśćcie na forum. Nadajcie jej interesujący tytuł.

1.2.4. Test Prawda-Fałsz

1	Osoba 16 letnia zgodnie z polskim prawem może robić zakupy na takich samych prawach jak osoba dorosła.	F
2	Nie wszyscy obywatele w krajach UE mają zagwarantowane te same prawa konsumenckie.	F
3	Instrukcja dołączona do towarów sprowadzonych do Polski z zagranicy nie musi być wydrukowana w języku polskim.	F
4	Time-sharing to umowa kupna - sprzedaży, w której kupujący staje się właścicielem kupionej rzeczy.	F
5	Rękojmia jest dobrowolnym zobowiązaniem, a gwarancja obowiązkowym.	F
6	Sklep nie ma obowiązku przyjąć zwrotu towaru, który jest w pełni wartościowy.	P
7	Rękojmia trwa 1 rok od daty wydania rzeczy kupującemu.	P



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

1.3. Oznakowanie produktów

1.3.1. Treści i osiągnięcia .

- Informacje na temat żywności
- Znaki graficzne
- O czym „mówi” metka (wszrywka)?

Wymagania podstawowe Uczeń będzie umiał:	Wymagania rozszerzające Uczeń będzie umiał:
<ul style="list-style-type: none"> • Wskazać wpływ opakowania i zawartych na nim informacji na decyzję o zakupie • Podać rolę i znaczenie wybranych znaków graficznych zamieszczanych na opakowaniach, • Znaleźć informacje na temat poszczególnych znaków graficznych, • Wymienić, jakie podstawowe informacje powinny znaleźć się na opakowaniu, szczególnie artykułów spożywczych. 	<ul style="list-style-type: none"> • Uzasadnić potrzebę krytycznego odbioru informacji podawanych na opakowaniach przez producentów, • Wskazać potrzebę umieszczania symboli środków spożywczych na opakowaniach produktów, • Rozpoznać podstawowe znaki ekologiczne i objaśnić ich znaczenie, • Podać konsekwencje błędnego przekazywania informacji zamieszczonych na opakowaniu dla klienta.

1.3.2. Scenariusz zajęć stacjonarnych.

1. Sprawdzenie listy obecności.

2. Pytanie do uczniów nt. trudności i problemów w module 3.

3. Komentarz do zadań.

W tym module nie ma zadań, które zasługiwałyby na szczególną uwagę. Które z nich należy podsumować na wspólnym spotkaniu, jest uzależnione od decyzji nauczyciela bądź pytań grupy. Wskazówką mogą być odpowiedzi zamieszczone przez uczniów na platformie. Nie można zapomnieć o pochwałach dla najbardziej „aktywnych wirtualnie” uczniów.

4. Wykonanie zadania w czasie zajęć kontaktowych.

Na podstawie odpowiedzi do zadani nr 14 stwórzcie, jako grupa wzór „idealnego opakowania” – opiszcie, co powinno się na nim znaleźć zarówno z marketingowego jak i konsumenckiego punktu widzenia.

1.3.3. Zadania ucznia z platformy wraz z odpowiedziami.

Zadanie nr 15

Zastanów się, które z informacji zawartych na opakowaniu **mogą wpłynąć na Twoje decyzje** zakupu różnych produktów? Podaj przykłady i uzasadnij je.

Jeśli odpowiesz, że nie ma takich informacji, bo dla Ciebie opakowanie nie ma znaczenia, podaj przykłady, którymi mogą kierować się inne osoby. Następnie, po przedstawieniu swoich propozycji stwórzcie, jako grupa wzór „idealnego opakowania”. Swoją propozycję prześlijcie do koordynatora programu. Najciekawsze propozycje zostaną nagrodzone.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Zadanie nr 16

Wypisz wszelkie informacje, które można odczytać z opakowania (etykiety), zarówno przekazane słownie, symbolem czy obrazkiem. Jeśli jakiś znak czy symbol sprawi ci trudność, przedyskutuj to na forum lub skontaktuj się z naukowym konsultantem.

Prosimy przeanalizować takie produkty jak:

- soki w kartonie (np. Fortuna i Tymbark)
- czekolada
- zupa w proszku
- artykuł niespożywczy – szampon

Zadanie nr 17

Co oznacza symbol "ozone-friendly"? **Może on wystąpić też jako: OZON FREUNDLICH**, ohne FCKW lub CFC FREE. Na których artykułach występuje najczęściej? Co spowodowało, że ten symbol zaczęto umieszczać na opakowaniach?

Zadanie nr 18

Podaj przykład produktu, na którym znalazłeś/znalazłaś największą liczbę znaków graficznych. Część z nich z pewnością nie została wyjaśniona powyżej. Spróbuj więc rozszyfrować, co oznaczają zamieszczone na tym opakowaniu symbole.

Zadanie nr 19

Zapoznaj się z tekstem artykułu i odpowiedz na pytanie – jakie znaczenie ma prawdziwa informacja zamieszczana przez sprzedawców na metkach i wszywanych do artykułów odzieżowych? Artykuł dostępny jest na stronie:

<http://gospodarka.gazeta.pl/gospodarka/1,52981,3640909.html>

Zadanie nr 20

Na wszywkach poszczególnych wyrobów mogą występować również **inne instrukcje** oraz **skład surowcowy tkaniny** – może on wystąpić w języku obcym (angielskim lub niemieckim). Dopisz do poszczególnych instrukcji ich polskie znaczenie.

Inne instrukcje występujące na wszywkach artykułów odzieżowych

- Clean with damp cloth as necessary -
- Do not clean -
- Do not iron graphics/print -
- Do not tumble dry -
- Do not use biological/enzyme containing detergents -
- Do not use softeners -
- Drip dry, do not spin, do not ring -
- Dry clean Only -
- Fabric conditioner is recommended -
- Fur – Futro -
- Gentlewash -
- Height -
- Iron on reverse. / Turn garment inside -



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

- **Keep away from fire**
- Lining -
- Outer shell -
- Pull into shape whilst damp. At a gentle setting -
- Professional dry clean only -
- Remove label before washing -
- Size -
- Steam iron recommended -
- Wash as wool cycle -
- Wash dark colours separatley in cool water -
- Wash deep colours together -
- Wash inside out -
- Wash with similar colours -

Opracowano na podstawie: www.redhaus.pl

Skład surowcowy tkaniny

- CO (cotton) -
- EL (rubber) -
- LI (linen) -
- PA (polyamid) -
- PC (acrylic) -
- PCV (polywinył) - poliwinyl
- PO (polyester) - poliester
- PU (polyurethane) - poliuretan
- SE (silk) -
- WO (wool) -
- VI (viscose) -
- WS (cashmere) -
- fabric wool mix -
- leathe -
- feather -
- metalised fibre -
- modal -
- lyocel -

Opracowano na podstawie: www.redhaus.pl

1.2.4. Test Prawda-Falsz

1	Królik na opakowaniu jest symbolem produktu ekologicznego.	F
2	Obowiązek właściwego oznaczania (etykietowania) artykułów spożywczych ciąży na producencie, a także na sprzedawcy.	P
3	Naturalne pochodzenie barwnika nie musi oznaczać, że jest on nieszkodliwy dla zdrowia.	P
4	Symbol "ozone-friendly" umieszcza się na artykułach spożywczych.	F



5	"Shadegrown coffee" oznacza, że plantator kawy nie wycina lasu i dba o niego.	P
6	Kawy "Bird Friendly" uprawia się w ekologiczny sposób, bez używania pestycydów.	P
7	Barwniki posiadają symbole w zakresie między E-100 a E-199.	P

1.4. Mechanizmy marketingu i reklamy

1.4.1. Treści i osiągnięcia.

- Marketing mix
- Promocja
- Reklama
- Funkcje reklamy
- Tworzenie reklamy – model AIDA

Wymagania podstawowe Uczeń będzie umiał:	Wymagania rozszerzające Uczeń będzie umiał:
<ul style="list-style-type: none"> • scharakteryzować pojęcie marketingu, promocji i reklamy, • omówić funkcje reklamy, • podać przykłady wpływu reklamy na decyzje konsumenta, • wymienić przykłady różnych mediów wykorzystywanych w reklamie, • wskazać korzyści płynące z reklam • podać negatywne aspekty reklamy 	<ul style="list-style-type: none"> • podać przykłady reklam wykorzystujących różne funkcje • przeprowadzić analizę oddziaływania promocji na konsumenta • rozróżnić strategie marketingowe • sklasyfikować przykłady różnych mediów wykorzystywanych w reklamie,

1.4.2. Scenariusz zajęć stacjonarnych.

1. Sprawdzenie listy obecności.

2. Pytanie do uczniów nt. trudności i problemów w module 4.

3. Komentarz do zadań.

Spotkanie powinno rozpocząć się od prezentacji kilka najciekawszych odpowiedzi do zadani a 26, być może zainicjuje to dyskusję, dotyczącą wymienionych elementów, oraz czy są to te, które spełniają owe zadania. Aby doszło do dyskusji, przykładowe reklamy muszą być powszechnie znane.

4. Wykonanie zadania w czasie zajęć kontaktowych.

W zadaniu nr 23 uczniowie dostali za zadanie zastanowić się, jakie **pozytywne** i jakie **negatywne** odczucia wzbudza w nich reklama. Na tym spotkaniu wszyscy powinni przedstawić swoje odpowiedzi i na ich podstawie grupa stworzy listę pozytywnych i negatywnych aspektów reklamy. Listę taką zamieści na forum.

W czasie tych zajęć należy podsumować również zadanie nr 24. Uczniowie przedstawią swoje propozycje do listy reklam najbardziej spełniających podane



cechy. Być może trudno będzie dojść do kompromisu, jednak na tym spotkaniu uczniowie muszą sporządzić wspólną listę.

1.4.3. Zadania ucznia z platformy wraz z odpowiedziami.

Zadanie nr 21

Podaj przykłady produktów, do sprzedaży których wykorzystano promocję bezpośrednią.

Zadanie nr 22

Zastanów się, w jakich **miejscach** możemy zauważyć reklamę? Jakiej można wyróżnić **media** wykorzystywane w reklamie? Wypisz wszystkie możliwe miejsca (media) reklamy.

Zadanie nr 23

Zastanów się, co daje Ci reklama?

Jakie **pozytywne** i jakie **negatywne** odczucia wzbudza w Tobie reklama?

Na spotkaniu kontaktowym sprawdź swoje odpowiedzi z innymi uczniami, stwórzcie listę pozytywnych i negatywnych reakcji na reklamy.

Przykłady odczuć pozytywnych: edukuje, informuje, przypomina, pomaga podjąć decyzje, pokazuje działanie i korzyści ☺

Przykłady odczuć negatywnych: wprowadza w błąd, fałszuje rzeczywistość, powoduje natłok informacji trudnych do przyswojenia, ☹

Zadanie nr 24

Podaj przykłady reklam (mogą to być reklamy telewizyjne, radiowe, prasowe i inne), które według Ciebie najlepiej spełniają przedstawione w tabeli cechy.

Cecha reklamy	Przykład reklamy
Reklama edukacyjna	
Reklama informująca o produkcie	
Reklama, która pomogła ci podjąć decyzję zakupu	
Reklama pokazująca działanie produktu	
Reklama pokazującą korzyści płynące z posiadania produktu lub korzystania z usługi	
Reklama, która wprowadził cię w błąd	
Reklama fałszująca rzeczywistość np. irracjonalna	

Na spotkaniu z nauczycielem przedyskutujcie swoje propozycje i stwórzcie swoją listę reklam : „naj” – najbardziej dedukcyjnych, najbardziej wprowadzających w błąd itd.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Zadanie nr 25

Podaj kolejne przykłady reklam, inne niż w poprzednim zadaniu, które według Ciebie spełniają ww. funkcje:

Funkcja reklamy	Przykład reklamy TV, internetowej	Przykład reklamy prasowej, plakatowej, billboardowej
Informacyjna		
Przypominająca		
Nakłaniająca		

Zadanie nr 26

Podaj przykład 2 reklam, które według Ciebie spełniają 3 pierwsze cechy dobrej reklamy. O tym, czy spełniły czwartą cechę, moglibyśmy dowiedzieć się dopiero od sprzedawców. Chyba, że przeprowadzilibyśmy badania dotyczące skutków reklamy, co raczej przekracza nasze dzisiejsze możliwości. Skupmy się więc na 3 cechach. Co, według Ciebie w tych **reklamach przyciąga uwagę odbiorcy, co wywołuje zainteresowanie, a co powoduje, że chcielibyśmy ten produkt posiadać czy z tych właśnie usług korzystać?**

Reklama A.....		
Element przyciągający uwagę	Element wzbudzający zainteresowanie	Element wywołujący pożądanie

Reklama B.....		
Element przyciągający uwagę	Element wzbudzający zainteresowanie	Element wywołujący pożądanie

Podajcie na forum swoje przykłady, wymieńcie się poglądami i wybierzcie „najlepszą” według Was reklamę. W tym miejscu skupimy się jedynie na reklamie telewizyjnej, jako na tej, która dociera do najszerszego grona klientów i jest przez nas najbardziej znana.

Każdy z Was musi podać przynajmniej jedną propozycję.

1.4.4. Test Prawda-Falsz

1	Dystrybucja jest elementem marketingu mix.	P
2	Cena jest elementem promocji.	F
3	Dystrybucja to proces komunikowania się z klientem.	F
4	Reklama posiada same pozytywne aspekty przekazu i nie powinna być ograniczana w swojej formie.	F
5	Reklamy o funkcji informacyjnej występują tylko w telewizji	F
6	Najważniejsza cecha reklamy to wzbudzić zainteresowanie	F



1.5. Oddziaływanie reklamy

1.5.1. Treści i osiągnięcia.

- Reklamy wprowadzające w błąd
- Korzystanie z reklam
- Reklama i dziecko
- Slogan reklamowy
- Product placement
- Pop-up
- Downsizing

Wymagania podstawowe Uczeń będzie umiał:	Wymagania rozszerzające Uczeń będzie umiał:
<ul style="list-style-type: none"> • wymienić przykłady stosowania downsizing'u w marketingu • wyjaśnić, na czym polega krytyczny odbiór reklamy • Podać przykłady product placement • Uzasadnić stosowanie sloganu w reklamie i podać przykłady dobrych sloganów reklamowych • Wskazać przykład reklamy lub formy reklamy wprowadzającej w błąd 	<ul style="list-style-type: none"> • omówić rolę etyki w działaniach marketingowych i przekazach reklamowych • wskazywać, jak należy korzystać z reklam, • omówić podstawowe rodzaje reklam wprowadzających w błąd • wyjaśnić argumenty przemawiające za i przeciw pop-up'om • omówić rolę dziecka w reklamie

1.5.2. Scenariusz zajęć stacjonarnych.

1. Sprawdzenie listy obecności.

2. Pytanie do uczniów nt. trudności i problemów w module 5.

3. Komentarz do zadań.

Warto rozpocząć od podanie przykładów, które na platformie zamieścili uczniowie dotyczące zadani nr 27. Można poświęcić więcej niż zwykle czasu na podsumowanie i skomentowanie tego zadania.

Należy przypomnieć uczniom o tym, że na forum przeprowadzany jest ranking najbardziej popularnego, a zarazem najbardziej lubianego sloganu – hasła reklamowego (zadanie nr 31). Warto również przytoczyć przykłady odpowiedzi i skomentować zadanie nr 33 i nr 34.

4. Wykonanie zadania w czasie zajęć kontaktowych.

Zadanie nr 29 zawiera ankietę, podobną do przeprowadzanej na wcześniejszych zajęciach. Uczniowie mogą wydrukować je samodzielnie, bądź otrzymać na zajęciach. Niech przeprowadzą ankiety wśród bliskich i znajomych. Tym razem mogą zrobić więcej ich więcej niż 5, gdyż jest ona bardzo krótka.

Ankieta

Pytanie	Często	Czasami	Nigdy
1. Czy dokonałeś kiedykolwiek zakupu pod wpływem reklamy?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Czy zamierzałeś kupić produkt pod wpływem reklamy, ale z jakiegoś powodu nie kupiłeś?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



3. Czy zawiadłeś się kiedykolwiek na kupionym pod wpływem reklamy produkcie? Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

4. Czy dokonując zakupów reklama jest dla Ciebie:

- Bardzo ważna (kieruję się nią) i decydująca o zakupie
- Ważna przy dokonywaniu zakupów
- Ważna, ale nie decydująca
- Nie stanowi mojego kryterium przy dokonywaniu zakupów

5. Które artykuły najczęściej kupujesz pod wpływem reklamy:

- Środki piorące
- Słodycze
- Kosmetyki
- Ubrania
- Inne – wpisz, jakie

1.5.3. Zadania ucznia z platformy wraz z odpowiedziami.

Zadanie nr 27

Oglądając telewizję czy też wykorzystując inne media odszukaj i przedstaw przykłady reklam: przesadnych, oczywistych, fałszywych, niepełnych.

Zadanie nr 28

Studium przypadku

„Za darmo” powinno znaczyć „za darmo”

We wrześniu 2007 r. pan Folcini z Włoch założył nowy adres poczty elektronicznej. Na stronie internetowej zauważył małe okienko z napisem „5 darmowych SMS-ów dziennie”. Kliknął na to okienko i przeszedł do następnej strony, na której pojawił się ten sam napis – „5 DARMOWYCH SMS-ÓW DZIENNIE”. Zastosował się do wskazówek, po czym pojawił się kolejny napis informujący go o zakończeniu rejestracji oraz o tygodniowej opłacie za usługę, wynoszącej trzy euro. Wrócił na poprzednią stronę i okazało się, że była na niej zamieszczona – drobnym drukiem - informacja o odpłatności usługi. Więcej informacji na ten temat na stronie internetowej:Informacji udziela:...

Czy spotkałeś się z podobną sytuacją w naszej gospodarczej rzeczywistości? Jeśli tak podziel się z nią na forum. Dla najbardziej aktywnych czekają nagrody!!!
(nie ma tu żadnego dodatkowego tekstu pisanego drobną czcionką)

Zadanie nr 29

Poniżej zamieszczono krótką ankietę, bardzo prosimy, abyście ją wypełnili. Ale oprócz wypełniania zróbcie jak najwięcej kopii i poproście jak największą liczbę osób o jej wypełnienie (wystarczy oczywiście odpowiedzieć na postawione w niej pytania, niekonieczne jest fizyczne wypełnienie). Otrzymamy zestaw danych, który pozwoli nam wyciągnąć reprezentatywne wnioski.

Zadanie nr 30

Podaj kilka przykładów reklam skierowanych do dzieci, wypisz te cechy, które według Ciebie oddziałują najsilniej, powodują, że reklama powoduje u dziecka chęć posiadania danego produktu.



Zadanie nr 31

Przebiega finansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego. Przeprowadźcie na forum ranking najbardziej popularnego, a zarazem najbardziej lubianego sloganu – hasła reklamowego. Każdy z Was musi podać przynajmniej 2 propozycje sloganu.

Zadanie nr 32.

Wskaż wśród dzisiejszych filmów i seriali kilka przykładów stosowania Product placement

Zadanie nr 33

02-05-2006 13:11 na stronie internetowej
http://www.rp.pl/artukul/55663,59000_Walka_z_uciazliwa_reklama_w_Internecie.html
Pojawił się następujący tekst:

„Okienka reklamowe, które ukazują się podczas przeglądania stron internetowych, mogą zostać zakazane. Rząd proponuje, aby uznać je za przejaw nieuczciwej konkurencji”.

„Użytkownika sieci nie wolno zmuszać do wejścia na stronę reklamodawcy”.

„Banery nie mogą utrudniać ludziom życia”.

Jakie jest Twoje zdanie na ten temat?

Zadanie nr 34

Znajdź kilka przykładów stosowania **downsizing'u w praktyce**

1.5.4. Test Prawda-Falsz

1	Każda reklama wprowadza w błąd.	F
2	W warunkach polskich przedsiębiorstwa nie stosują downsizing'u	F
3	Product placement to zjawisko wyskakujących okienek reklamowych w Internecie	F
4	Reklama niepełna jest reklamą wprowadzającą w błąd.	P
5	Dzieci w przeciwieństwie do dorosłych nie są podatne na reklamę.	F
6	Slogan to inaczej mówiąc hasło reklamowe.	P
7	Downsizing nie jest łamaniem prawa	P

1.6. Asertywny konsument

1.6.1. Treści i osiągnięcia.

- Warunek asertywności – samoakceptacja
- Nieudane zakupy
- Zakupy w sklepie internetowym
- Aukcje internetowe

Wymagania podstawowe Uczeń będzie umiał:	Wymagania rozszerzające Uczeń będzie umiał:
<ul style="list-style-type: none"> • Podać powody, dla których asertywna postawa daje nam największe szanse powodzenia w „byciu” konsumentem • Dokonać zwrotu towaru w sklepie na 	<ul style="list-style-type: none"> • Podać konsekwencje nieasertywnych zachowań konsumenckich • Wyjaśnić rolę samoakceptacji, jako warunku asertywności



<p>Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego</p> <ul style="list-style-type: none"> • Podać przykłady cech osób asertywnych, uległych i agresywnych 	<ul style="list-style-type: none"> • Rozróżnić postawę uległą, agresywną i asertywną
--	---

1.6.2. Scenariusz zajęć stacjonarnych.

1. Sprawdzenie listy obecności.

2. Pytanie do uczniów nt. trudności i problemów w module 6.

3. Komentarz do zadań.

Zajęcia z modułu 6 mogą wypaść w okresie ferii świątecznych, dlatego też „rozmiary” tego modułu nie są duże. Na spotkaniu kontaktowym można przeanalizować i skomentować odpowiedzi do wszystkich zamieszczonych w tym module zadań.

4. Wykonanie zadania w czasie zajęć kontaktowych.

Nie ma zadania do wspólnego wykonania.

XXX

Tym razem spotkanie nie powinno zająć dużo czasu.

Jest ono okazją, aby porozmawiać z uczniami o letnim Obozie, o zasadach rekrutacji, o programie i przygotowaniach.

Wszelkie niezbędne informacje będą dostępne w stosownym czasie.

XXX

1.6.3. Zadania ucznia z platformy wraz z odpowiedziami.

Zadanie nr 35

Przyporządkuj odpowiednim osobom cechy najbardziej dla nich charakterystyczne

Cecha	Osoby uległe	Osoby asertywne	Osoby agresywne
mają zaniżoną samoocenę			
chcą dominować nad innymi			
wyrażają swoje uczucia w sposób otwarty			
oceniają siebie obiektywnie			
mają zawyżoną samoocenę			
potrafią odmówić i uzasadnić swoją odmowę			
nie potrafią powiedzieć „nie”			
są nieśmiałe i skryte			
narzucają się otoczeniu, lekceważą innych			



są otwarte, potrafią uszanować odrębność innych	Unii Europejskiej w	ramach Europejskiego	Funduszu Społecznego
odmawiają w sposób niegrzeczny			
nie potrafią wyrazić swoich uczuć			

Zadanie nr 36

Opisz przykład problemów z nieudanymi zakupami, z którymi miałeś do czynienia Ty lub Twoi bliscy – jaki był finał „nieudanych” zakupów?

Zadanie nr 37

Co musimy zrobić, aby wystawić coś na sprzedaż? Ustal poszczególne kroki.

1.6.4. Test Prawda-Falsz

1	Będąc konsumentem nie warto być asertywnym.	F
2	Warunkiem asertywności jest wiara we własne możliwości	P
3	Towar w sklepie można oddać zawsze, kiedy tylko będzie nierozpakowany.	F
4	Koniecznym warunkiem do zwrotu towaru jest zachowany paragon zakupu.	P
5	Robiąc zakupy w sklepie internetowym mamy 10 dni na zwrot towaru.	P
6	Kiedy w sklepie jest przecena nie mamy prawa do reklamacji.	F
7	Aby sprzedawać na aukcjach internetowych należy mieć zarejestrowaną działalność gospodarczą.	F

1.7. Konsument a usługi bankowe i finansowe

1.7.1. Treści i osiągnięcia.

- Karty płatnicze
- Ukryte koszty kredytu
- Upadłość konsumencka
- Konto za granicą
- Ustawa antylichwiarska

Wymagania podstawowe Uczeń będzie umiał:	Wymagania rozszerzające Uczeń będzie umiał:
<ul style="list-style-type: none"> • zaprezentować obowiązki posiadacza kart płatniczych, • rozróżnić koszty kredytu od ukrytych kosztów kredytu • omówić pojęcie spreadu • obliczyć maksymalną stopę procentową pożyczki (kredytu), • podać warunki upadłości 	<ul style="list-style-type: none"> • uzasadnić swoją opinię na temat dopuszczalności ukrytych kosztów kredytu • obliczyć koszt spreadu przy danych warunkach kredytowych • wymienić najczęściej stosowane „kruczki” w umowach kredytowych



Projekt finansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego	o ocenie korzyści i zagrożenia
konsumenckiej	o upadłości konsumenckiej
• rozróżnić nominalną od rzeczywistej stopy procentowej	płynące z rozwiązań ustawy

1.7.2. Scenariusz zajęć stacjonarnych.

1. Sprawdzenie listy obecności.

2. Pytanie do uczniów nt. trudności i problemów w module 7.

3. Komentarz do zadań.

Zadanie nr 39 z pewnością wywoła wiele komentarzy. Jest to zadanie, na podstawie którego należy z uczniami przedyskutować istotę niepełnych informacji przekazywanych nam w wielu sytuacjach. Brak wiedzy może powodować, że czasami korzystamy z oferty, która nie jest dla nas korzystna.

4. Wykonanie zadania w czasie zajęć kontaktowych.

Zadanie 40 punkt 3. Sprawdź, w banku z twojej okolicy ile wynosi koszt kredytu gotówkowych na 3 tys. zł, spłacanych przez 12 miesięcy w równych ratach, razem z ubezpieczeniem, oraz czy jest możliwa rezygnacja z ubezpieczenia. Jeśli tak, jaki byłby koszt takiego kredytu bez ubezpieczenia?

Następnie przeanalizować i wybrać na zajęciach najbardziej przyjazny bank w okolicy, porównać propozycje innych grup i wyłonić najbardziej przyjazny bank dla takiego kredytu.

1.7.3. Zadania ucznia z platformy wraz z odpowiedziami.

Zadanie nr 38

Na stronie <http://www.kartybeztajemnic.pl> został opisany proces płacenia kartą płatniczą – zapoznaj się z tym opisem. Wszelkie wątpliwości i pytania zamieść na forum lub zgłoś ekspertowi z UG.

Zadanie nr 39

Zapoznaj się z artykułem na stronie <http://kartyonline.pl/artty.php?id=157>

Pierwsza część artykułu poświęcona jest rozwojowi kart płatniczych w Polsce, głównie w ujęciu ilościowym, jeśli interesuje Cię ta tematyka – gorąco zachęcamy. Jednak szczególną uwagę w tym artykule zwróć na kolejną część, poświęconą rozwojowi przestępczości kartowej. Przedstawione zostały najczęściej powtarzające się formy przestępstw kartowych. Po przeczytaniu odpowiedz na niżej postawione pytanie:

Które z wymienionych przestępstw kartowych nie może występować w Polsce i dlaczego? Swoje propozycje przedstaw również na naszym forum.

Zadanie nr 40

Zobaczmy ogłoszenie takiej treści:

„Bez poręczycieli, od ręki, szybki kredyt – potrzebujesz 1000 zł?

Raty miesięczne - tylko 100 zł przez rok!”

Odpowiedz na poniższe pytania:

- Ile wynosi rzeczywista stopa procentowa tego kredytu?



- Dla kogo oferta ta jest atrakcyjna?
- Czy oprocentowanie tego kredytu jest zgodnie z ustawą antylichwiarską?

Nie dysponujemy innymi danymi, możemy założyć jedynie, że wszelkie dodatkowe opłaty – ubezpieczenie kredytu, prowizja, itd. ujęte są w racie kredytu.

Pomysły i pytania mile widziane na forum.

1. Wymień elementy, które składają się na całościowy koszt kredytu
2. Które elementy, oprócz wymienionych w pytaniu 1 warto wziąć pod uwagę decydując się na kredyt w tym, a nie innym banku?
3. Sprawdź, w banku z Twojej okolicy, ile wynosi koszt kredytu gotówkowego na 3 tys. zł, spłacanego przez 12 miesięcy w równych ratach razem z ubezpieczeniem i czy jest możliwa rezygnacja z ubezpieczenia. Jeśli tak, jaki byłby koszt takiego kredytu bez ubezpieczenia? Na naszym forum zrobimy zestawienie banków i wybierzemy najbardziej przyjazny bank udzielający takich kredytów.

Zadanie nr 41

Zastanów się teraz, jakie czynniki wpłyną na opłacalność posiadania konta za granicą?

Odpowiedź: należy porównać takie czynniki jak: - stopy procentowe w kraju i w innych państwach - sprawdź stopy procentowe w kilku wybranych państwach Europy i spoza Europy – wyniki podaj na swoim blogu.

Zadanie nr 42

06.04. 2010 - kurs sprzedaży funta brytyjskiego w kantorach wynosił: 1 £ = 4,34 zł, kurs kupna przez kantory: : 1 £ = 4,29 zł.

Przelicz to zadanie według dzisiejszych kursów.

Zadanie nr 43

Dlaczego lombardy i inne firmy specjalizujące się w pożyczaniu pieniędzy, pobierają opłaty dużo wyższe niż banki i nie narzekają na brak klientów?

1.7.4. Test Prawda-Falsz

1	Obowiązkiem posiadacza karty płatniczej jest jej podpisanie	P
2	Konsument może, bez podania jakiegokolwiek przyczyny, odstąpić od umowy o kredyt konsumencki w terminie 3 dni od dnia jej zawarcia.	P
3	Ubezpieczenie spłaty kredytu jest jednym z ukrytych kosztów kredytu.	P
4	Spread to różnica między kursem sprzedaży, a kursem zakupu danej waluty ustalana przez bank.	P
5	Upadłość konsumencką można ogłosić tylko raz na 10 lat.	P
6	Obecnie warunki dla posiadacza konta w Polsce i innych krajach europejskich są identyczne.	F
7	Według ustawy antylichwiarskiej oprocentowanie kredytu nie może być wyższe niż 4-krotność stopy lombardowej ustalonej przez Narodowy Bank Polski.	P



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

1.8. Bankowość elektroniczna i bezpieczeństwo w Internecie

1.8.1. Treści i osiągnięcia.

- **Jakie korzyści daje konto internetowe bankowe?**
- **Rodzaje kanałów dostępu w e-bankingu**
- **Bezpieczeństwo w Internecie**

Wymagania podstawowe Uczeń będzie umiał:	Wymagania rozszerzające Uczeń będzie umiał:
<ul style="list-style-type: none"> • przedstawić zasady bezpiecznego korzystania z Internetu • wymienić rodzaje oszustw internetowych • przedstawić rolę silnego hasła internetowego • podać zasady silnego hasła internetowego 	<ul style="list-style-type: none"> • analizować poziom zabezpieczeń bankowych • porównać poziomy zabezpieczeń w różnych bankach • rozpoznać dany rodzaj oszustwa internetowego • weryfikować i tworzyć silne hasło internetowe

1.8.2. Scenariusz zajęć stacjonarnych.

1. Sprawdzenie listy obecności.

2. Pytanie do uczniów nt. trudności i problemów w module 8.

3. Komentarz do zadań.

Pozwolić uczniom podyskutować na temat zadania nr 4 – dotyczącego siły hasła internetowego.

Z kilku zadań zawartych w tym module – wybrać te, które wymagają komentarza. Uczniowie odpowiadają na platformie na postawione im pytania – to one najczęściej są podstawą do decyzji, o którym pytaniu warto podyskutować i co wyjaśnić.

4. Wykonanie zadania w czasie zajęć kontaktowych.

Zadanie nr 48 to stworzenie listy 10, 15, nawet 20 „przykazań” bezpiecznego korzystania z Internetu. Na podstawie propozycji, które na platformie przedstawili uczniowie sporządźcie wspólną listę przykazań. Już niedługo po porównaniu z innymi grupami stworzycie jedną wspólną listę.

1.8.3. Zadania ucznia z platformy wraz z odpowiedziami.

Zadanie nr 44

Czy wiesz, jakie to banki (specjalizują się wyłącznie w bankowości elektronicznej)?
Podaj przykład takiego banku?

Zadanie nr 45

Wykorzystując ofertę lokalnych banków w Twojej miejscowości sprawdź, jaka jest oferta banków dla młodych osób – uczniów i studentów.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Zadanie nr 46

Sprawdź, ile kosztuje w dowolnym banku wypłata pieniędzy z bankomatu, a ile wypłata w oddziale w kasie? Ile kosztowałby przelew elektroniczny wykonany przez Ciebie za pośrednictwem Internetu, a ile przekaz bankowy czy pocztowy tej samej kwoty?

Zadanie nr 47

Czy Twój lokalny bank, wykorzystując kanały dostępu elektronicznej bankowości dysponuje wszystkimi z wymienionych, czy może tylko wybranymi? Podaj nazwę banku i możliwe kanały dostępu, z których może skorzystać potencjalny klient.

Co robić, aby ustrzec się przed zagrożeniami płynącymi z korzystania z Internetu?

Nasze zadanie nr 48 to stworzenie listy 10, 12 a może 15 czy 20 „przykazań” bezpiecznego korzystania z Internetu. Każdy z nas ma jakieś doświadczenia, każdy słyszał o tym, co wolno, a czego się wystrzegać, istnieją też strony internetowe, które udzielą nam pewnych wskazówek np.:

http://www.tipy.pl/arttykul_2847,jak-bezpiecznie-korzystac-z-internetu.html

http://www.tipy.pl/arttykul_3046,jak-uniknac-kradziezy-tozsamosci.html

Czy uda się Wam stworzyć najlepsze – najsilniejsze hasło składające się z 10 znaków? To jest dzisiejsze **zadanie nr 49** dla Ciebie. Jeśli komuś się uda – czekamy na wiadomość?

Zadanie nr 50

Zapoznaj się z rodzajami oszustw stosowanych w Internecie na stronie: <http://www.oszustwsieci.pl>

Po zapoznaniu się z przedstawionymi typami oszustw wyjaśnij znaczenie poniższych terminów:

- list Hiszpańskiego więźnia,
- oszustwo rekrutacyjne,
- oszustwo loteryjne.

Zadanie nr 51

Kolejny przykład, że oszukany można być w prosty sposób:

http://www.allegro.pl/show_user.php?search=chodyk1

W jaki sposób robić bezpieczne zakupy na Allegro?

Podzielmy się swoimi spostrzeżeniami na naszym forum.

1.8.4. Test Prawda-Falsz

1	Koszt prowadzenia konta internetowego jest niższy niż konta tradycyjnego	P
2	WAP nie jest wykorzystywany jako możliwość dostępu do rachunku bankowego, służy jedynie do łączenia z Internetem	F
3	Keyloggers, to programy, które zapisują w pamięci i wysyłające do autora wszystko to, co wpisujemy na klawiaturze	P
4	Podstawową funkcją backdoorów jest śledzenie wszystkiego, co użytkownik robi w Internecie	F
5	Najlepsze hasło internetowe powinno składać się z 7-11 znaków.	F



6	Pharming to metoda podstępnego uzyskiwania haseł do bankowych kont	P
7	Jednym z oszustw stosowanych w Internecie jest list Hiszpańskiego więźnia	P

1.9. Żywność i styl życia a nasze zdrowie

1.9.1. Treści i osiągnięcia.

- Aktywność fizyczna

- Dieta

- Nieodpowiednia waga ciała
- Spożywanie małej ilości warzyw i owoców
- Zbyt mała częstotliwość spożywania posiłków

Wymagania podstawowe Uczeń będzie umiał:	Wymagania rozszerzające Uczeń będzie umiał:
<ul style="list-style-type: none"> • wyjaśnić pojęcie zdrowia, zdrowego stylu życia, • wyjaśnić określenie "zdrowe żywienie" • wyjaśnić pojęcie higienicznego trybu życia • wykazać związki pomiędzy stanem zdrowia, a paleniem papierosów, nadużywaniem alkoholu, zażywaniem narkotyków • podzielić sposoby spędzania wolnego czasu na korzystne i niekorzystne dla zdrowia 	<ul style="list-style-type: none"> • omówić cechy prawidłowo skonstruowanej diety • określić skutki niewłaściwego odżywiania się • wykazać związki pomiędzy stanem zdrowia ruchem i wysiłkiem fizycznym • wymienić czynniki, które warunkują zdrowy styl życia

1.9.2. Scenariusz zajęć stacjonarnych.

1. Sprawdzenie listy obecności.

2. Pytanie do uczniów nt. trudności i problemów w module 9.

3. Komentarz do zadań.

Zajęcia w pierwszej części należy poświęcić przede wszystkim na zachęcenie uczniów do aktywności fizycznej. Skłonić, aby poważnie potraktowali zadanie nr 54. Tego typu akcje przeprowadza się w wielu krajach na świecie. Ważne, aby chociaż część uczniów nie wykazywała aktywności fizycznej tylko w czasie takich programów czy innych akcji. Najważniejsze, aby stosowali to dalej w swoim codziennym życiu. Być może warto najpierw przeanalizować z nimi zadanie nr 55, a po sformułowaniu ciekawych haseł łatwiej im będzie włączyć się do inicjatywy.

4. Wykonanie zadania w czasie zajęć kontaktowych.

W czasie tego spotkania wykorzystana będzie metoda pracy w małych grupach, aby w konsekwencji przejść do pracy całego zespołu. Uczniowie rozpoczną od stworzenia ankiety, która posłuży do opracowania wniosków na temat stanu świadomości prozdrowotnej koleżanek, kolegów jak i nauczycieli i znajomych.

Uczniów należy podzielić na zespoły tak, aby powstały 4 grupy. Każdy zespół ma za zadanie stworzenie ankiety składającej się z 4 części:

1. Aktywność fizyczna i wykorzystywanie wolnego czasu
2. Odżywianie się - co jem



3. Odżywianie się – jak jem
4. Dowolne pytania nt. zdrowego trybu życia.

Każda grupa, do każdej z części stworzy po 5 pytań. W sumie powstanie 20 pytań. Następnie, uczniowie wspólnie wybiorą najbardziej odpowiednie pytania. Kiedy powstanie lista stworzona przez zespół, prześle ją do centrum. Po otrzymaniu pytań od wszystkich zespołów wybrane zostaną pytania najbardziej reprezentatywne, na bazie których uczniowie przeprowadzą ankiety w swoich środowiskach. Każda z grup szkolnych opublikuje wyniki, a centrala opracuje wyniki wspólne dla wszystkich szkół biorących udział w programie.

1.9.3. Zadania ucznia z platformy wraz z odpowiedziami.

Zadanie nr 52

Przeanalizuj poniższe podpunkty, w kontekście Twojej dbałości o zdrowie, zastanów się, czy powinieneś coś zmienić?

- odpowiednia higiena osobista,
- aktywność fizyczna,
- sposób radzenia sobie ze stresem,
- palenie papierosów, picie alkoholu,
- odpowiednia dieta.

Są oczywiście też inne czynniki, które mają wpływ na nasze zdrowie - uwarunkowania genetyczne, czy czynniki zewnętrzne takie jak zanieczyszczenie środowiska naturalnego np. emisja spalin, hałas, zanieczyszczenie wód itd.

Ze względu na zakres tego programu zdecydowaliśmy skupić się przede wszystkim na dwóch aspektach naszych zachowań, być może najbardziej związanych z zachowaniami konsumenckimi, a mianowicie z aktywnością fizyczną i odpowiednią dietą.

Zadanie nr 53

Ustosunkuj się do wypowiedzi, że „**zaniechanie troski o własne zdrowie jest rodzajem samobójstwa**”. Każdy z Was musi przedstawić na naszym forum swoją opinię. Przeczytaj na forum, co na ten temat myślą inni uczniowie z naszego programu. Skomentuj tam przynajmniej jedną wypowiedź.

Zadanie nr 54

Od dziś prowadzimy akcję codziennej półgodzinnej aktywności fizycznej, do akcji przystępujemy wszyscy – nauczyciele i uczniowie, a także osoby spoza szkoły zaangażowane w program. Każdy prowadzi swój rejestr aktywności. W **załączniku** wpisujemy to, co uznamy za aktywność i czas, jaki na nią poświęcimy. Do dzieła – z pewnością dla najbardziej aktywnych, a przede wszystkim wytrwałych znajdą się nagrody, ale największą nagrodą będzie nasze zdrowie. Poznamy najbardziej aktywną szkołę, gminę, region, województwo – bądźmy aktywni fizycznie – ruszajmy się. Może to być: pływanie, rolki, rower, marszobiegi, siłownia, gry zespołowe itp.

Przykład wypełnienia

Data	Godziny	Rodzaj aktywności fizycznej
29.11.2011	9.20 – 10.15	Bieg przełajowy po lesie
30.11.2011	18.00 – 18.45	Jazda na rowerze



Razem w tygodniu	1,7 godziny	Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego
------------------	-------------	---

Zadanie nr 55

- Ruszaj się – szkoda życia!
- Idź na kort – spalić tort!
- Zamiast się zgrywać – idź popływać!
- Masz za dużo czasu – idź pobiegać do lasu!
- Praca nie zając nie ucieknie! ZDROWIE TAK!

Są to slogany stworzone przez uczniów z jednej ze szkół w województwie pomorskim, teraz również wasza kolej na plakat promujący aktywność fizyczną – plakat, który można by poświęcić propagowaniu aktywnego stylu życia – tak więc do dzieła. W module poświęconym reklamie dowiedzieliśmy się, jakie są główne funkcje i zasady tworzenia reklamy – wykorzystajmy teraz tę wiedzę w praktyczny sposób. Projekty - w formie elektronicznej lub papierowej przesyłamy do koordynatora programu.

Zadanie nr 56

Przez 5 dni zapisuj co jadałeś, dzieląc spożywane produkty na grupy: nabiał, zboża, owoce i warzywa, mięso i ryby, słodocze. Następnie znajdź w Internecie piramidę prawidłowego żywienia i wyciągnij wnioski! Jeśli masz odwagę podziel się swoimi spostrzeżeniami na forum.

Zadanie nr 57

Jakie są największe zdrowotne zalety warzyw i owoców? Wykorzystując Internet – podajcie również na forum odpowiedź na pytanie – ile w Polsce statystycznie spożywa się warzyw i owoców oraz jak wygląda pozycja Polski na tle innych krajów europejskich?

Odpowiedź do zadania 57:

- Warzywa i owoce to niezastąpione źródło witamin, składników mineralnych, błonnika.
- Warzywa i owoce są ponadto niskokaloryczne, dlatego ich spożywanie ma tak duże znaczenie w zapobieganiu i leczeniu nadwagi i otyłości.
- zawierają naturalne przeciwutleniacze, które przeciwdziałają chorobom i proces starzenia się.

Polska nadal zostaje krajem o zbyt niskim spożyciu warzyw i owoców, nie tylko świeżych, ale i przetworzonych (przetworzonych Polsce około 150 kg, w Europie Zachodniej ok. 250 kg, w Grecji ponad 400 kg rocznie na osobę); samo spożycie warzyw i owoców charakteryzuje się stale bardzo dużymi wahaniami sezonowymi. Dla porównania według danych FAO Niemcy w 2000 roku spożyli ponad 4 razy więcej jabłek od Polaków. W 1999 roku spożyliśmy 2 razy mniej warzyw i 3 razy mniej owoców niż Grecy.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Zadanie nr 58

Zbadajmy jak wygląda stan świadomości naszej, naszych koleżanek, kolegów, jak i nauczycieli i znajomych. Każdy zespół ma za zadanie stworzenie ankiety składającej się z 4 części. Najpierw w małych grupkach 2-3 osobowych sformułujcie pytania do ankiety w następujących tematach.

1. Aktywność fizyczna i wykorzystywanie wolnego czasu
2. Odżywianie się - co jem
3. Odżywianie się – jak jem
4. Dowolne pytania nt. zdrowego trybu życia.

Do każdej z części stworzyć należy po 5 pytań. W sumie będzie pytań 20. Następnie wspólnie, jako grupa, wybierzcie najbardziej odpowiednie pytania i prześlijcie je do naszego centrum. Po wyborze pytań najbardziej reprezentatywnych przeprowadzimy ankietę u siebie w szkole. Każda z grup

1.9.4. Test Prawda-Fałsz

1	Higiena osobista wpływa na nasze zdrowie	P
2	O,5 godzinny, umiarkowany wysiłek fizyczny 2 razy w tygodniu, to najlepsza forma aktywności dla naszego zdrowia.	F
3	Owoce powinniśmy jeść co najmniej 7-8 razy dziennie.	F
4	Wśród owoców najwięcej wartości odżywczych mają cytrusy	F
5	Częstotliwość jedzenia nie ma znaczenia, ważne abyśmy dostarczyli organizmowi potrzebne substancje odżywcze.	F
6	Wskaźnik BMI to stosunek wzrostu do masy ciała.	F
7	Dbanie o swoje zdrowie to nasz obowiązek.	P

1.10. Społecznie odpowiedzialny biznes

1.10.1. Treści i osiągnięcia.

- Dlaczego firmy realizują coraz chętniej politykę odpowiedzialnego biznesu?
- Studium przypadku
- Quiz i Certyfikat Odpowiedzialnego biznesu
- Konkurs
- Jak wspierać społecznie odpowiedzialny biznes

Wymagania podstawowe Uczeń będzie umiał:	Wymagania rozszerzające Uczeń będzie umiał:
<ul style="list-style-type: none"> • przedstawić cele stosowania i oddziaływania odpowiedzialnego biznesu • podać przykłady, na czym może polegać stosowanie zasad odpowiedzialnego biznesu na różnych płaszczyznach działania 	<ul style="list-style-type: none"> • podać przykłady stosowania odpowiedzialnego biznesu wśród lokalnych firm • zaproponować dla poszczególnych przedsiębiorstw z danej branży najbardziej odpowiednią płaszczyznę



<p>Projekt scharakteryzować, dlaczego wybrane płaszczyzny są ważne ze społecznego i ekonomicznego punktu widzenia</p>	<p>działania</p> <ul style="list-style-type: none"> • przedstawić jak odpowiedzialny biznes oddziałuje na konsumentów, właścicieli firm, inwestorów
---	---

1.10.2. Scenariusz zajęć stacjonarnych.

1. Sprawdzenie listy obecności.

2. Pytanie do uczniów nt. trudności i problemów w module 10.

3. Komentarz do zadań.

Rozpocząć od pochwały osób, które wyczerpująco i interesująco odpowiedziały na platformie na zadanie nr 59 i 60. Można podsumować przede wszystkim 2 ostatnie odpowiedzi w pytaniu nr 60.

4. Wykonanie zadania w czasie zajęć kontaktowych.

Na zajęciach uczniowie powinni opracować uzasadnienie dla 2 firm – jednej odpowiedzialnej

i drugiej nieodpowiedzialnej społecznie (zadania nr 63 i 64). Uczniowie przed zajęciami powinni zebrać odpowiednie informacje, można przypomnieć im o tym drogą e-mailową.

Uczniowie powinni przedstawić kilka propozycji o firmie uznanej przez Was za najlepszą. Przygotują prezentację (szczegóły będą dostępne drogą elektroniczną). Komisja wyłoni zwycięzców – firmę i uczniów z danego województwa.

Zasady stosowania odpowiedzialnego biznesu nie muszą być tak dokładne, jak te w przedstawionych przykładach. Ważne, aby przedsiębiorstwo w swoich działaniach pamiętało o pracownikach, środowisku, społeczności lokalnej lub szerzej - o społeczeństwie.

Uczniowie stworzą listę nieetycznych firm. Później, wymienią się na forum z opisami ich działań. Tak jak w przypadku najlepszych firm stosujących zasady społecznie odpowiedzialnego biznesu – tym razem wypiszą je wszystkie – **zrobią mapę odpowiedzialnego i nieodpowiedzialnego biznesu!**

🕒 „Przedsięwzięcie „Informator”

Pierwsze spotkanie w ramach przedsięwzięcia to spotkanie informacyjne. Należy na nim zapoznać uczniów z istotą i zakresem działań w ramach przedsięwzięcia „Informator”. Powinni być przygotowani na to, że od września oprócz zwykłych zajęć za platformie i na spotkaniach kontaktowych, dojdzie trzeci element – prace nad informatorem. Tematyka tego informatora została określona dla pierwszych dwóch lata funkcjonowania programu. W pierwszym roku jest to informator turystyczny (dla turysty) przedstawiający walory i atrakcje turystyczne gminy, w której zlokalizowana jest szkoła. Druga edycja programu do opracowanie informatora dla inwestora, który mógłby zainwestować swoje środki inwestycyjne na terenie danej gminy. Naszym zadaniem jest zachęcenie go do tego posunięcia. Kolejne lata to również opracowanie informatora, tym razem tematyka jest dowolna.

Jako praca do domu przed kolejnym spotkaniem kontaktowych uczniowie powinni zastanowić się nad propozycjami pomysłu na tematykę informatora, który będą opracowywać.



1.10.3. Zadania ucznia z platformy wraz z odpowiedziami

Zadanie nr 59

Znajdź w dostępnych źródłach wiedzy - przede wszystkim w Internecie, na czym polegają wymienione trzy przykłady stosowania polityki odpowiedzialnego biznesu i przez które firmy zostały zrealizowane.

- Program „Na Wyspy Robinsona”
- Program „Podziel się posiłkiem”
- Program „Autokreacja”

Przedstaw krótką charakterystykę tych działań oraz korzyści społeczne płynące z tych akcji.

Zadanie nr 60 Odpowiedz na pytania do powyższego tekstu:

- Dlaczego HP zdecydowało się rozpocząć taki program?
- Jakie korzyści HP czerpie z takiej działalności?
- Czy jako właściciel małego przedsiębiorstwa, zdecydowałbyś się na wzięcie udziału w programie HP? Dlaczego?
- Czy uważasz, że powinno powstawać więcej programów tego typu? Dlaczego?

Zadanie nr 61 Odpowiedz na pytania do powyższego tekstu:

- Wymień społeczno-odpowiedzialne działania używane przez BP. Który z nich, według Ciebie, jest najbardziej skuteczny?
- Czy pro-ekologiczne zabiegi BP, przekonały Cię do tej firmy? Dlaczego?
- Czy, będąc na miejscu prezesa BP, podjąłbyś podobne działania? Jak oceniasz jego strategię?

Zadanie nr 62 Odpowiedz na pytania do powyższego tekstu:

- Wymień społeczno-odpowiedzialne działania używane przez BP. Który z nich, według ciebie, jest
- Jakie środki powinien podjąć Shell, aby oczyścić swoje imię?
- Wymień, nieodpowiedzialne społecznie i ekologicznie, działania firmy Shell.
- Czy wiedza, o działalności Shell, zniechęca cię do tej firmy? Dlaczego?
- Przedyskutujcie na forum i zaproponujcie działania, które mogłyby zostać podjęte, aby działalność firmy była postrzegana bardziej pozytywnie.

Zadanie nr 63

Szukamy najlepszej firmy stosującej zasady odpowiedzialnego biznesu w naszym regionie:

Przyjmujemy propozycje z uzasadnieniem. Z przedstawionych przez Was propozycji wspólnie wybierzemy 4 (z każdego województwa po jednym). Zbierzcie jak najwięcej informacji przez spotkanie z nauczycielem. Komisja wyłoni zwycięzców – firmę i uczniów z danego województwa.

Zasady stosowania odpowiedzialnego biznesu nie muszą być tak szerokie jak te w przedstawionych przykładach, ważne, aby przedsiębiorstwo w swoich działaniach pamiętało o pracownikach, o środowisku lub o społeczności lokalnej lub szerzej o społeczeństwie.

Zadanie nr 64

Podaj przykłady stosowania działań potwierdzających nieodpowiedzialne traktowanie społeczeństwa przez firmy. Zaprezentuj się na forum przykłady działań tych firm.



Tak jak w przypadku najlepszych firm stosujących zasady społecznie odpowiedzialnego biznesu, wspólnie stworzymy listę takich firm. Waszym zadaniem będzie stworzenie **mapy odpowiedzialnego i nieodpowiedzialnego biznesu dla swojego województwa lub swojej gminy!** Oczywiście na twórców najciekawszych map czekają nagrody. Mapy przesyłamy do koordynatora programu.

1.10.4. Test Prawda-Falsz

1	Ograniczenie zużycia energii to jedna z zasad odpowiedzialnego społecznie biznesu.	P
2	Przyczynianie się do rozwoju obszarów wiejskich nie jest przykładem działania odpowiedzialnego społecznie biznesu.	F
3	Firma odpowiedzialne społecznie w oczach inwestorów firma taka zyskuje na wartości gdyż jest lepiej postrzegana	P
4	<i>Hewlett-Packard</i> i <i>Shell</i> to przykłady firm stosujących zasady odpowiedzialnego społecznie biznesu.	P
5	W Polsce nie można stosować zasad odpowiedzialnego społecznie biznesu.	F
6	Każdy uczeń, który wejdzie na stronę www.responsible-business.org otrzyma certyfikat odpowiedzialnego biznesu.	F
7	Oprócz firm stosujących zasady odpowiedzialnego społecznie biznesu istnieją też firmy nieodpowiedzialne społecznie.	P

Quiz i Certyfikat Odpowiedzialnego biznesu

Międzynarodowa organizacja Junior Achievement uruchomiła stronę internetową poświęconą zasadom odpowiedzialnego biznesu www.responsible-business.org

Poniżej został zamieszczony test, który jest dostępny na ww. stronie wraz z odpowiedziami. Uczniowie po wykonaniu tego testu (mogą go wykonywać kilkakrotnie) mogą wydrukować specjalny imienny certyfikat. Quiz można rozwiązywać w języku polskim. Wskazane jest, aby zachęcić uczniów do jego rozwiązania. Można również wcześniej omówić z uczniami poszczególne zagadnienia, ale nie podawać im prawidłowych odpowiedzi. Za złe zaznaczenie odpowiedzi **nie ma kary** więc najważniejsza jest chęć do ponownego zrobienia testu.

Quiz Odpowiedzialny Biznes

I. Zagadnienia globalne

- Które spośród wymienionych odnawialnych źródeł energii, zastąpi ropę naftową?
 - woda i wiatr
 - uprawy
 - energia słoneczna
 - żaden z tych czynników, pojedynczo, nie zastąpi w całości ropy naftowej**
- Ile energii rocznie zaoszczędzisz odmrażając regularnie lodówkę?
 - 5%
 - 10%



Projekt jest finansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

- 30%
- 50%

3. Które z tych używanych w gospodarstwie domowym materiałów uważane są za niebezpieczne odpady?

- plastikowe opakowania
- szkło
- **baterie**
- zepsuta żywność

4. Jaki procent światowej populacji ludzi nie posiada dostępu do wody pitnej?

- 10%
- 15%
- **28%**
- 52%

Przetwarzanie odpadów (recykling):

- chroni naturalne cenne zasoby i oszczędza energię.
- oszczędza czyste powietrze, czystą wodę oraz przestrzeń przeznaczoną na składowanie odpadów.
- pozwala zaoszczędzić pieniądze i stworzyć nowe miejsca pracy.
- **wszystkie powyższe opcje**

Ile lasów o powierzchni boiska piłkarskiego znika z powierzchni Ziemi w przybliżeniu każdego roku?

- **15 milionów**
- 1 milion
- 8 milionów
- 34 miliony

Według ostatnich szacunków, na ile lat starczy na Ziemi zapasów ropy naftowej?

- **na 50 lat**
- na 300 lat
- na 500 lat
- na 10 lat

Jeżeli temperatura w pomieszczeniu jest wyższa niż 19°C, ile energii możesz zaoszczędzić przykręcając termostat do 1°C?

- 0%
- 3%
- **7%**
- 2%

Jeżeli na wakacje pojedziesz pociągiem a nie samochodem, jaki będzie Twój wpływ na zmniejszenie globalnego ocieplenia?

- 30%
- 70%
- 50%



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Spalanie 10,000 ton odpadów stwarza w rozwiniętym kraju 1 miejsce pracy.

- **przetwarzanie (recykling) tych samych 10,000 ton odpadów stwarza 36 miejsc pracy**
- przetwarzanie (recykling) tych samych 10,000 ton odpadów stwarza 10 miejsc pracy
- przetwarzanie (recykling) tych samych 10,000 ton odpadów stwarza 5 miejsc pracy
- przetwarzanie (recykling) tych samych 10,000 ton odpadów stwarza 20 miejsc pracy

Każda tona powtórnie wykorzystanego (przetworzonego) papieru umożliwia zaoszczędzenie:

- 5 drzew i 1,000 kilowatów energii
- **17 drzew i 4,000 kilowatów energii**
- 10 drzew i 2,000 kilowatów energii
- 5 drzew i 100 kilowatów energii

Energia zaoszczędzona dzięki ponownemu przetworzeniu (recyklingowi) szklanej butelki wystarcza, aby dostarczyć mocy:

- żarówce na 1 godzinę
- **żarówce na 4 godziny**
- żarówce na 10 minut
- żarówce na pół godziny

Ponowne przetworzenie jednej plastikowej butelki pozwala zaoszczędzić ilość energii potrzebną, aby dostarczyć mocy:

- **60-watowej żarówce na 6 godzin**
- 60-watowej żarówce na 1 godzinę
- 60-watowej żarówce na 10 minut
- 100-watowej żarówce na 6 godzin

Jaki odsetek niepotrzebnych komputerów jest obecnie przetwarzany powtórnie?

- **mniej niż 10%**
- 30%
- 50%
- mniej niż 1%

15. Większość ludzi nie zakręca kranu podczas mycia zębów. Powoduje to stratę nawet:

- 15 litrów wody na minutę
- **9 litrów wody na minutę**
- 1 litra wody na minutę
- 5 litrów wody na minutę.

II. Zagadnienia dotyczące Odpowiedzialnego Biznesu

1. Jakich zagadnień dotyczy CSR (Corporate Social Responsibility – Społeczna Odpowiedzialność Biznesu)?



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

- **działanie w sposób ekonomicznie, społecznie i środowiskowo zrównoważony**
- przestrzeganie przepisów i zasad
- zarządzanie finansami
- dobre zarządzanie biznesem

2. Którzy z wymienionych partnerów powinni być zainteresowani CSR?

- konsumenci
- inwestorzy
- pracownicy
- dostawcy
- **wszystkie powyższe grupy**

3. Najważniejszym celem CSR jest:

- uczciwe generowanie dochodu
- oczyszczenie środowiska naturalnego
- uniknięcie przepisów państwowych
- **bycie wrażliwym na potrzeby wszystkich interesariuszy**
- dbanie o dobry wygląd firmy .

4. W sytuacji modelowej CSR powinien być realizowany w firmie przez:

- **kierownictwo najwyższego szczebla**
- przez menadżera CRS
- przez menadżera Public Relations
- przez departament prawny
- przez firmy/agencje zewnętrzne

5. Odpowiedzialność firmy za środowisko naturalne polega między innymi na:

- wytwarzaniu produktów przyjaznych dla środowiska
- **redukowaniu wpływu działań i wytwarzanych produktów na środowisko naturalne**
- przestrzeganiu postanowień protokołu z Kyoto
- przetwarzaniu (recyklingu) wszystkich materiałów
- wszystkich powyższych działaniach

6. Wzięcie odpowiedzialności za łańcuch dostaw oznacza, że firma gwarantuje iż jej dostawcy:

- działają w sposób przyjazny dla środowiska
- posiadają standardy zdrowia i bezpieczeństwa dla pracowników
- przestrzegają praw pracowniczych i praw człowieka
- przestrzegają lokalnych praw
- **spełniają wszystkie powyższe warunki**

7. Korzyści jakie są udziałem firm posiadających jasną strategię CSR to:

- podejmowanie decyzji w oparciu o wartości
- lepsza reputacja
- większa motywacja i zaangażowanie pracowników



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

- **wszystkie powyższe**

8. Jaki jest długoterminowy cel wprowadzania zasad prowadzenia biznesu do kultury organizacyjnej i infrastruktury firmy:

- **uznanie ważności wartości etycznych w biznesie**
- zaspokojenie oczekiwań partnerów
- zmniejszenie konsekwencji nieprawidłowości związanych z działaniem firmy
- zaspokojenie potrzeb pracowników
- **wszystkie powyższe**

9. Firmy pragnące wprowadzić zasady prowadzenia biznesu do organizacji, mogą rozważyć następujące działania:

- zaangażować w pełni kierownictwo najwyższego szczebla w ten proces
- wynająć firmę zewnętrzną do wdrożenia zmian (outsourcing)
- pracować nad poprawą obowiązujących reguł prowadzenia biznesu
- jednoczyć pracowników poprzez szkolenia i programy rozwoju związane z zasadami biznesu
- **wszystkie powyższe**

10. Firma musi uznać za obszary bezpośredniej odpowiedzialności:

- prowadzenie biznesu jako odpowiedzialny członek społeczności
- przestrzeganie praw krajów, w których działa
- wyrażanie poparcia dla praw człowieka
- odpowiednia dbałość o zdrowie, bezpieczeństwo i środowisko zgodna z ich wkładem na rzecz zrównoważonego rozwoju
- **wszystkie powyższe**

III. Pytania otwarte

1. Czy uważasz, że firmy inwestujące w działania CSR realnie przyczyniają się do zmian? W jaki sposób?
2. Czy uważasz, że większość młodych ludzi w Twojej szkole jest świadoma istnienia obszaru CSR?
 - a. Jeżeli tak, to dlaczego?
 - b. Jeżeli nie, to dlaczego?

ROK 2. MOJE MIEJSCE NA RYNKU PRACY – SAMOZATRUDNIENIE CZY PRACA NAJEMNA?

2.1. Ja, jako przyszły pracownik

2.1.1. Treści i osiągnięcia.



- **Moje preferencje zawodowe**
- **Moje sukcesy**
- **Cechy osobowości człowieka przedsiębiorczego**
- **Przedsiębiorczość a planowanie**
- **Moje motywacje aktywności zawodowej**

Wymagania podstawowe Uczeń będzie umiał:	Wymagania rozszerzające Uczeń będzie umiał:
<ul style="list-style-type: none"> • przyporządkować cechy charakteru człowieka do odpowiednich zawodów, • scharakteryzować typy osobowości, • wskazać przykłady zawodów dla poszczególnych typów osobowości, • dokonać próby samooceny, wskazać przykłady swoich osiągnięć i silnych stron, • odróżnić pojęcie przedsiębiorczość i przedsiębiorca, • przedstawić cechy, jakimi charakteryzuje się osoba przedsiębiorcza, • wymienić motywacje aktywności zawodowej człowieka. 	<ul style="list-style-type: none"> • wskazać najbardziej przydatne cechy osobowości na danym i przykładowym stanowisku pracy • wyjaśnić motywacje aktywności zawodowej człowieka, • ocenić własne możliwości znalezienia pracy na rynku lokalnym, regionalnym, krajowym i europejskim • rozpoznać mocne i słabe strony własnej osobowości; odnieść je do cech osoby przedsiębiorczej, • wymienić i uzasadnić, jakie cechy pracownika są ważne dla pracodawcy,

2.1.2. Scenariusz zajęć stacjonarnych.

1. Sprawdzenie listy obecności.
2. Pytanie do uczniów nt. trudności i problemów w module 1.
3. Komentarz do zadań.

Pierwszy moduł w tym roku szkolnym jest wprowadzeniem w tematykę samozatrudnienia. Po roku nauki uczeń powinien dojść do wniosku, że prowadzenie własnej działalności gospodarczej może być pomysłem na życie. Oczywiście, można skomentować odpowiedzi uczniów w tym module, jednak są one na tyle indywidualne, że trudno tworzyć jakiegokolwiek uogólnienia.

4. Wykonanie zadania w czasie zajęć kontaktowych.

Na spotkaniu tym można zainicjować dyskusję na temat człowieka przedsiębiorczego i jego cech – czy człowiekiem przedsiębiorczym można się urodzić? Czy cech tych można się nauczyć? Możliwe, że uda się przeprowadzić debatę na ten temat. Oczywiście, najważniejsza w debacie tego typu jest linia argumentacji. Uczniom należy zwrócić uwagę, że słuchającego nie interesuje ich osobisty punkt widzenia, ale argumenty, które do tego punktu widzenia skłaniają.

2.1.3. Zadania ucznia z platformy wraz z odpowiedziami.

Ćwiczenie na dobry początek Cz. II



Z poniżej przedstawionych zawodów wybierz i dopasuj te, które odpowiadają charakterystyce poszczególnych grup.

Zawody:

Filozof, aktor, nauczyciel, inżynier, polityk, księgowy, prawnik, mechanik, urzędnik, biznesman, filozof, reżyser, pielęgniarka, malarz, lekarz.

Grupy:

realiści –
badacze -
artyści –
społeczni –
przedsiębiorcy –
konwencjonalni -

Rozwiązanie:

realiści – mechanik, inżynier;
badacze - filozof, naukowiec;
artyści – aktor, malarz, reżyser;
społeczni – pielęgniarka, nauczyciel, lekarz;
przedsiębiorcy – polityk, biznesmen;
konwencjonalni - księgowy, prawnik, urzędnik.

Zadanie 1 - Preferencje zawodowe

Wybierz z poniższych i wypisz sobie wszystkie te cechy, które Twoim zdaniem najlepiej Cię opisują... (całe zadanie zawarte jest w materiale dla ucznia. Uczniowie sami weryfikują swoje cechy z danym typem osobowości).

Zadanie nr 2

Wypisz 2-3 swoje największe umiejętności oraz to, co naprawdę lubisz robić. Teraz zastanów się – jaki rodzaj działalności gospodarczej lub jaki zawód mogłby sprawić, że będziesz robił to, co lubisz, co umiesz, a jednocześnie mogłoby to być dla ciebie źródłem dochodów. Zadanie do samodzielnego wykonania przez ucznia.

Zadanie nr 3

Jakimi cechami powinien charakteryzować się przedsiębiorczy człowiek? Spróbuj odpowiedzieć sobie na to pytanie, a następnie zapoznaj się z odpowiedzią.

2.1.4. Test Prawda-Falsz

1	Nauczyciel to zawód odpowiedni dla osób konwencjonalnych	F
2	Typ realistyczny reprezentowany jest przez osoby, które lubią pracować z narzędziami i maszynami.	P
3	Przedsiębiorczy człowiek musi posiadać umiejętność podejmowania ryzyka	P
4	Przedsiębiorczości nie można się nauczyć, to zespół cech wrodzonych.	F
5	W swoim planowaniu powinniśmy być realistami, a nie minimalistami.	P
6	Poprzez uczciwość stajemy się bardziej wiarygodni.	P
7	Analityczny, ostrożny, krytyczny, ciekawy to cechy charakteryzujące typ społeczny	F



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

🕒 „Przedsięwzięcie „Informator”

Efektem końcowym pracy wszystkich uczniów biorących udział w programie Szkoła Sukcesu jest zaplanowanie odpowiednich działań i zrealizowanie przedsięwzięcia. W pierwszej edycji programu było wykonanie Informatora, w którym adresat znajdzie **nieznane atrakcje turystyczne miejscowości, gminy czy powiatu w którym znajduje się szkoła realizująca program**. W drugiej edycji, uczniowie będą opracowywać informator dla potencjalnego inwestora, który mógłby w miejscowości, gminie czy powiecie stworzyć nowe miejsca pracy dla lokalnej ludności.

Odbywać się to będzie poprzez kolejne działania, które podejmują uczniowie w poszczególnych miesiącach drugiego roku realizacji programu.

W tym roku szkolnym na spotkaniach kontaktowych będziemy musieli część czasu poświęcić na bieżące zagadnienia realizowanych modułów, a drugą część na sprawy związane z przedsięwzięciem tj. opracowaniem Informatora.

Harmonogram prac grupy uczniów z danej szkoły nad informatorem w ramach zajęć kontaktowych i w okresie między tymi spotkaniami:

Kolejne spotkanie kontrolne	Tematyka spotkania	Zakres działań po spotkaniu (do następnego)
1.	Prezentacja istoty i zakresu (planu) działań w ramach przedsięwzięcia „informator”.	<ul style="list-style-type: none"> Wyszukanie w dostępnych źródłach potencjalnych czynników, które mogą wpłynąć na decyzje inwestora co do miejsca zainwestowania swoich środków i stworzenia nowych miejsc pracy.
2.	Wybór czynników adekwatnych dla danego regionu. Przydział zadań.	<ul style="list-style-type: none"> Zbieranie dalszych materiałów i informacji na temat atrakcyjności miejscowości, gminy, powiatu. Konkretyzacja planu działań zgodnie z poniższym Harmonogramem.
3.	Weryfikacja materiałów i konkretyzacja przydzielonych zadań.	<ul style="list-style-type: none"> Opracowanie charakterystyki wybranych czynników. Daną charakterystykę powinno robić niezależnie od siebie przynajmniej 2 uczniów. Wykonywanie fotografii, rysunków, map itp.
4.	Prezentowanie przez uczniów aktualnego stanu pracy, weryfikacja efektów, kompilacja materiału, mobilizacja grupy.	<ul style="list-style-type: none"> Dopracowanie materiału opisowego.
5.	Zatwierdzenie materiału opisowego przez nauczyciela.	<ul style="list-style-type: none"> Prace graficzne – przyporządkowanie zebranych wcześniej materiałów graficznych do opracowanej treści.
6.	Ujednolicenie formatu, czcionki,	<ul style="list-style-type: none"> Redakcja i skład. W działania te powinna być



Projekt sfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego	opis	zangażowana jak największa liczba uczniów
7.	Weryfikacja opracowanego materiału.	<ul style="list-style-type: none"> Prace edytorsko- graficzno-językowe. Korekta fotografii, rysunków, map itp.
8.	Zatwierdzenie ostatecznej wersji informatora przez nauczyciela .	<ul style="list-style-type: none"> Przesłanie do dnia 15 maja wersji elektronicznej do Sopotu. Zastanowienie się nad efektami swojej pracy przy opracowywaniu informatora.
9.	Spotkanie ewaluacyjne:	<ul style="list-style-type: none"> Przekazanie informatora odpowiednim instytucjom, organizacjom, osobom, firmom sponsorującym). Szukanie odpowiedzi na pytania: jakie osiągneliśmy sukcesy wykonując informator, co nam się udało, czego się nauczyliśmy, jakie płyną z tego jakie doświadczenia na przyszłość?
10.	Spotkanie ewaluacyjne :	<ul style="list-style-type: none"> Próba odpowiedzi na pytanie: Jak informator (część opracowywana przez dany SKN) został odebrany przez lokalną społeczność? (jeśli jego wersja do tej społeczności trafiła)?

2.2. Moja działalność gospodarcza

2.2.1. Treści i osiągnięcia.

- Kim jest przedsiębiorca?
- Motywy zakładania działalności gospodarczej.
- Sposoby szukania pomysłów na działalność gospodarczą
- Weryfikacja pomysłu
- Dlaczego warto prowadzić działalność gospodarczą?

Wymagania podstawowe Uczeń będzie umiał:	Wymagania rozszerzające Uczeń będzie umiał:
<ul style="list-style-type: none"> wymienić cechy przedsiębiorcy, wskazać motywy zakładania działalności gospodarczej wskazywać wady i zalety prowadzenia prywatnego przedsiębiorstwa, podać sposoby, z których można skorzystać szukając pomysłu na biznes, wykorzystać zestaw podstawowych pytań do weryfikacji pomysłu na działalność gospodarczą. wskazać korzyści płynących dla klienta z istnienia prywatnych firm 	<ul style="list-style-type: none"> rozpoznać mocne i słabe strony własnej osobowości w kontekście prowadzenia działalności gospodarczej, wskazywać przyczyny niepowodzeń prywatnych firm, przeprowadzić krytyczną analizę pomysłu na biznes, uzasadnić korzyści płynące z posiadania swojej firmy charakteryzować poszczególne warunki powodzenia w biznesie.

2.2.2. Scenariusz zajęć stacjonarnych.

1. Sprawdzenie listy obecności.
2. Pytanie do uczniów nt. trudności i problemów w module 2.
3. Komentarz do zadań.



Uczniowie nie znają udzielanych przez siebie odpowiedzi na platformie. Warto jest więc, przytoczyć argumenty, które przytaczali odpowiadając na **zadanie nr 4** i wspólnie stworzyć jedną listę korzyści i zagrożeń prowadzenia swojej działalności gospodarczej.

Podobnie w **zadaniu nr 5**. Być może dla innych uczniów będą to ciekawe przykłady.

4. Wykonanie zadania w czasie zajęć kontaktowych.

Na spotkaniu należy podzielić uczniów na małe 2-3 osobowe grupki. Każdy z uczniów powinien w grupce zaprezentować własny pomysł na swój biznes. Przy uwzględnieniu pytań weryfikujących pomysł, uczniowie powinni wybierać jeden wspólny pomysł dla swojej małej grupy, a następnie w czasie publicznej prezentacji i wspólnych dyskusji wybrać najlepszy pomysł, popierany przez wszystkich uczniów grupy szkolnej. Ten pomysł przedstawiać na **Forum** wszystkich szkół biorących udział w projekcie.

W tym miejscu, trzeba przypomnieć, że pod koniec roku szkolnego każdy z uczniów będzie wykonywał własny, prosty biznesplan, i ważne jest, aby pomysł na swoją działalność gospodarczą był dobrze przemyślany.

2.2.3. Zadania ucznia z platformy wraz z odpowiedziami.

Zadanie nr 4

Na podstawie wypowiedzi osób **posiadających swoje przedsiębiorstwo** w punkcie 2.3, wybierz te, w których pada kilka argumentów „za” prowadzeniem swojego biznesu. Zaprezentuj te, jak i inne argumenty, które mogą zadecydować o tym, że ktoś stworzy swój biznes. Zastanówcie się także, nad argumentami „przeciw”, a więc zagrożeniami, które płyną z prowadzenia działalności gospodarczej. Te również zapiszcie w tabeli. Na spotkaniu z nauczycielem stwórzcie wspólną listę korzyści i kosztów prowadzenia swojej działalności gospodarczej.

Przykładowe odpowiedzi:

Argumenty „ZA” – korzyści z prowadzeniem swojej firmy	Argumenty „PRZECIW” – zagrożenia w prowadzeniu własnej firmy
<ul style="list-style-type: none"> • NIEZALEŻNOŚĆ, KONTROLOWANIE WŁASNEGO ŻYCIA, • NIENORMOWANY CZAS PRACY, • OSZCZĘDNOŚĆ NA ZUS I PODATKACH, • KIEROWANIE WŁASNĄ DZIAŁALNOŚCIĄ - BRAK SZEFA - SATYSFAKCJA OSOBISTA, • POCZUCIE NIEDOCENIENIA W POPRZEDNIM MIEJSCU PRACY lub BRAK MOŻLIWOŚCI AWANSU, • NIEMOŻNOŚĆ UZYSKANIA POPRARCIA DLA WŁASNYCH POMYSŁÓW, • UDOWODNIENIE SOBIE, ŻE 	<ul style="list-style-type: none"> • KONIECZNOŚĆ PROWADZENIA KSIĘGOWŚCI, • NISKIE ZASIŁKI CHOROBY I EMERYTALNE, • TRUDNOŚCI W UZYSKANIU KREDYTU, • PEŁNA ODPOWIEDZIALNOŚĆ, • PRACA " PO GODZINACH", • KONKURENCJA, • RYZYKO.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

• **WIĘKSZE ZAROBKI.**

Zadanie nr 5

Dopisz do każdego sposobu przykład działalności gospodarczej, która prawdopodobnie zrodziła się dlatego, że ktoś wykorzystał taki właśnie sposób szukania pomysłu.

Przykładowe odpowiedzi:

- **KOPIOWANIE CUDZEGO DOBREGO POMYSŁU** - przykładów może być dużo, np. sklep spożywczy, który dobrze prosperuje,
- **ŁĄCZENIE POMYSŁÓW** - agroturystyka – rolnictwo, zdrowie, turystyka,
- **ROZWIĄZYWANIE PROBLEMÓW INNYCH LUDZI** - robią to np. opiekunki do dzieci czy schroniska dla psów, lekarze, hydraulicy, prawnicy, taksówkarze i inni,
- **WYNAJDIWANIE SŁABYCH PUNKTÓW KONKURENCJI** -wideo czy napoje w autokarach, szybsze busy od autobusów,
- **ROZWIJANIE SWOJEGO HOBBY** -gry komputerowe, komiksy, deskorolka, siłownia, dyskoteka – aerobik,
- **KORZYSTANIE Z WŁASNYCH UMIEJĘTNOŚCI** -robienie na drutach, zdolności manualne – kartki okolicznościowe.

Zadanie nr 6

Na spotkaniu z nauczycielem w grupkach kilkusobowych zaprezentuj własny pomysł na biznes. Uwzględnijcie zamieszczone powyżej pytania, tak abyście potrafili obronić swoje stanowisko, swój pomysł. Następnie wybierzcie jeden wspólny pomysł dla swojej małej grupy, a następnie najlepszy z pomysłów w waszej grupie szkolnej. Ten pomysł przedstawić na **Forum** wszystkich szkół biorących udział w projekcie. Jednak nie bagatelizuj **swojego pomysłu**, nawet wówczas, kiedy nie stanie się tym, który wybieriecie jako ten najlepszy, właśnie Twój pomysł na biznes, będzie podstawą sporządzenia przez Ciebie własnego, prostego, biznesplanu, który stanie się przedmiotem konkursu.

Zadanie nr 7

Co możesz zaoferować ludziom zakładając firmę?

Warto zastanowić się, co niepowtarzalnego możesz dać ludziom otwierając własną firmę. Zaznacz 5 odpowiedzi:

1. Wysoka jakość
2. Innowacyjność
3. Kompleksowość
4. Szacunek
5. Zaufanie
6. Terminowość
7. Kreatywność
8. Pomysłowość
9. Unikalne połączenie
10. Rozwiązanie problemów innych
11. Przystępna cena
12. Prestiż



Znane przez Ciebie elementy są informacją na temat tego, co może stać się Twoją mocną stroną w biznesie. Pamiętaj o tych cechach, będą one niezbędne w ostatniej części tegorocznego kursu.

2.2.4. Test Prawda-Falsz

1	Właściciel przedsiębiorstwa powinien posiadać cechy przywódcze.	P
2	Kluczowym elementem decydującym o powodzeniu w biznesie jest odpowiedni pomysł.	P
3	Nie ma biznesu bez ryzyka	P
4	Najważniejszym elementem oceny przedsiębiorstwa jest wysokość wypracowanego zysku	F
5	Osoba prowadząca swoją działalność gospodarczą nie powinna oczekiwać wysokich zysków.	P
6	Przedsiębiorca prowadząc swój biznes nie ma więcej swobody i wolności od pracownika zatrudnionego na etat.	F
7	Prowadzenie biznesu polega na rozwiązywaniu problemów innych ludzi.	P

🕒 „Przedsięwzięcie „Informator”

Na spotkaniu powinna się odbyć dyskusja, które czynniki wyszukane w różnych źródłach mogą być wykorzystane dla naszej gminy aby zachęcić potencjalnego inwestora, a w związku z tym powinny zostać opisane w informatorze. W czasie spotkania powinna też nastąpić konkretyzacja zadań, aby uczniowie wiedzieli jaki będzie zakres ich obowiązków w czasie realizacji przedsięwzięcia.

Kolejne spotkanie kontrolne	Tematyka spotkania	Zakres działań po spotkaniu (do następnego)
1.	Prezentacja istoty i zakresu (planu) działań w ramach przedsięwzięcia „informator”.	<ul style="list-style-type: none"> Wyszukanie w dostępnych źródłach potencjalnych czynników, które mogą wpłynąć na decyzje inwestora co do miejsca zainwestowania swoich środków i stworzenia nowych miejsc pracy.
2.	Wybór czynników adekwatnych dla danego regionu. Przydział zadań.	<ul style="list-style-type: none"> Zbieranie dalszych materiałów i informacji na temat atrakcyjności miejscowości, gminy, powiatu. Konkretyzacja planu działań zgodnie z poniższym Harmonogramem.

2.3. Razem czy osobno? Formy działalności gospodarczej. Tworzenie i kierowanie zespołem

2.3.1. Treści i osiągnięcia.

- Jednoosobowa działalność gospodarcza



- **Spółki**
 - Spółka cywilna
 - Spółki osobowe
 - Spółka jawna
 - Spółka partnerska
 - Spółka komandytowa
 - Spółka komandytowo-akcyjna
 - Spółki kapitałowe
 - Spółka z o.o.
 - Spółka akcyjna
- Tworzenie zespołu
- Kierowanie zespołem
- Menedżer

Wymagania podstawowe Uczeń będzie umiał:	Wymagania rozszerzające Uczeń będzie umiał:
<ul style="list-style-type: none"> • wyjaśnić pojęcie działalności gospodarczej, • wskazywać podstawowe formy organizacyjno-prawne przedsiębiorstw, • wskazywać podstawowe różnice różnych form organizacyjno-prawnych przedsiębiorstw, • scharakteryzować podstawowe reguły budowania dobrych relacji z innymi, • omówić podstawowe zasady pracy w zespole, • uzasadnić znaczenie pracy grupowej dla prawidłowego funkcjonowania przedsiębiorstwa, • rozróżniać style kierowania, • Przedstawić argumenty i kontrargumenty do prowadzenia działalności gospodarczej w formie jednoosobowej 	<ul style="list-style-type: none"> • uzasadnić wybór określonej formy organizacyjno-prawnej przedsiębiorstwa, • podać podstawowe akty prawne dotyczące prowadzenia działalności gospodarczej, • analizować korzyści wynikające z pracy zespołowej, • stosować podstawowe zasady pracy w zespole, • scharakteryzować różne style kierowania, • dokonać oceny efektywności różnych stylów zarządzania, • określać rolę lidera w organizowaniu aktywności grupy. • określić zachowania i cechy lidera sprzyjające skutecznemu, wywieraniu wpływu na innych.

2.3.2. Scenariusz zajęć stacjonarnych.

1. Sprawdzenie listy obecności.

2. Pytanie do uczniów nt. trudności i problemów w module 3.

3. Komentarz do zadań.

W **Zadaniu nr 9** uczniowie mieli sformułować prawidłowość – zależność między rodzajem działalności gospodarczej (produkcja, handel, usługi), a formą organizacyjno-prawną, oraz między branżą, w której działają dane firmy, a formą



organizacyjno-prawną tych przedsiębiorstw. **Nie istnieją jednoznaczne zależności** jednak uczniowie z pewnością przedstawią ciekawe propozycje.

4. Wykonanie zadania w czasie zajęć kontaktowych.

Kierowanie zespołem w kontekście informacji, z którymi zapoznali się na platformie, oraz cechy lidera, które również tam poznali to główny temat drugiej części spotkania, bardzo ważny w kontekście realizacji przedsięwzięcia. Uczniowie powinni ustosunkować się do teoretycznych treści zawartych na platformie w kontekście swojej grupy. Tworzą zespół już od ponad roku. Jak widzą siebie jako zespół? Czy mają lidera? Czy lider wyodrębnił się sam? Czy wymusiła to sytuacja? Jakim jest liderem? Jaki styl zarządzania preferuje? Oto przykładowe pytania, na które uczniowie powinni sobie odpowiedzieć wspólnie na tych zajęciach. Teoria, którą czytają, powinna przełożyć się na postrzeganie siebie jako zespołu o określonych cechach.

2.3.3. Zadania ucznia z platformy wraz z odpowiedziami.

Zadanie nr 8

Podaj 4 najważniejsze według Ciebie cechy świadczące o tym, że warto prowadzić jednoosobową działalność gospodarczą samemu, oraz 4 cechy, że warto założyć spółkę.

Odpowiedzi uczniów będą zróżnicowane, jednak po przeczytaniu charakterystyki poszczególnych spółek powinni dojść do wniosku, że spółki zakłada się przede wszystkim z takich korzyści jak:

- zwiększenie kapitału,
- połączenie umiejętności,
- zwiększenie zakresu działalności,
- zwiększenie rozmiarów wykonywania danej produkcji lub usługi, co najczęściej prowadzi do zwiększenia zysku.

Jednoosobowa działalność gospodarcza to przede wszystkim:

- swoboda w podejmowaniu decyzji,
- brak konieczności dzielenia się z kimkolwiek wypracowanym zyskiem,
- prostota prowadzenia takiej działalności.

Zadanie nr 9

Znajdź w swojej okolicy przykłady poszczególnych form prawnych przedsiębiorstw. W przypadku braku jakiejś formy wykorzystaj Internet. Sformułuj prawidłowość – zależność między rodzajem działalności gospodarczej (produkcja, handel, usługi), a formą organizacyjno-prawną oraz między branżą, w której działają dane firmy, a formą organizacyjno-prawną tych przedsiębiorstw.

Komentarz zawarto w punkcie nr 3.

Zadanie nr 10

Na jakim etapie (w której fazie) tworzenia zespołu jest Twoja grupa biorąca udział w programie Szkoła Sukcesu? Uzasadnij swoją odpowiedź.

To bardzo ważne zagadnienie, które podkreślono w punkcie nr 4. Konieczna jest w tym przypadku rzeczowa i kontrolowana dyskusja.



2.3.4. Test Prawda-Falsz

1	Spółka cywilna podlega wpisowi do rejestru działalności gospodarczej	F
2	Spółka jawna jest spółką kapitałową.	F
3	Spółka partnerska jest przeznaczona dla wszystkich zawodów	F
4	W spółce komandytowej wszyscy wspólnicy odpowiadają tak samo za zobowiązania.	F
5	Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością jest płatnikiem podatku CIT	P
6	W niektórych sytuacjach autokratyczny styl kierowania się sprawdza.	P
7	Proces motywowania musi brać pod uwagę oczekiwania pracownika.	P

„Przedsięwzięcie „Informator”

Na spotkaniu poszczególni uczniowie powinni przedstawić aktualny stan pracy, powinna nastąpić weryfikacja efektów, jak również mobilizacja grupy do wykonania wspólnego „dzieła”.

Przed kolejnym spotkaniem, powinno się kontynuować zbieranie informacji na temat np. czynników lokalizacji, ich charakterystyki, wolnych powierzchni pod zabudowę, planów komunikacyjnych i innych informacji.

Kolejne spotkanie kontrolne	Tematyka spotkania	Zakres działań po spotkaniu (do następnego)
1.	Przedstawienie istoty i zakresu (planu) działań w ramach przedsięwzięcia „informator”.	<ul style="list-style-type: none"> Wyszukanie w dostępnych źródłach potencjalnych czynników, które mogą wpłynąć na decyzje inwestora co do miejsca zainwestowania swoich środków i stworzenia nowych miejsc pracy.
2.	Wybór czynników adekwatnych dla danego regionu. Przydział zadań.	<ul style="list-style-type: none"> Zbieranie dalszych materiałów i informacji na temat atrakcyjności miejscowości, gminy, powiatu. Konkretyzacja planu działań zgodnie z poniższym Harmonogramem.
3.	Weryfikacja materiałów i konkretyzacja przydzielonych zadań.	<ul style="list-style-type: none"> Opracowanie charakterystyki wybranych czynników. Daną charakterystykę powinno robić niezależnie od siebie przynajmniej 2 uczniów. Wykonywanie fotografii, rysunków, map itp.

2.4. Potrzeby finansowe niezbędne do uruchomienia działalności gospodarczej

2.4.1. Treści i osiągnięcia.

- Kredyty bankowe
- Kredyty kupieckie (od dostawców)
- Fundusze doręczeniowe
- Leasing
- Faktoring
- Venture Capital



- **Aniołowie Biznesu (Business Angels)**
- **Srodki Unijne**

Wymagania podstawowe Uczeń będzie umiał:	Wymagania rozszerzające Uczeń będzie umiał:
<ul style="list-style-type: none"> • odróżnić pojęcia kapitał własny i kapitał obcy, • wskazać różne możliwe formy finansowania działalności gospodarczej, • podać rodzaje kredytów dla małych firm, • przedstawić istotę leasingu, • wskazać gdzie można znaleźć informacje nt. dotacji unijnych, skierowanych dla osób zakładających działalność gospodarczą. 	<ul style="list-style-type: none"> • scharakteryzować formy finansowania działalności gospodarczej, • uzasadnić rolę leasingu w działalności gospodarczej, • wyjaśnić czym kierują się w swoich działaniach aniołowie biznesu, • wyjaśnić rolę i potrzebę istnienia funduszy pożyczkowych • wytłumaczyć istotę factoringu

2.4.2. Scenariusz zajęć stacjonarnych.

1. Sprawdzenie listy obecności.

2. Pytanie do uczniów nt. trudności i problemów w module 4.

3. Komentarz do zadań

Niniejszy moduł należy do typowo teoretycznych, dlatego spotkanie można w całości poświęcić przygotowaniom Informatora.

4. Wykonanie zadania w czasie zajęć kontaktowych.

2.4.3. Zadania ucznia z platformy wraz z odpowiedziami.

Zadanie nr 11

Wyszukaj fundusze poręczeniowe dla małych firm na Twoim lokalnym rynku.

Zadanie nr 12

Odszukaj Anioła biznesu w swojej okolicy (województwie)

Zadanie nr 13

Dowiedz się, jakiego typu programy unijne funkcjonują obecnie w Twoim województwie dla osób pragnących założyć działalność gospodarczą?

Jakiego typu grupy beneficjentów są preferowane? Jakie kryteria są kluczowe, aby skorzystać z takiego programu?

2.4.4. Test Prawda-Falsz

1	Kredyt kupiecki jest kredytem bankowym.	F
---	---	---



2	Projekt „Ventura Capital finansuje małe rozpoczynające swą działalność przedsiębiorstwa.”	F
3	Faktoring jest usługą finansową polegającą na wykupieniu wierzytelności.	P
4	Aniołowie Biznesu to indywidualni inwestorzy.	P
5	Kredyt kupiecki może dochodzić nawet do 90 dni.	P
6	W ramach działania 6.2 Program Operacyjny Kapitał Ludzki uzyskać można dotacje inwestycyjną jak i dotację pomostową.	P
7	Krajowy Fundusz Poręczeń Kredytowych obsługiwany jest przez bank PKO SA.	F

🕒 „Przedsięwzięcie „Informator”

Na spotkaniu powinna nastąpić wstępna próba zebrania i skompilowania informacji i materiałów zebranych przez uczniów oraz dyskusja nad formą graficzną informatora.

W zależności od wyboru formy graficznej jako praca domowa na kolejny okres to – zebranie materiałów fotograficznych i innych materiałów graficznych potrzebnych do opracowania.

Kolejne spotkanie kontrolne	Tematyka spotkania	Zakres działań po spotkaniu (do następnego)
1.	Prezentacja istoty i zakresu (planu) działań w ramach przedsięwzięcia „informator”.	<ul style="list-style-type: none"> Wyszukanie w dostępnych źródłach potencjalnych czynników, które mogą wpłynąć na decyzje inwestora co do miejsca zainwestowania swoich środków i stworzenia nowych miejsc pracy.
2.	Wybór czynników adekwatnych dla danego regionu. Przydział zadań.	<ul style="list-style-type: none"> Zbieranie dalszych materiałów i informacji na temat atrakcyjności miejscowości, gminy, powiatu. Konkretyzacja planu działań zgodnie z poniższym Harmonogramem.
3.	Weryfikacja materiałów i konkretyzacja przydzielonych zadań.	<ul style="list-style-type: none"> Opracowanie charakterystyki wybranych czynników. Daną charakterystykę powinny robić niezależnie od siebie przynajmniej 2 uczniów. Wykonywanie fotografii, rysunków, map itp.
4.	Prezentowanie przez uczniów aktualnego stanu pracy, weryfikacja efektów, kompilacja materiału, mobilizacja grupy.	<ul style="list-style-type: none"> Dopracowanie materiału opisowego.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

2.5. Procedura uruchamiania działalności gospodarczej

2.5.1. Treści i osiągnięcia.

- Nazwa działalności gospodarczej
- Zakres działalności
- Wpis do ewidencji Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej
- Numer REGON
- Numer NIP
- Zgłoszenie obowiązku ubezpieczenia w ZUS
- Rachunek bankowy
- Pieczętka firmowa
- Koncesje, pozwolenia i inne formalności
- Inspekcje

Wymagania podstawowe Uczeń będzie umiał:	Wymagania rozszerzające Uczeń będzie umiał:
<ul style="list-style-type: none"> • wskazać podstawowe dane potrzebne do wypełnienia wniosku do ewidencji działalności gospodarczej, • wyszukiwać w Internecie informacje o instytucjach wspierających małe przedsiębiorstwa, • wskazać kryteria wyboru banku, • wymienić elementy, które powinny zawierać się na pieczętce przedsiębiorcy. • nazwać swoją działalność gospodarczą 	<ul style="list-style-type: none"> • wypełnić wniosek wpisu Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej • wyszukać w swojej miejscowości (gminie, powiecie) instytucje wspierające małe przedsiębiorstwa, • opisać procedurę uruchamiania działalności gospodarczej,

2.5.2. Scenariusz zajęć stacjonarnych.

1. Sprawdzenie listy obecności.

2. Pytanie do uczniów nt. trudności i problemów w module 5.

3. Komentarz do zadań.

Moduł ten nie zawiera interpretacyjnych zadań, treść w całości wynika z unormowań prawnych.

4. Wykonanie zadania w czasie zajęć kontaktowych.

Uczniowie przedstawili na platformie propozycje kont w kilku bankach. Na zajęciach powinni przeanalizować te oferty, porównali i wybrali jeden bank według nich najbardziej przyjazny małemu biznesowi. Wybór tego banku uzasadnią pisemnie oraz przedstawią na forum.

2.5.3. Zadania ucznia z platformy

Zadanie nr 14

Podaj przykłady przedsiębiorstw w swojej okolicy, których w nazwie zawarte jest nazwisko właściciela, oraz takie, w których nie ma nazwiska. Czym te przedsiębiorstwa się różnią? Jaki może być powód, że w niektórych przypadkach nazwisko w nazwie występuje, a w innych nie?



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Zadanie nr 15

Wybierz sobie dowolny rodzaj działalności gospodarczej, a następnie znajdź odpowiadający tej działalności numer PKD. Możesz do tego wykorzystać elektroniczną wersję Rejestru lub udać się do najbliższego urzędu.

Zadanie nr 16

Na stronie internetowej Centralnej Ewidencji Informacji o Działalności Gospodarczej zapoznaj się z instrukcją wypełniania wniosku o wpis do Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej **dla nowego przedsiębiorcy** i podaj jakie informacje dane musimy wpisać do tego wniosku.

Odpowiedź do zadania:

W formularzu zgłoszenia należy podać takie dane jak:

- firma przedsiębiorcy (nazwę) oraz nazwa skrócona,
- numer PESEL (o ile taki posiada),
- data urodzenia przedsiębiorcy,
- numer identyfikacyjny REGON (o ile taki posiada),
- numer identyfikacji podatkowej –NIP (o ile taki posiada),
- informacja o obywatelstwie ,
- oznaczenie miejsca zamieszkania,
- adres poczty elektronicznej przedsiębiorcy oraz jego strony internetowej (o ile takie posiada),
- data rozpoczęcia wykonywania działalności gospodarczej,
- określenie przedmiotów wykonywanej działalności gospodarczej, zgodnie z Polską Klasyfikacją Działalności (PKD),
- informacje o istnieniu lub ustaniu małżeńskiej wspólności majątkowej.

Zadanie nr 17

Przedstaw ofertę dowolnego banku dla osób prowadzących działalność gospodarczą. Jakie są podstawowe różnice między rachunkiem osobistym dla osoby prywatnej, a rachunkiem dla osoby prowadzącej działalność gospodarczą?

2.5.4. Test Prawda-Fałsz

1.	Zgłoszenie do ZUS-u jest obowiązkowe jedynie w niektórych przypadkach.	
2.	Na szyldzie musi znajdować się pełna nazwa przedsiębiorstwa.	
3.	REGON to numer identyfikacji podatkowej.	
4.	Nie jest wskazane, aby na pieczęcie firmowej umieszczony był numer REGON.	
5.	Pierwszym krokiem formalno-prawnych dla osoby zakładającej jednoosobową działalność gospodarczą jest wpis do ewidencji.	
6.	CEIDG to Centralna Ewidencja i Informacja o Działalności Gospodarczej (CEIDG).	
7.	Prowadząc działalność gospodarczą musimy zawsze posiadać odpowiednie kwalifikacje do jej wykonywania.	



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

🕒 „Przedsięwzięcie „Informator”

Na spotkaniu powinno nastąpić **zatwierdzenie materiału opisowego przez nauczyciela.**

Poszczególni uczniowie powinni przedstawić zebrane i opracowane propozycje elementów graficznych Informatora. Powinien nastąpić wybór tych najbardziej odpowiednich. A po spotkaniu uczniowie powinni się zająć dopracowaniem technicznych tych elementów (map, wykresów, fotografii, diagramów itp.).

Kolejne spotkanie kontrolne	Tematyka spotkania	Zakres działań po spotkaniu (do następnego)
1.	Prezentacja istoty i zakresu (planu) działań w ramach przedsięwzięcia „informator”.	<ul style="list-style-type: none"> Wyszukanie w dostępnych źródłach potencjalnych czynników, które mogą wpłynąć na decyzje inwestora co do miejsca zainwestowania swoich środków i stworzenia nowych miejsc pracy.
2.	Wybór czynników adekwatnych dla danego regionu. Przydział zadań.	<ul style="list-style-type: none"> Zbieranie dalszych materiałów i informacji na temat atrakcyjności miejscowości, gminy, powiatu. Konkretyzacja planu działań zgodnie z poniższym Harmonogramem.
3.	Weryfikacja materiałów i konkretyzacja przydzielonych zadań.	<ul style="list-style-type: none"> Opracowanie charakterystyki wybranych czynników. Daną charakterystykę powinno robić niezależnie od siebie przynajmniej 2 uczniów. Wykonywanie fotografii, rysunków, map itp.
4.	Prezentowanie przez uczniów aktualnego stanu pracy, weryfikacja efektów, kompilacja materiału, mobilizacja grupy.	<ul style="list-style-type: none"> Dopracowanie materiału opisowego.
5.	Zatwierdzenie materiału opisowego przez nauczyciela.	<ul style="list-style-type: none"> Prace graficzne – przyporządkowanie zebranych wcześniej materiałów graficznych do opracowanej treści.

2.6. Podstawy ewidencjonowania działalności gospodarczej

2.6.1. Treści i osiągnięcia.

- **Podatek dochodowy - Formy opodatkowania działalności gospodarczej**
 - Księga przychodów i rozchodów
 - Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych
 - Karta podatkowa
- **Podatek VAT**
- **Składki ZUS**



Wymagania podstawowe Uczeń będzie umiał:	Wymagania rozszerzające Uczeń będzie umiał:
<ul style="list-style-type: none"> • przedstawić istotę podatku PIT, • wskazać różnice między podatkiem progresywnym, a liniowym, • wymienić rodzaje składek odprowadzanych do ZUS, • zaleźć informacje na temat wysokości składek ZUS odprowadzanych przez przedsiębiorców, • przedstawić istotę księgi przychodów i rozchodów, • rozróżnić dochód netto i brutto, • podać najistotniejsze cechy podatku VAT, • rozróżnić podatek należy, od naliczonego i do zapłaty. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. wyjaśnić sposób naliczania podatku dochodowego dla osób prowadzących działalność gospodarczą, 2. podać argumenty opowiadając się za wybraną opcją podatku dochodowego (liniowy czy progresywny), 3. wyjaśnić zasady naliczania składek ZUS dla właścicieli przedsiębiorstw, 4. wypełnić księgę przychodów i rozchodów na podstawie prostych operacji finansowych, 5. wyjaśnić wpływ składek ZUS na wysokość płaconego podatku, 6. obliczyć podatek dochodowy wykorzystując podane dane dla działalności gospodarczej.

2.6.2. Scenariusz zajęć stacjonarnych.

1. Sprawdzenie listy obecności.

2. Pytanie do uczniów nt. trudności i problemów w module 6.

Prawdopodobnie, część uczniów będzie popełniała błędy w obliczeniach. Należy zapoznać się z rodzajami tych błędów i wskazać na spotkaniu, na czym one polegają.

3. Komentarz do zadań

Rozwiązania zadań zamieszczono poniżej. Przede wszystkim należy się odnieść do najczęściej popełnianych błędów w czasie obliczeń.

4. Wykonanie zadania w czasie zajęć kontaktowych.

W przypadku wystarczającej ilości czasu, można przeprowadzić symulację i obliczyć, dla jakiej wysokości dochodów osiąganym z jednoosobowej działalności gospodarczej, opłaca się wybrać podatek liniowy? Można w następnym kroku uwzględnić, że działalność taką prowadzi osoba żonata (zameżna) z 2 dziećmi. Zaleca się, aby w pierwszym kroku uczniowie pracowali sami, potem porównali wyniki i skonsultowali się w parach, a dopiero w następnej kolejności wynik uzgodnili na forum zespołu.

2.6.3. Zadania ucznia z platformy wraz z odpowiedziami.

Zadanie nr 18

Na podstawie powyższych danych oblicz zaliczkę na podatek dochodowy w postaci podatku progresywnego.



Podatek progresywny należny obliczamy następująco

- $32\,688 \text{ zł}$ (podstawa opodatkowania zaokrąglona do pełnych zł) * 18% (stawka podatku progresywnego) = $5\,883,84 \text{ zł}$ – $556,02$ (podatek od kwoty wolnej od podatku) = **5327,82** (zaliczka na podatek dochodowy od początku roku)
- $5327,82 \text{ zł}$ (zaliczka na podatek dochodowy od początku roku) – $602,76$ (tj. $3 \times 200,92$ - suma składek odprowadzonych na ubezpieczenie zdrowotne podlegająca odliczeniu w wysokości 7,75% podstawy) = $4725,06 \text{ zł}$.
- $4725,06 \text{ zł}$. (należna zaliczka na podatek dochodowy od początku roku po uwzględnieniu ubezpieczenia zdrowotnego) - 2339 zł (suma zaliczek odprowadzonych od początku roku) = $2386,06 \text{ zł}$, po zaokrągleniu zaliczka na podatek dochodowy za miesiąc marzec wyniesie **2386 zł** i tyle musimy przelać na konto urzędu skarbowego.

Zadanie nr 19

Na podstawie danych z **przykładu nr 3** oblicz podatek dochodowy w postaci ryczału od przychodów ewidencjonowanych. Załóżmy, że przedsiębiorstwo, które prowadzisz to typowa działalność usługowa, dla której wysokość tego podatku wynosi 8,5 %.

Suma przychodu od stycznia do końca marca 2010 r. wyniosła $44\,530 \text{ zł}$.

Kosztów działalności nie uwzględniamy.

$44530 - (3 \times 117 \text{ zł} - \text{składki na ubezpieczeni społeczne}) = 44179$

$44179 - (3 \times 200,92 - \text{suma składek odprowadzonych na ubezpieczenie zdrowotne podlegająca odliczeniu w wysokości 7,75% podstawy}) = 43576,24$

43576 – jest to podstawa opodatkowania

$43576 \times 8,5 \% = \mathbf{3703,96}$ (podatek do zapłacenia od początku roku).

Jeśli przyjmiemy, że w poprzednich miesiącach dana osoba odprowadziła taką samą kwotę podatku jak w przypadku podatku obliczanego na zasadach ogólnych, a więc 2339 zł - do zapłacenia pozostanie $1364,96$, a więc po zaokrągleniu **1365 zł**.

Porównują więc opisane formy opodatkowania, na podstawie przytoczonych wartości bardziej korzystna (jak na razie, po 3 miesiącach działalności w danym roku) okazała się forma opodatkowania jako ryczałt od przychodów ewidencjonowanych.

Zadanie nr 20

Sprzedajesz w ramach wykonywanej działalności gospodarczej komputer, złożony z części. Cena netto komputera wyniosła $2\,000 \text{ zł}$, podatek VAT wg stawek wynosi 23%.

Za części zapłaciłeś $1\,500 \text{ zł}$ netto. Posiadasz faktury na zakup, wszystkie zakupy miały stawkę podatku VAT 23 %.

Ile wyniesie VAT do zapłaty?

2000 zł (cena netto) + 23 % tj. 460 zł (VAT należny) = 2460 zł (cena brutto)

1500 zł (cena netto) + 23 % tj. 345 zł (VAT naliczony) = 1845 zł (cena brutto)

VAT do zapłaty = VAT należny – VAT naliczony

$460 \text{ zł} - 345 \text{ zł} = \mathbf{115 \text{ zł}}$ (to jest kwota, którą zobowiązani jesteśmy wpłacić do Urzędu Skarbowego).



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Zadanie nr 21

Podaj po 2 przykłady produktów lub usług, dla których stawki VAT wynoszą 8%, 5%, 0% oraz które z VAT-u są zwolnione.

Na Naszym Forum spróbuj odpowiedzieć na pytanie – „Czy stawki VAT powinny być zróżnicowane?” Zapoznaj się z odpowiedziami innych uczniów, a dla swojej odpowiedzi przedstaw kilka argumentów.

8 % - np. drewno opałowe, jadalne oleje i tłuszcze zwierzęce i roślinne, pieczywo.

5 % - np. owoce i warzywa przetworzone i zakonserwowane, makarony, pierogi, kluski i podobne wyroby mączne.

0 % - np. usługi transportu międzynarodowego, eksport towarów.

Zwolnienie z VAT np. dostawa za cenę równą wartości nominalnej znaczków pocztowych, usługi w zakresie opieki medycznej, nauczania języków obcych itp.

Zadanie nr 22

Twoim zadaniem jest zaktualizowanie tych kwot do obowiązujących obecnie. W tzw. międzyczasie zmianie uległa też jedna ze stawek procentowych. Którego ubezpieczenia dotyczy i jaka jest jej aktualna wartość?

Wysokość składek ZUS dla osób prowadzących działalność gospodarczą okresie styczeń - grudzień 2012

(zmianie uległa stawka ubezpieczenia rentowego z 6 do 8 %, ale aktualna wysokość została podana w treści modułu, nie było więc konieczności szukania w innych źródłach).

Składki	Procent	Podstawa	Wartość
<i>Emerytalne</i>	19.52 %	2115,60 zł	412,97 zł
Rentowe	8.00 %		169,25 zł
Chorobowe	2.45 %		51,83 zł
Wypadkowe	1,67 %		35,33 zł
Fundusz Pracy	2.45 %		51,83 zł
Razem składki na ubezpieczenia społeczne			669,38 zł
Ubezpieczenia zdrowotne	9.00 %	2828,31zł	254,55 zł

W 2012 roku prognozowane przeciętne wynagrodzenie miesięczne to 3526 zł (60 % = 2115.6 zł).

Natomiast przeciętne miesięczne wynagrodzenie w sektorze przedsiębiorstw, włącznie z wypłatami z zysku, w czwartym kwartale 2011 r. wyniosło 3771,08 zł (75 % = 2828,31). Podana wartość służy do określenia dolnej granicy podstawy wymiaru składki na ubezpieczenie zdrowotne osób, które są osobami prowadzącymi działalność gospodarczą. 7,75% podstawy wymiaru składki podlega **odliczeniu od podatku, czyli miesięcznie można odliczyć 219,19 zł.**

Wysokość składek ZUS dla osób rozpoczynających prowadzenie działalności gospodarczej

Składki	Procent	Podstawa	Wartość
<i>Emerytalne</i>	19.52 %	450 zł	87,84 zł
Rentowe	8.00 %		36,00 zł
Chorobowe	2.45 %		11,03 zł
Wypadkowe	1,67%		7,52 zł



Fundusz Pracy	finansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego	2,45 %	
Razem składki na ubezpieczenia społeczne			142,39 zł
Ubezpieczenia zdrowotne	9.00 %	2828,31zł	254,55 zł

W 2012 r. minimalne wynagrodzenie wynosi 1500,00 zł. Podstawa wymiaru składek na ubezpieczenia społeczne dla osób rozpoczynających działalność wynosi więc 450 zł.

2.6.4. Test Prawda-Falsz

1	W Polsce obowiązuje podatek dochodowy według stawek 18, 32 i 40 %.	F
2	Prowadząc działalność gospodarczą możemy płacić podatek dochodowy na zasadach podatku liniowego 19 %.	P
3	W Polsce dla każdego obywatela osiągającego dochody funkcjonuje kwota wolna od podatku.	P
4	Licząc podatek dochodowy nie uwzględnia się składek odprowadzonych do ZUS.	F
5	Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych jest uproszczoną formą podatku dochodowego.	P
6	Płacąc podatek na zasadach Karty Podatkowej, płacimy, co miesiąc taką samą kwotę podatku.	P
7	Podstawowa stawka podatku VAT w Polsce to 7 %.	F

„Przedsięwzięcie „Informatorem”

Biorąc pod uwagę indywidualną pracę uczniów nad biznesplanem w czasie realizacji modułu 8, 9 i 10, obecnie jest czas, aby prace nad Informatorem powoli dobiegały końca.

Kolejne spotkanie kontrolne	Tematyka spotkania	Zakres działań po spotkaniu (do następnego)
1.	Przedstawienie istoty i zakresu (planu) działań w ramach przedsięwzięcia „informatorem”.	<ul style="list-style-type: none"> Wyszukanie w dostępnych źródłach potencjalnych czynników, które mogą wpłynąć na decyzje inwestora co do miejsca zainwestowania swoich środków i stworzenia nowych miejsc pracy.
2.	Wybór czynników adekwatnych dla danego regionu. Przydział zadań.	<ul style="list-style-type: none"> Zbieranie dalszych materiałów i informacji na temat atrakcyjności miejscowości, gminy, powiatu. Konkretyzacja planu działań zgodnie z poniższym Harmonogramem.
3.	Weryfikacja materiałów i konkretyzacja przydzielonych zadań.	<ul style="list-style-type: none"> Opracowanie charakterystyki wybranych czynników. Daną charakterystykę powinno robić niezależnie od siebie przynajmniej 2 uczniów. Wykonywanie fotografii, rysunków, map itp.
4.	Przedstawianie przez uczniów aktualnego stanu pracy, weryfikacja efektów, kompilacja materiału, mobilizacja grupy.	<ul style="list-style-type: none"> Dopracowanie materiału opisowego.
5.	Zatwierdzenie materiału	<ul style="list-style-type: none"> Prace graficzne – przyporządkowanie



Projekt współfinansowany przez Instytut Europejskiej Wspieralności Regionalnej	opisowego przez nauczyciela zebranych wcześniej materiałów graficznych do opracowanej treści.
6.	<p>Ujednoczenie formatu, czcionki, grafiki itp.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Redakcja i skład. W działania te powinna być zaangażowana jak największa liczba uczniów.

2.7. Analiza finansowa w moim biznesie

2.7.1. Treści i osiągnięcia.

- Rachunek zysków i strat
- Przepływy pieniężne – Cash flow
- Bilans
- Próg rentowności

Wymagania podstawowe Uczeń będzie umiał:	Wymagania rozszerzające Uczeń będzie umiał:
<ul style="list-style-type: none"> • wskazać różnicę między takimi pojęciami jak: koszt, przychód i dochód • podać przykłady kosztów ponoszonych przez przeciętne przedsiębiorstwo • przedstawić istotę bilansu • pokazać różnicę między majątkiem trwałym i obrotowym, kapitałem własnym i obcym • na podstawie danych obliczyć próg rentowności • wskazać różnice między rachunkiem zysków i strat, a cash flow 	<ul style="list-style-type: none"> • wyjaśnić różnice między wydatkiem, a kosztem. Między przychodem, a wpływem, podać przykłady tych wyjątków • uzasadnić prowadzenie różnych dokumentów finansowych firmy • sporządzić prosty bilans, rachunek zysków i strat oraz przepływy pieniężne na podstawie prostych przykładów danych • wyjaśnić, na czym polega istota progu rentowności

2.7.2. Scenariusz zajęć stacjonarnych.

1. Sprawdzenie listy obecności.
2. Pytanie do uczniów nt. trudności i problemów w module 7.
3. Komentarz do zadań – poniżej rozwiązani zadań.
4. 🌐 „Przedsięwzięcie „Informator”

Pamiętajmy, aby w czasie tego spotkania zająć się również pracami nad informatorem dla potencjalnego inwestora – zgodnie z harmonogramem prac.

2.7.3. Zadania ucznia z platformy wraz z odpowiedziami.

Zadanie nr 23



Na podstawie informacji zawartych w zadaniu należy sporządzić rachunek zysków i strat za 2011r. Wykorzystaj do tego załącznik – Rachunek Zysków i Strat. Po wypełnieniu prześlij pocztą elektroniczną do swojego nauczyciela przedsiębiorczości.

- 2 stycznia 2011r. rozpoczęło działalność przedsiębiorstwo Zielony Las.
- Kapitał założycielski wspólników wyniósł 200 000 zł.
- W styczniu zaciągnięto w banku kredyt na 100 000 zł oprocentowany w wysokości 7% rocznie. Spłata rat i oprocentowania nastąpi od stycznia 2012 r.
- Pod koniec stycznia zakupiono maszyny i urządzenia za 220 000 zł.

W ciągu roku:

- a. Płacono miesięcznie 1000 zł wynajmu (w sumie w ciągu roku zapłacono 12 000 zł)
- b. Zakupiono surowce o wartości 40 000 zł. Za surowce te zapłacono przelewem bankowym.

W poleceniu do zadania nie podano, czy jest to firma produkcyjna czy usługowa, jednak na podstawie zakupu surowca możemy przyjąć że jest ona produkcyjna więc przychody wpisujemy w pozycji 1.2.

- c. Płace pracowników w ciągu roku wyniosły 55 000 zł.
- d. Stopa amortyzacji maszyn i urządzeń wynosi 10% rocznie i była uwzględniana od lutego.

Pod koniec stycznia zakupiono maszyny i urządzenia za 220 000 zł. Jeśli roczna stopa amortyzacji wynosi 10 % to znaczy że utrata wartości majątku trwałego w ciągu roku wyniesie 22 000, zaś miesięcznie 1833,33 i tyle też wyniesie koszt miesięcznej amortyzacji. Z tego względu, że amortyzację zacznie się uwzględniać od lutego miesięczną wartość należy pomnożyć przez 11 miesięcy. Daje to 20 166,63 zł.

- e. W ciągu roku sprzedano wyroby gotowe za które otrzymano 156 000 zł. (całą kwotę otrzymano już przelewem na konto bankowe).
- f. Pozostałe koszty ponoszone w analizowanym roku wyniosły 12 000 zł.



g. Przedsiębiorstwo jest płatnikiem podatku CIT, który wynosi 19% dochodu (zysku brutto).

Firma jest płatnikiem podatku CIT. Podatek liczy się od kwoty zaokrąglonej do pełnych złotych i wpłaca się do Urzędu Skarbowego też po zaokrągleniu do pełnych złotych. I tak:

16 833 x 19%= 3198, 27 więc podatek wyniesie 3198 zł.

Rachunek zysków i strat

Pozycja	I - XII 2011
1. PRZYCHODY RAZEM	156 000, 00
1.1. z działalności handlowej	-
1.2. z działalności produkcyjnej	156 000, 00
1.3. z działalności usługowej	-
1.4. inne przychody	-
2. RAZEM KOSZTY	139 166, 63
2.1 zakupy towarów	-
2.2 zakupy surowców/ materiałów	40 000, 00
2.3 wynagrodzenie pracowników wraz z narzutami	55 000, 00
2.4 czynsz	12 000, 00
2.5 odsetki od kredytów	-
2.6 amortyzacja	20 166, 63
2.7 pozostałe koszty	12 000, 00
3. ZYSK BRUTTO (od pkt.1 należy odjąć pkt.2)	16 833, 37
4. PODATEK DOCHODOWY	3198, 00
5. ZYSK NETTO (od pkt.3 należy odjąć pkt.4)	13 635, 37



Zadanie nr 24

Na podstawie informacji zawartych w zadaniu nr 23 należy sporządzić Cash flow za 2011r. Wykorzystaj do tego załącznik – Cash Flow. Po wypełnieniu prześlij pocztą elektroniczną do swojego nauczyciela przedsiębiorczości.

Cash flow należy wykonać za rok 2011 więc nie uwzględnimy spłaty rat kredytowanych, tak samo jak w rachunku zysków i strat nie uwzględniliśmy odsetek od kredytów gdyż spłacanie rat wraz z oprocentowaniem rozpocznie się dopiero w roku 2012 i dopiero wówczas pozycje te będą uwzględniane. Również w analizowanym roku właściciele nie wypłacili sobie żadnych pieniędzy z wypracowanego zysku (np. w postaci dywidendy) więc możemy przyjąć, że zrobią to dopiero na początku 2012 r.

Cash flow

Pozycja	2011 r.
A. WPŁYWY GOTÓWKOWE (1+2 +...+5)	456 000, 00
1. Saldo gotówkowe z poprzedniego okresu	-
2. Kapitał własny (gotówka)	200 000, 00
3. Sprzedaż gotówkowa	156 000, 00
4. Kredyty i pożyczki	100 000, 00
5. Inne (np. dotacje)	-
B. WYDATKI GOTÓWKOWE (6+7+...+10)	342 198, 00
6. Nakłady inwestycyjne na maj. trwałe	220 000, 00
7. Koszty (bez amortyzacji)	119 000, 00
8. Podatek dochodowy	3 198, 00
9. Spłata kredytu (rata kapitałowa)	-
10. Inne (np. kwota pobierana przez właściciela na własne potrzeby)	-
C. SALDO GOTÓWKOWE (A-B)	113 802, 00



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Zadanie nr 25

Na podstawie informacji zawartych w zadaniu nr 23 należy sporządzić bilans na dzień 31 grudnia 2011r. Możesz wykorzystać dowolny załącznik z bilansem. Po wypełnieniu prześlij pocztą elektroniczną do swojego nauczycielaprzedsiebiorczości.

Uproszczony bilans

<i>Aktywa</i>	31 XII 2011r.
MAJĄTEK TRWAŁY (A do G):	199 833, 37
A/ wartości niematerialne i prawne	-
B/ grunty	-
C/ budynki i budowle	-
D/ maszyny i urządzenia	199 833, 37
E/ inwestycje rozpoczęte	-
F/ długoterminowe papiery wartościowe	-
G/ pozostały majątek trwały	-
MAJĄTEK OBROTOWY (H do K):	113 802, 00
H/ należności i roszczenia	-
I/ zapasy	-
J/ środki pieniężne	113 802, 00
K/ pozostały majątek obrotowy	-
AKTYWA RAZEM (MAJĄTEK TRWAŁY I OBROTOWY)	313 635, 37
<i>Pasywa</i>	31 XII 2011r.
PASYWA DŁUGOTERMINOWE (L do N)	313 635, 37
L/ fundusze własne	213 635, 37
własny kapitał początkowy	200 000, 00
zysk za miniony okres	13 635, 37
zyski zatrzymane z poprzednich okresów	-
M/ zobowiązania długoterminowe (bez kredytów i pożyczek)	-
N/ kredyty i pożyczki długoterminowe	100 000, 00
PASYWA KRÓTKOTERMINOWE (O do R)	-
O/ zobowiązania krótkoterminowe (bez kredytów i pożyczek)	-
P/ kredyty i pożyczki krótkoterminowe	-



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

PASYWA RAZEM (DŁUGO- I KRÓTKOTERMINOWE):	313 635, 37
---	--------------------

Bardzo uproszczony bilans

Pozycja	31 XII 2011
Majątek	313 635, 37
w tym gotówka	113 802, 00
Zobowiązania	100 000, 00
w tym kredyty	100 000, 00

W przypadku „bardzo uproszczonego bilansu, w którym nie ma właściwie wyodrębnionych pasywów możemy również przyjąć, że suma zobowiązań równa jest sumie pasywów, gdyż firma ma zobowiązania w stosunku do swoich właścicieli. Tak więc do zobowiązania w formie kredytu dodać możemy zobowiązania w stosunku do właścicieli (wypracowany i niepodzielony zysk).

Także w tym przypadku, z tego względu, że dokument ten jest bardzo umowny, sporządzony na potrzeby takich przedsiębiorstw, w których normalnego bilansu nie można zrobić, możemy przyjąć obydwie wersje kwoty jako prawidłowe.

Druga wersja „bardzo uproszczonego” bilansu wyglądała by więc następująco:

Bardzo uproszczony bilans

Pozycja	31 XII 2011
Majątek	313 635, 37
w tym gotówka	113 802, 00
Zobowiązania	313 635, 37
w tym kredyty	100 000, 00



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

2.7.4. Test Prawda-Falsz

1	Na podstawie rachunku wyników (zysków i strat) możemy odczytać wartość zobowiązań firmy.	F
2	Na podstawie analizy bilansu można dojść do wniosku, czy firma jest w stanie spłacać swoje długi.	P
3	Cash flow pokazuje strukturę majątku firmy.	F
4	Aktywa to składniki majątku.	P
5	Koszt zmienny zależy od wielkości produkcji.	P
6	Amortyzacja jest kosztem, ale nie jest wydatkiem.	P
7	Zobowiązania to kwoty, które nasi kontrahenci są nam winni.	F

2.8. Planowanie działalności gospodarczej – biznesplan

2.8.1. Treści i osiągnięcia.

- Kiedy robimy biznesplan?
- Cechy biznesplanu
- Części składowe biznesplanu
- Załączniki do biznesplanu
- Analiza SWOT

Wymagania podstawowe Uczeń będzie umiał:	Wymagania rozszerzające Uczeń będzie umiał:
<ul style="list-style-type: none"> • wymienić elementy biznesplanu, • uzasadnić potrzebę sporządzenia biznesplanu, • zaproponować różne rodzaje kosztów koniecznych w prowadzeniu działalności gospodarczej, • podać instrumenty promocji, • wskazać swoje silne i słabe strony, • określić możliwości rozwoju swojej działalności gospodarczej, • podać najważniejsze wskaźniki makroekonomiczne decydujące o powodzeniu w biznesie (makroekonomiczne szanse), • podać przykłady potrzeb klientów na przykładzie wybranego produktu czy usługi, • wyjaśnić wpływ ceny i jakości na wielkość popytu na dany towar, • oszacować wydatki inwestycyjne niezbędne do danej działalności gospodarczej, 	<ul style="list-style-type: none"> • scharakteryzować potrzeby klienta na przykładzie wybranego produktu czy usługi, • uzasadnić korzystanie z wybranych przez siebie instrumentów promocji. • porównać i ocenić fragmenty biznesplanów, • wskazać możliwości i sposoby rozwijania swoich silnych stron i korygowania słabych, • wyjaśnić, w jaki sposób można skorzystać z szans, które powstają na rynku, • zaproponować sposoby minimalizowania zagrożeń rynkowych, • scharakteryzować wpływ wydarzeń makroekonomicznych na powodzenie w biznesie.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

2.8.2. Scenariusz zajęć stacjonarnych.

1. Sprawdzenie listy obecności.

2. Pytanie do uczniów nt. trudności i problemów w module 8.

3. Komentarz do zadań

Podsumowanie zadania nr 25 – należy odnieść się do najczęściej popełnianych błędów, tzn. kiedy atut, mocna strona jest traktowana jako szansa. Podobnie w przypadku słabych stron i zagrożeń.

4. Wykonanie zadania w czasie zajęć kontaktowych.

Każdy z uczniów zaproponuje na platformie pewne rozwiązania dotyczące zadania nr 26. Na spotkaniu uczniowie powinni, najpierw w 2-3 osobowych grupach, a na końcu, jako cała grupa opracować wspólną analizę SWOT dla swojej gminy. **Niech analiza zawiera odniesienia przede wszystkim do dwóch aspektów życia – turystyki i inwestycji. Co może być bardzo przydatne przy opracowaniu Informatora.**

Uczniowie mieli za zadanie (Zadanie nr 24) przygotować plan działań dotyczący opracowania i wydania informatora. Powinna skonfrontować się wyniki ich obecnej pracy i umiejętności planowania z tym co zostało opracowane na początku roku szkolnego. Warto wprowadzić modyfikacje wspólnego planu działania jeśli takie sugestie ze strony uczniów się pojawią.

🕒 „Przedsięwzięcie „Informator”

Na spotkaniu powinno kontynuować się wspólne prace edytorsko- graficzno- językowe.

Również w okresie między spotkaniami uczniowie powinni te prace edytorsko- graficzno-językowe wykonywać.

2.8.3. Zadania ucznia z platformy wraz z odpowiedziami.

Zadanie nr 24

Przygotujcie na najbliższych zajęciach kontaktowych plan działań dotyczący opracowania i wydania informatora. Do tego czasu wynotuj, jakie według Ciebie są najważniejsze etapy, konieczne do zrealizowania tego przedsięwzięcia i jaka w tych działaniach będzie Twoja rola.

Zadanie nr 25

Z podanych niżej cech wybierz i przyporządkuj do odpowiednich składników analizy SWOT

Do wyboru:

- istniejące na rynku, większe firmy, mogą w momencie naszego wejścia na rynek, zastosować promocyjne, niższe od naszych ceny,
- nasza firma będzie działała kompleksowo,
- przedsiębiorstwo kierowane jest przez doświadczoną, kreatywną osobę,
- nasze działania polegać będą na szybszej obsłudze klienta,
- przedsiębiorstwo oraz jego produkty (usługi) nie jest znane na rynku,



Projekt przedsiębiorstwa nie dorobiło się jeszcze renomy, marki

- mamy zamiar prześcignąć konkurencję w stosowaniu lepszych, bardziej nowatorskich rozwiązań technologicznych,
- pracownicy stanowią zgrany zespół o wysokich kwalifikacjach,
- firmy poświęcają na kampanię reklamową środki finansowe, na którą nas nie stać, może to doprowadzić do tego, że trudno będzie nam zaistnieć na rynku.

Rozwiązanie:

- **MOCNA STRONA:** Przedsiębiorstwo kierowane jest przez doświadczoną, kreatywną osobę, a pracownicy stanowią zgrany zespół o wysokich kwalifikacjach.
- **SŁABA STRONA:** Przedsiębiorstwo oraz jego produkty (usługi) nie jest znane na rynku, nie dorobiło się jeszcze renomy.
- **SZANSA:** Mamy zamiar prześcignąć konkurencję w stosowaniu lepszych, bardziej nowatorskich rozwiązań technologicznych, w kompleksowości naszych działań oraz na szybszej obsłudze klienta.
- **ZAGROŻENIE:** Istniejące na rynku, większe firmy, mogą w momencie naszego wejścia na rynek, zastosować promocyjne, niższe od naszych ceny, a także jak poświęcić dużo większe środki na kampanię reklamową, na którą nas nie stać. Może to doprowadzić do tego, że trudno będzie nam zaistnieć na rynku.

Zadanie nr 26

Przed przeprowadzeniem analizy SWOT dla swojej potencjalnej działalności gospodarczej przeprowadźmy taką analizę **dla swojej gminy**. Analiza ta doskonale nadaje się do wykorzystania w aktywności lokalnej. Pozwala zastanowić się nad sytuacją naszej miejscowości. Może być także doskonałym punktem wyjścia do określenia problemów pojawiających się w naszej społeczności, a także możliwych dróg pokonania tych niedogodności.

Wypiszcie:

- silne strony -
- słabe strony -
- szanse, możliwości -
- zagrożenia -

Następnie na comiesięcznym spotkaniu z nauczycielem opracujcie wspólną wersję tej analizy.

Przykładowa analiza SWOT dla gminy:

silne strony gminy:

- duża liczba młodych ludzi,
- posiadanie własnego gimnazjum i szkoły podstawowej, istnienie młodzieżowej rady gminy itd.;

słabe strony gminy:

- brak ścieżek rowerowych,
- brak miejsca spotkań dla młodzieży,
- zaśmiecone ulice itd.;



Szanse gminy: finansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

- możliwość rozbudowy domu kultury,
- powstanie nowego zakładu pracy dającego miejsca pracy

zagrożenia dla gminy:

- zamknięcie domu kultury,
- możliwość zmniejszenia częstotliwości połączeń komunikacyjnych z innymi miejscowościami itd.

2.8.4. Test Prawda-Falsz

1	Biznesplan robimy jedynie wówczas, kiedy zmuszają nas do tego procedury.	F
2	W biznesplanie przedstawiamy i charakteryzujemy również naszą konkurencję	P
3	Istotnym elementem biznesplanu jest harmonogram naszych działań.	P
4	Opracowując biznesplan wystarczy pobieżna znajomość rynku, na którym zamierzamy działać.	F
5	W planie marketingowym przedstawiamy formy promocji.	P
6	Analiza finansowa nie jest ważnym elementem biznesplanu i dlatego robi się z niej oddzielne opracowanie.	F
7	Przebieg pracy zawodowej jest załącznikiem do biznesplanu	F

2. 9/10. Mój pierwszy biznesplan

2.9/10.1. Treści i osiągnięcia.

- biznesplan
 - informacje ogólne
 - plan marketingowy
 - cele
 - produkt/usługa
 - odbiorcy
 - konkurencja
 - dystrybucja
 - promocja
 - cena
 - prognoza sprzedaży
 - zatrudnienie
 - inwestycja i źródła jej finansowania
 - zdolności wytwórcze
 - harmonogram
 - sytuacja ekonomiczno-finansowa
 - uproszczony bilans
 - rachunek zysków i strat
 - przepływy pieniężne

Wymagania podstawowe
Uczeń będzie umiał:

Wymagania rozszerzające
Uczeń będzie umiał:



Projekt wypełnić finansowe skróty w rubryki w matrycy biznesplanu w oparciu o swój pomysł na biznes	wszystkie europejskiej w wykonaniu prostego biznesplanu na bazie swojego pomysłu na biznes
---	--

Spotkanie I

1. Sprawdzenie listy obecności.
2. Pytanie do uczniów nt. trudności i problemów w module 9/10.
3. Komentarz do zadań

W tym module uczniowie tworzą swój własny biznesplan. Mają do tego przygotowaną matrycę z dokładnym opisem, o czym powinni pisać w poszczególnych rubrykach. Biznesplan ten jest dość obszerny. Aby go wypełnić należy zebrać cześć informacji, nad innymi się zastanowić. Biorąc pod uwagę czas poświęcony na opracowanie biznesplanu, postanowiliśmy, że wypełnienie go, zajmie uczniom tyle czasu ile dwa zwykle moduły. Powoduje to, że na pierwszym z 2 spotkań kontaktowych należy przede wszystkim odpowiadać na pytania uczniów dotyczące matrycy biznesplanu. W niektórych momentach mogą pojawić się nie jasności. Należy wówczas uczniów skierować do koordynatora programu i konsultanta z UG, którzy również będą odpowiadać na pytania uczniów.

4. Wykonanie zadania w czasie zajęć kontaktowych.

Na spotkaniu kontaktowym trzeba przeanalizować dokumenty finansowe, aby uczniowie tłumaczyli jak rozumieją poszczególne pozycje w bilansie, rachunku zysków i strat oraz cash flow. Pomoże to w lepszym zrozumieniu, a w konsekwencji wypełnieniu tych dokumentów.

Spotkanie II

1. Sprawdzenie listy obecności.
2. Pytanie do uczniów nt. trudności i problemów w module 9/10.
3. Komentarz do zadań.

Uczniowie powinni kończyć pisanie swoich biznesplanów. Należy zwrócić uwagę na kompletność, estetykę i pamiętać, że najlepsze biznesplany zostaną nagrodzone. Nawet, jeśli konkretny biznesplan nie okaże się najlepszy, to najważniejszym adresatami biznesplanu są oni sami. Biznesplan pisze się przede wszystkim dla siebie, weryfikuje on swoje wyobrażenia i plany o biznesie. Wiele biznesów powstało i bankrutowało w krótkim czasie być może właśnie dlatego, że ich właściciele zbagatelizowali napisanie dla własnych potrzeb biznesplanu.

4. Wykonanie zadania w czasie zajęć kontaktowych.

Ostatnie zajęcia w tym roku powinny wyglądać jak konsultacje z pisania biznesplanu. Niech pytania grup uczniów przedstawiają na forum grupy, aby inni również mogli zweryfikować to, co napisali. Niejednokrotnie może się okazać, że punkty okazały się tak do siebie podobne, że ich treść pokrywa się ze sobą.

Zadanie nr 27

Zapewne pierwsze rozmyślenia na temat pomysłu na swój własny biznes masz już za sobą, teraz kolej na usystematyzowanie tych planów. W pierwszej kolejności uzupełnij tę część biznesplanu, która dotyczy najbardziej podstawowych informacji. Nie znaczy to, że można to wypełnić w kilka minut, niezbędne np. będzie wyszukanie numeru PKD twojej działalności w Rejestrze Działalności Gospodarczej.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Zadanie nr 28

Niezmiernie ważnym elementem w biznesie jest poznanie potrzeb i oczekiwań klienta. Ale aby to zrobić musimy wiedzieć, kto tym klientem będzie. W tej części, w planie marketingowym, oprócz sformułowania celów, do których będziesz dążyć i dokładnego opisu, co będzie przedmiotem Twojej działalności, musisz opisać twojego klienta, dokładnie go charakteryzując.

Zadanie nr 29

Plan marketingowy jest najbardziej obszerną częścią biznesplanu, ale jak pokazuje praktyka bardzo ważną w późniejszym okresie, kiedy przedsiębiorstwo już funkcjonuje. Jeśli dobrze zaplanujesz swoje działania, jeśli działania te poparte będą wiedzą o rynku – ryzyko prowadzenia biznesu będzie mniejsze. Poobserwuj i przeanalizuj działania swojej potencjalnej konkurencji, zaproponuj i opisz formy dystrybucji i promocji, które zamierzasz stosować.

Zadanie nr 30

To zadanie będzie wymagało od Ciebie przede wszystkim dobrego określenia „jednostek”, dla których zostanie oszacowana cena, a w następnej kolejności wielkość sprzedaży. Pamiętaj, że obydwie te szacowane wartości muszą być realne. Nie przesadzaj więc z optymizmem, ale biorąc pod uwagę swoje możliwości i szanse, oraz swoje atuty nie bądź też pesymista. Najważniejszy jest realizm. Istotnym elementem realistycznych planów mogą być pracownicy. Jeśli nie będziesz w stanie wszystkiego zrobić, być może będzie trzeba kogoś zatrudnić?

Zadanie nr 31

Być może jest to najtrudniejsze zadanie – oszacowanie potrzeb finansowych, a szczególnie źródło tego kapitału. Założyliśmy jednak, że na starcie dysponujesz kwotą 50 000 (10 000 środki własne i 40 000 – dotacja inwestycyjna). Teraz pora pomyśleć na co te środki przeznaczyć, aby w jak najbardziej optymalny sposób je wydać? To między innymi dzięki posinionym inwestycjom jesteśmy konkurencyjni i możemy generować zysk.

Zadanie nr 32

Jeśli uporaliśmy się z wydatkami inwestycyjnymi, warto policzyć czy będziemy zarabiać? Czy osiągniemy zysk? Czy w kasie będą środki potrzebne na bieżące funkcjonowanie? Dopiero ta część da nam odpowiedź – czy warto angażować środki finansowe, czy może lepiej zainwestować je w inne formy niż działalność gospodarczą? Pora na trochę księgowości. Spróbuj - to nie jest takie trudne.

Zadanie nr 33

Teraz kolej na streszczenie. Tak dopiero na końcu, kiedy już wiesz, co jest napisane w biznesplanie. Streszczenie jest bardzo ważne z tego powodu, że jest czytane w pierwszej kolejności i powinno zachęcić do czytania całości biznesplanu przez osoby, których przychylność dla firmy chcesz pozyskać.

2.9/10.4. Test Prawda-Falsz

- | | |
|----|---|
| 1. | Opis doświadczenia zawodowego właściciela najczęściej nie wchodzi w skład F |
|----|---|



1.	Biznesplanu finansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego	
2.	Biznesplan jest najczęściej potrzebny do pozyskania kapitału.	P
3.	Biznesplan powinniśmy złożyć w banku, w którym ubiegamy się o przyznanie kredytu.	P
4.	Biznesplan pozwala na ocenę szans powodzenia przedsięwzięcia.	P
5.	Biznesplan składamy, co roku do urzędu skarbowego właściwego dla siedziby firmy.	F
6.	W świetle obowiązujących przepisów- brak sporządzonego biznesplanu uniemożliwia założenie firmy.	F
7.	Biznesplanu nie sporządzają spółki akcyjne.	F

ROK 3. EDUKACJA FINANSOWA

3.1. Budżet – mój plan finansowy

3.1.1. Treści i osiągnięcia.

- Budżet Domowy
- Źródła dochodów
- Nasze wydatki i zarządzanie nimi
- Zasady tworzenia budżetu osobistego
- Metoda SMART

Wymagania podstawowe Uczeń będzie umiał:	Wymagania rozszerzające Uczeń będzie umiał:
<ul style="list-style-type: none"> • opisać, czym jest budżet domowy i jak może pomóc w codziennym życiu, • posługiwać się pojęciami dochodu i wydatków, • wskazać przykładowe wydatki gospodarstwa domowego, • odróżnić wydatki stałe od wydatków okresowych, • wskazać źródła oszczędzania, • wskazać źródła dochodów gospodarstwa domowego, • docenić rolę nawyku oszczędzania, 	<ul style="list-style-type: none"> • wyjaśnić, na czym polega racjonalne i nieracjonalne gospodarowanie budżetem gospodarstwa domowego, • omówić zasady konstruowania budżetu gospodarstwa domowego, • zaplanować i skonstruować swój budżet. • Sformułować cel i przeanalizować go pod kątem metody SMART • wskazać ograniczenia przy konstruowaniu budżetu gospodarstwa domowego,

3.1.2. Scenariusz zajęć stacjonarnych.

3.1.2. Scenariusz zajęć stacjonarnych.

1. Sprawdzenie listy obecności.



2. Pytanie do uczniów nt. trudności i problemów w module 1

Spotkanie to, częściowo powinno wyglądać jak organizacyjne. Uczniowie muszą poznać zakres zagadnień, które będą analizowane w bieżącym roku, i zwrócić uwagę na praktyczność tej wiedzy. Są w klasie maturalnej, jednak czas poświęcony na kurs nie będzie czasem straconym – powinno mieć tę świadomość.

3. Komentarz do zadań.

Podsumowanie **zadania nr 2**, według podanych przez uczniów odpowiedzi. Może okazać się, że odpowiedzi uczniów na platformie nie wymagają komentarza na forum całego SKN, w takim przypadku analizę tego pytania możemy pominąć.

Odpowiedzi uczniów będą indywidualne i dość zróżnicowane. Dziewczęta mogą napisać o sukience, bluzce, butach. Chłopcy natomiast o książce lub jakimś gadżecie.

4. Wykonanie zadania w czasie zajęć kontaktowych.

W czasie zajęć uczniowie wykonają analizę kilku celów – następnie stwierdzą, czy spełniają one warunki metody SMART.

3.1.3. Zadania ucznia z platformy wraz z odpowiedziami.

Zadanie nr 1

Pogrupuj wymienione przykłady na potrzeby i zachcianki:

Buty, chleb, kino, gazeta, spodnie, owoce, cola, herbatniki, woda mineralna, płyta CD. Dopisz kilka swoich potrzeb i swoich zachcianek.

Potrzeby	Zachcianki
<i>Buty, chleb, spodnie, woda mineralna, owoce</i>	<i>Kino, gazeta, cola, herbatniki, płyta CD</i>

Zadanie nr 2

Podaj kilka przykładów zakupów, kiedy kupiłeś/aś coś, co już posiadałeś/aś ze względu na impulsywną decyzję o zakupie, i w konsekwencji wydatek okazał się niepotrzebny?

Odpowiedzi uczniów będą indywidualne.

Zadanie nr 3

Spróbuj samodzielnie stworzyć swój własny budżet osobisty!

Propozycja tabeli ułatwi ci sporządzenie tego budżetu.

Mój budżet na miesiąc					
Dochody		Wydatki			
		stałe		zmiennie	
Źródło dochodu	Wartość	Rodzaj wydatki	Wartość	Rodzaj wydatki	Wartość



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach	Europejskiego Funduszu Społecznego
suma	suma
Suma dochodów:	Suma wydatków:

Czy szacowane dochody wystarczą na pokrycie zaplanowanych wydatków?

Jeśli nie - co zrobisz?

Jeśli tak, – co zrobisz z nadwyżką?

Zadanie to jest przeznaczone do indywidualnej pracy dla ucznia. Niech pozostanie tajemnicą, w jaki sposób i ile środków przeznaczają na swoje wydatki. Można jedynie zapytać, czy wykonali to zadanie, gdyż nie jest ono do wykonania na platformie.

Zadanie nr 4

Skrót SMART pierwotnie powstał z pierwszych liter słów w języku angielskim – odszukaj w Internecie, od jakich angielskich słów pochodzą pierwsze litery tej techniki, a może nie musisz szukać w Internecie i spróbujesz podać od jakich słów pochodzi ten skrót?

SMART

S – [z ang. specific lub simple, stretching]

M – [z ang. measurable lub motivational]

A – [z ang. attainable lub actionable lub achievable]

R – [z ang. realistic lub relevant]

T – [z ang. timely-timebound lub tangible]

Zadanie nr 5

Sformułuj cel, a następnie wykaż, że spełnia on warunki metody SMART.

Będą to indywidualne cele uczniów – należy sprawdzić, czy w prawidłowy sposób został on przeanalizowany przy pomocy analizy SMART. Jeśli nie wszystkie elementy zostały zinterpretowane poprawnie, uczniom powiano udzielić się wskazówek.

3.1.4. Test Prawda-Fałsz

1	Budżet to zestawienie dochodów i wydatków dla określonego okresu.	P
2	Odsetki od lokaty lub otrzymany prezent nie są dla nas dochodem.	P
3	Wśród 3 podstawowych zasad w postępowaniu z pieniędzmi, oprócz realizmu i odpowiedzialności jest umiarkowanie.	P
4	Istotnym elementem w gospodarowaniu pieniędzmi jest samodyscyplina.	P
8	Nasze wydatki podzielić możemy na stałe i zmienne.	P
9	Metoda SMART mówi o dochodzeniu do celu małymi krokami.	F
10	Według metody SMART cel powinien być między innymi inteligentny.	P

3.2. Sposoby i kryteria inwestowania

3.1.1. Treści i osiągnięcia.

- Oszczędzanie, a inwestowanie.



- Formy oszczędzania i inwestowania

- Lokaty bankowe
- Obligacje
- Nieruchomości
- Waluty
 - rynek Forex?
- Dzieła sztuki
- Złoto
- Akcje
- Fundusze inwestycyjne

- Kryteria wyboru sposobu oszczędzania

- Inflacja – wartość nominalna i realna.

Wymagania podstawowe Uczeń będzie umiał:	Wymagania rozszerzające Uczeń będzie umiał:
<ul style="list-style-type: none"> • rozróżnić oszczędzanie od inwestowania, 8. wskazać sposoby inwestowania, 9. podać kryteria, którymi kierują się ludzie przy wyborze sposobu inwestycji, • wyjaśnić, dlaczego nie warto przechowywać oszczędności w „skarpecie”, • wyjaśnić wpływ inflacji na wysokość dochodu z inwestycji. • podać zalety i wady różnych form inwestycji, 	<ul style="list-style-type: none"> • porównać sposoby inwestycji pod względem różnych kryteriów, • wyjaśnić pojęcie dywersyfikacji portfela inwestycji i potrzebę jej stosowania, 10. określić, na czym polega ryzyko danej inwestycji, 11. szacować zysk i ryzyko planowanej inwestycji. 12. Wyjaśnić, czym jest rynek Forex

3.1.2. Scenariusz zajęć stacjonarnych.

1. Sprawdzenie listy obecności.

2. Pytanie do uczniów nt. trudności i problemów w module 2.

3. Komentarz do zadań.

Zadanie nr 8 powinno być przedyskutowane w grupie, ponieważ interpretacja poszczególnych uczniów może odbiegać od siebie. Doskonałe wyobrażenie o zysku i ryzyku inwestycji daje odpowiedź do zadani nr 9. Dyskusja może również dotyczyć tego zadania.

4. Wykonanie zadania w czasie zajęć kontaktowych.

Zadanie nr 10 zostało wykonane przez uczniów na platformie, jednak dodatkowo wykonanie go wspólne omawiając poszczególne kryteria i pozycje przydzielone danym rodzajom inwestycji, będzie korzystne dla uczniów.

3.1.3. Zadania ucznia z platformy wraz z odpowiedziami.

Zadanie nr 6

Sprawdź i wynotuj, jakie emisje obligacji skarbowych są w sprzedaży obecnie. Jakie są podstawowe różnice między tymi obligacjami a obligacjami, które były w sprzedaży w maju 2010 r.?



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Zadanie nr 7

Porównaj wielkości wypracowanego zysku przez fundusze inwestycyjne w roku 2011. Co mogło wpłynąć na zaobserwowane zmiany?

Zadanie nr 8

Uzupełnij tabelę wpisując najbardziej charakterystyczne cechy, które najlepiej charakteryzują poszczególne rodzaje inwestycji.

Rodzaj inwestycji	Plusy i szanse	Minusy i zagrożenia
Nieruchomości		
Obligacje		
Waluty		
Lokaty bankowe		
Fundusze inwestycyjne		
Akcje		

Zadanie nr 9

Który rodzaj inwestycji daje największe zyski?

Jest to pytanie, na które nie ma jednoznacznej odpowiedzi. Możemy to odnieść jedynie do przekroju czasowego i zapytać, jaki sposób dał największą stopę zwrotu np. w minionym roku? Spróbuj, korzystając z różnych źródeł informacji pokazać, ile można było zarobić na różnych formach inwestycji w minionym roku.

Zadanie nr 10

Wymienione sposoby inwestowania uszereguj od najbardziej, do najmniej ryzykownych - czy można powiedzieć, że według kryterium opłacalności (zyskowności) kolejność jest odwrotna? Przedyskutujcie ten problem między sobą na forum, a następnie swój punkt widzenia przedstawcie na spotkaniu z nauczycielem.

Kolejność pod względem podejmowanego ryzyka – od najmniej ryzykownych: obligacje, rachunki bankowe, lokaty bankowe, fundusze inwestycyjne, nieruchomości, zbiory kolekcjonerskie, akcje.

Z reguły potencjalne zyski kształtują się w odwrotnej kolejności, jednak w różnych okresach mogą nieznacznie się zmieniać. Szczególnie w czasie kryzysów, może okazać się, że akcje czy jednostki funduszy dają najmniejszy zysk, a nawet mogą przynosić stratę.

Zadanie nr 11

Sprawdź, ile można było zarobić w minionym roku na rynku walutowym w Polsce? Sprawdź maksymalne i minimalne kursy kupna i sprzedaży głównych walut. Jak nazywa się różnica między kupnem i sprzedażą waluty?

Różnicą pomiędzy kursem kupna, a kursem sprzedaży danej pary walut, np. franków szwajcarskich i złotych w banku lub kantorze wymiany walut, jest spread walutowy.

3.2.4. Test Prawda-Falsz

1	Inwestowanie w stosunku do oszczędzania obarczone jest większym ryzykiem.	P
2	Obligacje może emitować jedynie skarbu państwa.	F



3	Oprocentowanie obligacji może być stałe i zmienne.	P
4	Rynek Forex jest rynkiem walutowym.	P
5	Oprócz zysku i ryzyka jednym z kryteriów wyboru oszczędności jest płynność.	P
6	Dywersyfikacja to lokowanie oszczędności w jedną formę, jeden rodzaj aktywu.	F
7	Inflacja, to wzrost ogólnego poziomu cen. Powoduje, że wartość naszych oszczędności też wzrasta.	F

3.3. Usługi bankowe - konta, lokaty i karty

3.3.1. Treści i osiągnięcia.

- Rachunek bieżący
- Karty bankowe
 - karta debetowa
 - karta kredytowa
 - karty typu co-branded
- Lokaty bankowe
- Podatek Belki – podatek od zysków kapitałowych
- Międzybankowy Fundusz Gwarancyjny

Wymagania podstawowe Uczeń będzie umiał:	Wymagania rozszerzające Uczeń będzie umiał:
<ul style="list-style-type: none"> • wskazać różnice między rachunkami bieżącymi w różnych bankach, • podać typy kart bankowych, 13. wymienić cechy dobrej lokaty i porównać różne oferty bankowe, 14. obliczyć odsetki od lokaty terminowej, 15. przedstawić rolę Międzybankowego Funduszu Gwarancyjnego, 16. Podać istotę podatku od zysków kapitałowych, 17. Wskazać zasady bezpieczeństwa dla posługujących się kartą bankową 	<ul style="list-style-type: none"> • korzystając z różnych źródeł, dokonać wyboru oferty rachunku bieżącego oraz uzasadnić wybór, 18. korzystając z różnych źródeł, dokonać wyboru oferty lokat terminowych oraz uzasadnić wybór, 19. wyjaśnić różnice między kartą kredytową, a debetową 20. scharakteryzować zasady niezbędne przy korzystaniu z kart bankowych. 21. Obliczy stopę zwrotu, po uwzględnieniu podatku od zysków kapitałowych

3.3.2. Scenariusz zajęć stacjonarnych.

- 1. Sprawdzenie listy obecności.**
- 2. Pytanie do uczniów nt. trudności i problemów w module 3.**
- 3. Komentarz do zadań.**

Ważne jest podsumowanie zadanie 12, tak, aby wyłoniła się oferta, którą wybrała największa liczba uczniów. Należy również podać kryteria, które doprowadziły do takiego wyboru.

- 4. Wykonanie zadania w czasie zajęć kontaktowych.**



Uczniowie powinni wykonać zadania, które zostały dołączone w tym przewodniku jako zadania dodatkowe. Można wydrukować ich treść, aby zaoszczędzić czas na dyktowaniu.

3.3.3. Zadania ucznia z platformy wraz z odpowiedziami.

Zadanie nr 12

Na podstawie bankowych ofert zamieszczonych w Internecie oraz w okolicznych bankach, przygotuj najbardziej atrakcyjną ofertę konta (rachunku bieżącego) dla osoby w twoim wieku oraz dla osoby, która właśnie skończyła studia i podjęła pierwszą dobrze płatną pracę.

Zadanie nr 13

Oblicz stopę zwrotu z poszczególnych lokat bankowych. Zakładając, że twoje pieniądze będą powierzone bankowi przez okres 1 roku, która lokata będzie najbardziej korzystna? Ustal kolejność wszystkich lokat.

- Lokata 3 miesięczna oprocentowana w skali roku na 4,2 %
- Lokata 6 miesięczna oprocentowana w skali roku na 4,2 %
- Lokata 12 miesięczna oprocentowana w skali roku na 4,4 %
- Lokata miesięczna oprocentowana w skali roku na 4,0 %

Zadanie nr 14

Prosimy zapoznać się z materiałem zamieszczonym na stronie www.podatekbelki.pl i odpowiedzieć na następujące pytania:

Ile wyniesie podatek od odsetek naliczonych w wysokości 29,77 zł ? Jak będzie faktyczna kwota dopisanych odsetek przez bank do lokaty?

Etap 1: Zaokrąglanie zysku

- zysk: 29,77 zł, po zaokrągleniu: **30,00 zł**

Etap 2: Obliczanie 19% podatku

- zysk po zaokrągleniu: 30,00 zł, 19% wynosi: **5,70 zł**

Etap 3: Ponowne zaokrąglanie wyniku

- podatek: 5,70 zł, po zaokrągleniu: **6,00 zł**

Tak więc dopisane do lokaty odsetki wyniosą $29,77 - 6 \text{ zł} = 23,77 \text{ zł}$.

Na podstawie tego przykładu widać, że bardziej opłacalne może okazać się trzymanie w banku większych kwot od kilku mniejszych gdyż poprzez zaokrąglanie możemy w sumie zapłacić podatek większy niż 19 %.

Zadanie nr 15

Korzystając z możliwych źródeł odpowiedz na pytanie:

Czy można odzyskać tę część depozytów, która nie jest gwarantowana przez Bankowy Fundusz Gwarancyjny?



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

3.3.4. Test Prawda-Falsz

1	Rachunek bankowy pomaga zarządzać swoimi pieniędzmi.	P
2	Rachunki oszczędnościowo – rozliczeniowe to najlepszy sposób na powiększanie kapitału.	F
3	Karta debetowa służy jedynie do płacenia za zakupy.	F
4	Płacąc kartą kredytową możemy nie mieć żadnych środków na koncie.	P
5	Lokaty terminowe są wyżej oprocentowane od kont osobistych.	P
6	Lokaty terminowe podlegają kapitalizacji odsetek.	P
7	Niezależnie od kwoty zdeponowanej w banku, Fundusz Gwarancyjny zabezpiecza w całości nasze pieniądze.	F

3.3.5. Zadania dodatkowe:

- Która z wymienionych opcji da Ci największą stopę zwrotu po roku? Podaj wyniki dla wszystkich 3 opcji. Nie uwzględniaj podatku od dochodów z oszczędności.
 - w banku A oferującym 6% rocznie na lokacie rocznej z kapitalizacją, co pół roku
 - w banku B oferującym 6,4 % rocznie na lokacie rocznej z kapitalizacją kwartalną
 - w banku C oferującym 6,3 % rocznie za lokacie rocznej z kapitalizacją miesięczną
- Wpłacasz 1500 zł na lokatę kwartalną z kapitalizacją po jej ukończeniu, z oprocentowaniem 8 % rocznie. Oblicz ile będą wynosiły twoje dochody finansowe z tytułu tej lokaty po upływie półtora roku. Uwzględnij opodatkowanie dochodów od oszczędności.
- Miesięczna lokata w Banku Pomorskim jest oprocentowana w wysokości 5,1 % rocznie. Bank Podlaski oferuje półroczną lokatę na 5,2 %, a Bank Karpacki – roczną na 5,4 %. Natomiast kwartalna lokata w Banku Mazowieckim jest oprocentowana na 5,8 %. Uszereguj te lokaty pod względem efektywnej stopy procentowej.

Odpowiedzi:

- bank A – Stopy procentowe podawane są zawsze w skali roku, więc jeśli kapitalizacja tej lokaty występuje po 6 miesiącach to po tym okresie dopiszą nam połowę rocznej stopy procentowej a więc 3%, a po kolejnym pół roku kolejne 3%, tak więc po roku nasz wkład będzie miał wartość 1,0609 wkładu początkowego
 - w banku B dopiszą nam odsetki 4 razy, ale w wysokości 1,6 %, tak więc po roku będziemy dysponować kwotą równą 1,0655 wartości składu początkowego.
 - ten bank co miesiąc dopisze nam 0,525% odsetek o po roku będziemy dysponować 1,0648 wartości naszego wkładu.
Najwięcej zarobimy w banku B, a najmniej w banku A.
- $1500(1+0,02)^6 = 1500 \times 1,126 = 1689$ Dochód z tej lokaty wyniósł więc $1689 - 1500 = 189$ zł. I od tej kwoty Bank odprowadzi podatek w wysokości 18% (w roku 2009 19%)



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego
pełnego złotego) = 155 i to jest nasz dochód z tej inwestycji.

3. Analogicznie do zadania 1

Bank Pomorski $(1+0,051/12)^{12}= 1,052$

Bank Podlaski $(1+0,052/2)^2= 1,0527$

Bank Karpacki $(1+0,054)= 1,054$

Bank Mazowiecki $(1+0,058/4)^4=1,059$

Największą stopę zwrotu otrzymamy w Banku Mazowieckim, potem kolejno w Karpackim, Podlaskim i Pomorskim

3.4. Usługi bankowe – kredyty

3.4.1. Treści i osiągnięcia.

- Roczna rzeczywista stopa procentowa.

- Pozostałe koszty kredytu.

- Kredyty konsumenckie.

- hipoteczny
- samochodowy
- studencki
- kupno na raty
- w rachunku bieżącym

- Warunki uzyskania kredytu, zabezpieczenia kredytowe.

- Różnica między kredytem a pożyczką.

Wymagania podstawowe Uczeń będzie umiał:	Wymagania rozszerzające Uczeń będzie umiał:
22. podać różnice między kredytem a pożyczką, • wymienić rodzaje kredytów dla konsumentów, 23. wskazać warunki ubiegania się o kredyt, 24. wskazać wady i zalety korzystania z kredytu, • wymienić rodzaje kosztów wynikających z korzystania z kredytu, 25. obliczyć nominalną i rzeczywistą stopę procentową kredytu, 26. podać przykłady różnych typów zabezpieczeń kredytowych	27. dokonać porównania ofert kredytowych, 28. scharakteryzować rodzaje kredytów konsumenckich, 29. scharakteryzować czynniki wpływające na przyznanie kredytu. 30. korzystając z różnych źródeł, dokonać wyboru oferty kredytowej danego kredytu oraz uzasadnić wybór, • objaśnić konsekwencje nadużycia kredytu lub niewłaściwego z niego korzystania 31. oszacować koszty kredytu,

3.4.2. Scenariusz zajęć stacjonarnych.

1. Sprawdzenie listy obecności.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

3. Komentarz do zadań.

Warto przedyskutować raz jeszcze istotę rzeczywistej stopy procentowej. Praktyka pokazuje, że nie wszyscy od razu widzą różnicę, która wpływa na niekorzyść konsumentów.

4. Wykonanie zadania w czasie zajęć kontaktowych.

Wykorzystując podany wzór, warto policzyć kilka zadań, aby nie tylko uczniowie wiedzieli jak liczyć poszczególne wielkości i wartości, ale aby mieli wyobrażenie o skali, zależnościach i korzyściach.

3.4.3. Zadania ucznia z platformy wraz z odpowiedziami.

Zadanie nr 16

Możemy przyjąć, dla łatwiejszego liczenia, że w ostatnich latach oprocentowanie kredytów mieszkaniowych wynosiło średnio 5 %. Była to rzeczywista stopa procentowa tych kredytów.

Jeśli więc, zdecydujesz się na kredyt mieszkaniowy w wysokości 300 000 zł, jako młoda osoba możesz otrzymać go na okres 30 lat. Oblicz, jaka będzie miesięczna rata tego kredytu. (Zakładamy, że raty są równe, miesięczne, i że udział kapitału i odsetek w każdej racie jest taki sam)

Należy najpierw obliczyć wartość odsetek zapłaconych od tego kredytu.

$$RRSP = 2mc/P(1+n) \times 100\%$$

$$2mcx = RRSP \times P(1+n)$$

$$2 \times 12 \times cx = 5 \times 300000 \times 361$$

$$2400c = 5415000$$

$$c = 225\,625 \text{ zł}$$

Jeśli wartość odsetek dodamy do wartości kredytu, który musimy spłacić, otrzymamy kwotę 525625 zł. Przy założeniu, że wysokość rat będzie równa, a rat w ciągu 30 lat będzie 360, miesięczna rata będzie wynosiła w przybliżeniu 1460 zł.

Jest to kwota podobna do kosztu wynajmu mieszkania. Z tą równicą, że po upływie czasu niezbędnego na spłatę kredytu, mieszkanie stanie się naszą własnością. W przypadku wynajmu tak się nie dzieje. Mając alternatywę - wynajem czy rata kredytu - bardziej opłacalny staje się kredyt. Jednak, czy będziemy w stanie przez 30 lat spłacać raty w takiej wysokości?

Zadanie nr 17

Podaj przykłady instytucji, które mogą w Polsce udzielać kredytów?

Zadanie nr 18

Przeanalizuj zmiany stóp procentowych kredytów w ostatnim roku. Jakie czynniki wywołały zaobserwowane zmiany?

3.4.4. Test Prawda-Falsz

1	Ubezpieczenie kredytu nie jest kosztem kredytu.	F
2	Im dłuższy okres kredytu, tym stopa procentowa tego kredytu jest niższa.	P
3	Rzeczywista, roczna stopa procentowa, w przypadku kredytów jest wyższa od nominalnej.	P
4	Kredyt hipoteczny jest kredytem na dowolny cel.	F



5	Projekt dydaktyczny jest nieoprocentowany w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego	F
6	Jedną z korzyści korzystania z kredytu jest dostęp do gotówki, gdy jej potrzebujemy.	P
7	Karta kredytowa ma określony limit wydatków	P

3.5. Giełda Papierów Wartościowych

3.5.1. Treści i osiągnięcia.

- Rynek pierwotny papierów wartościowych i rynek wtórny.
- Papiery wartościowe będące przedmiotem obrotu na giełdzie
 - akcja,
 - obligacja,
 - prawo poboru,
 - prawo do akcji,
 - certyfikat inwestycyjny,
- Jak skutecznie inwestować?
 - analiza fundamentalna,
 - analiza techniczna,
 - ceduła.
- Bessa , hossa, byk i niedźwiedź
- Indeksy giełdowe

Wymagania podstawowe Uczeń będzie umiał:	Wymagania rozszerzające Uczeń będzie umiał:
<ul style="list-style-type: none"> • wskazać różnice między różnymi rodzajami papierów wartościowych notowanymi na giełdzie, • wyjaśnić rolę, jaką w gospodarce pełni giełda papierów wartościowych, • wyjaśnić pojęcia: akcja, obligacja, dywidenda, kurs akcji, hossa, bessa, indeks giełdowy itp., • podać różnice między rynkiem pierwotnym i wtórnym, • wymienić podstawowe indeksy giełdowe. 	<ul style="list-style-type: none"> • opisać zasady inwestowania na giełdzie, • wyjaśnić rolę indeksów giełdowych w podejmowaniu decyzji dotyczących inwestowania na giełdzie, • czytać tabele giełdowe, • wskazać czynniki, które mogą wpływać na kurs akcji na giełdzie.

3.5.2. Scenariusz zajęć stacjonarnych.

1. Sprawdzenie listy obecności.
2. Pytanie do uczniów nt. trudności i problemów w module 5.
3. Komentarz do zadań.

Poniżej przedstawiono komentarze i odpowiedzi do poszczególnych zadań.

4. Wykonanie zadania w czasie zajęć kontaktowych.

Można znaleźć ochotnika w grupie, który np. przez kilka tygodni będzie zbierał od pozostałych uczniów na podstawie stworzonego regulaminu, zlecenia kupna/sprzedaży akcji na warszawskiej giełdzie. Po tym czasie ogłoszony zostanie



Wycieczka – osoba, która przez określony czas uzyskała największą stopę zwrotu inwestując swoje pieniądze na giełdzie.

3.5.3. Zadania ucznia z platformy wraz z odpowiedziami.

Zadanie nr 19

Przeanalizuj indeksy giełdowe i kursy akcji notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie w minionym roku. Spróbuj wyjaśnić jaki były przyczyny największych wzrostów i spadków w tym okresie.

Nie jest to zadanie łatwe. Z pewnością uczniowie będą poszukiwać informacji w Internecie na temat kondycji GPW w 2013 r. Teraz na początku roku będą pojawiały się na różnych stronach podsumowania i komentarze. Możemy spodziewać się bardzo różnych podejść do tego zagadnienia. Dlatego też warto do zadania tego powrócić na spotkaniu kontaktowym. Przykład takich komentarzy zamieściliśmy poniżej.

Rok 2012 na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych

Na koniec listopada 2012 roku na Rynku Głównym Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie notowanych było 435 spółek, z tego 41 spółek zagranicznych.

Kapitalizacja wszystkich spółek krajowych wyniosła 493,5 mld zł, natomiast zagranicznych 205,7 mld zł. Kapitalizacja wszystkich spółek z Rynku Głównego wyniosła zatem 699,2 mld zł i była o 9,6 proc. wyższa niż rok wcześniej. W okresie 11 miesięcy 2012 roku na Rynku Głównym GPW zadebiutowało 16 spółek, a 7 zostało wycofanych.

W listopadzie całkowite sesyjne obroty akcjami na Rynku Głównym GPW wyniosły 14,9 mld zł wobec 19,8 mld zł rok wcześniej. Narastająco od początku roku obroty sesyjne na akcjach zmniejszyły się wobec analogicznego okresu roku 2011 o 26,5 proc. i wyniosły 173 mld zł.

Łączne obroty na pozostałych instrumentach finansowych notowanych na GPW, tj. prawach do akcji, prawach poboru, obligacjach, listach zastawnych, funduszach ETF, certyfikatach inwestycyjnych, produktach strukturyzowanych i warrantach wyniosły w listopadzie 247 mln zł a w okresie 11 miesięcy 2012 roku - 1,7 mld zł.

W listopadzie 2012 roku wzrosły dwa główne indeksy warszawskiej giełdy - indeks WIG o 4,1 proc., a indeks WIG20 o 4,5 proc. Natomiast od początku tego roku do końca listopada indeksy te wzrosły odpowiednio o 19,7 proc. oraz 12,9 proc. Dla porównania, w analogicznym w okresie 2011 roku obydwa indeksy odnotowały duże spadki - WIG o 16,8 proc, a WIG20 o 16,6 proc.

W listopadzie br. tylko jeden z indeksów sektorowych stracił na wartości, był nim WIG-Telekomunikacja, który zniżył o 5,7 proc. Miesiąc wcześniej spadek był bardziej drastyczny, bowiem wyniósł 22,1 proc. Przyczyną spadków była silna przecena akcji Telekomunikacji Polskiej SA



W październiku, a w listopadzie, przecena akcji Netii. Te dwie spółki mają łączny udział na poziomie 97 proc. w indeksie branżowym WIG-Telekomunikacja.

W listopadzie br. najwięcej zyskał indeks WIG-Surowce (9,1 proc.). Ten wskaźnik odnotował również największy wzrost za okres 11 miesięcy tego roku. Decydujący udział w tym wzroście miały wzrosty notowań akcji KGHM Polska Miedź SA, a także spółki Lubelski Węgiel Bogdanka SA.

Źródło: na podstawie portalu gospodarczego www.wnp.pl

Rok 2013 na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych

Obraz WGPW w rok 2013 był mocno zróżnicowany. Indeks największych spółek stracił około 5 proc., z kolei wskaźniki małych i średnich spółek poszły w górę 32-38 proc.

Sprawdziły się prognozy, zakładające że początek 2013 r. przyniesie osłabienie koniunktury na warszawskiej giełdzie, zaś druga połowa roku będzie dla posiadaczy akcji znacznie lepsza. Słabość trwała nieco dłużej niż oczekiwano, niemal do połowy roku, a poprawa w przypadku największych spółek doprowadziła jedynie do niepełnego zniwelowania wcześniejszych strat, sprawiając spory zawód inwestorom. Na rozczarowujące zachowanie indeksu największych spółek decydujący wpływ miały trzy czynniki: spowolnienie gospodarcze w Polsce i na świecie, perspektywa zmiany polityki pieniężnej amerykańskiej rezerwy federalnej oraz rynkowe niepokoje związane z rządowymi propozycjami zmian w systemie emerytalnym.

Czynnikiem dodatkowym, wzmacniającym negatywne konsekwencje spowolnienia gospodarczego, jest skład WIG20, w którym dominują spółki surowcowe, energetyczne i paliwowe, najbardziej wrażliwe na koniunkturę w gospodarce.

Widać to doskonale zarówno patrząc na indeksy branżowe, jak i na największe spółki, wchodzące w skład WIG20.

Największy negatywny wpływ na sytuację na naszym rynku, a w szczególności na WIG20, miał sektor surowcowy.

Indeks WIG Surowce od początku roku stracił prawie jedną trzecią swej wartości. Decydujący udział miały w tym największe firmy naszego parkietu. Akcje KGHM potaniały o prawie 35 proc., a walory Jastrzębskiej Spółki Węglowej poszły w dół o ponad 30 proc. Walory Lotosu straciły około 15 proc., a papiery PKN Orlen zniżykowały o ponad 11 proc.

Akcje Polskiej Grupy Energetycznej spadły o około 2 proc., a Tauronu zyskały zaledwie niecałe 2 proc.

Pewnym zaskoczeniem była bardzo **słaba postawa papierów Telekomunikacji Polskiej**. Jej akcje, również mające spory wpływ na zmiany indeksu, potaniały o 15 proc. wskutek pogorszenia się wyników finansowych oraz odejścia od wcześniej deklarowanej polityki dywidendowej.

Spółka przyzwyczała inwestorów do systematycznej dywidendy w wysokości 1,5 zł na akcję. W tym roku zapowiedziała ograniczenie wysokości wypłaty z zysku najpierw do 1 zł, a następnie do 0,5 zł. Każda z tych informacji skutkowałą mocnym tąpnięciem notowań. Od lutego do kwietnia akcje spółki potaniały aż o połowę.



Nie zwiódł sektor finansowy – WIG Banki o 18 proc. w górę
Bardzo dobrze spisywały się z kolei spółki sektora finansowego, w sporej mierze przyczyniając się do poprawy sytuacji WIG20 w drugiej połowie roku.

Akcje mBanku (po zmianie nazwy z BRE) i Banku Zachodniego WBK poszły w górę od początku roku po około 60 proc., 20 proc. zyskały papiery Banku Handlowego, po około 14 proc. wzrosły walory największych banków, czyli Pekao i PKO.

O ponad 15 proc. zdrożały także akcje PZU. Wszystkie te spółki znalazły się w gronie liderów spośród firm wchodzących w skład WIG20. Indeks WIG Banki zwiększył swoją wartość o niemal 18 proc.

Pozytywnie zaskoczył sektor informatyczny i medialny

Nadszpiewanie dobrze radziły sobie również wrażliwe na koniunkturę gospodarczą spółki informatyczne oraz medialne. WIG Informatyka zwyżkował o ponad 20 proc., a WIG Media wzrósł o nieco ponad 30 proc.

Sięgającym 30-38 proc. wzrostem mogli się cieszyć posiadacze akcji Comarchu i Sygnity.

Zróżnicowana była sytuacja zaliczanych do firm informatycznych, producentów gier komputerowych. Walory CD Projekt (Wiedźmin) zyskały ponad 150 proc., zaś papiery CI Games (zmienił nazwę z City Interactive, znany głównie z gry Sniper) zniżkowały o 60 proc.

W gronie mediów szczególnie pozytywnie zaskoczyły sięgającą 60 proc. zwyżką akcje TVN. Walory Cyfrowego Polsatu zyskały 20 proc. Słabo radziły sobie natomiast akcje Agory, tracąc w skali roku na wartości około 3 proc.

Bardzo dobrze wypadły papiery operatorów kin i producentów telewizyjnych. **Akcje Kino Polska** (producent i dystrybutor kanałów telewizyjnych FilmBox) **zyskały prawie 120 proc.**, a walory Cinema City (sieć multipleksów) poszły w górę o ponad 20 proc.

O ile duże spółki w tym roku cierpiały z powodu spowolnienia gospodarczego, co widać było i po wynikach finansowych, gorszych w przypadku niektórych z nich nawet o kilkadziesiąt procent oraz zniżkujących kursach akcji, **to małe i średnie radziły sobie bardzo dobrze**, reagując na pierwsze sygnały przewyżczenia trudności w gospodarce i spodziewaną poprawę sytuacji.

Wskaźnik średnich spółek mWIG40 zyskał na wartości ponad 30 proc., a indeks małych firm sWIG80 wzrósł o niemal 40 proc.

Ze sporej liczby spółek, których akcje przyniosły bardzo wysokie zyski warto zwrócić uwagę na firmy z branży odzieżowej oraz motoryzacyjnej.

Papiery wychodzących z kryzysu producentów i dystrybutorów odzieży **Monnari i Bytomia zyskały po ponad 400 proc.**

O niemal 200 proc. w górę poszły akcje Groclinu i dystrybutora części samochodowych ACE, przekraczając 130 proc. zwyżkę zanotowały walory Intercars.

Ponad 200 proc. można było zarobić także na papierach producenta mebli Forte. Również ponad 200 proc. zyskały akcje Quercusa, firmy zarządzającej funduszami inwestycyjnymi.

Najgorsze spółki w 2013 r.

Do największych pechowców należą **zniżkujące po około 80 proc. akcje Petrolinvestu, Biotonu i Ganta.**



Przykładem spółki finansującej się z rynku europejskiej Warszawie z Europejskiego Funduszu Społecznego jest spółka zajmująca się poszukiwaniem złóż ropy i gazu, nie osiąga większych sukcesów na tym polu, a ponadto wielokrotnie zawiodła inwestorów swymi obietnicami.

Podobnie dzieje się w przypadku Biotonu, zajmującego się głównie produkcją insuliny.

Gant to z kolei przykład firmy deweloperskiej, która popadła w kłopoty finansowe z powodu zbyt wysokiego zadłużenia i spadku popytu na mieszkania.

W czołówce spadkowiczów znajdują się też notowane na naszej giełdzie zagraniczne spółki zajmujące się wydobywaniem węgla, takie jak Coal Energy, NWR, czy Sadovaya. Ich akcje straciły w tym roku po ponad 70 proc.

Słabo radzą sobie także niektóre ukraińskie firmy z branży rolno-spożywczej. Akcje Argotonu zniżyły o 80 proc.

Ponad 70 proc. straty przyniosły także inwestycje w niektóre spółki zajmujące się budownictwem. Papiery Polimeksu spadły około 75 proc., Mostostalu Warszawa o 65 proc., PBG o 55 proc.

Źródło: na podstawie danych Open Finance

Zadanie nr 20

Wyjaśnij jakie znaczenie mają takie wskaźniki obliczane dla poszczególnych spółek notowanych na giełdzie jak:

- Cena do zysku
- Cena do wartości księgowej
- Stopa dywidendy

Odpowiedź:

Wskaźniki:

- **Cena do zysku C/Z (ang. Price/Earnings).**

***Niska** wartość **C/Z** może sugerować atrakcyjność danych akcji. Najlepiej porównać ją do średniej z danego sektora. **Wysoka** wartość **P/E** może wskazywać na przewartościowanie analizowanej firmy przez zbyt entuzjastycznych inwestorów. Niestety, nie da się zawsze tak prosto ocenić tego współczynnika. W końcu mówi on o historii spółki, a nie jej przyszłości. Istotniejsza dla nas wydaje się perspektywa zysków danej firmy. Jeżeli działa ona w branży rozwijającej się, o wysokiej dynamice, początkowo wysokie wskaźniki mogą stosunkowo szybko spaść nawet przy rosnącej cenie akcji.*

*Podobnie problemy mogą wystąpić z niskim poziomem **C/Z**. Często następuje jednorazowe wydarzenie typu sprzedaż nieruchomości czy fuzja z inną spółką, które zakłócają poziom **P/E** sprowadzając go do nienaturalnie małych wartości. Innym problem bywa obecność w **schyłkowej branży**. Proszę sobie wyobrazić producenta kaset magnetofonowych. Z **C/Z** nawet **4** czy **5** nie wygląda zbyt dobrze.*

- **Cena do wartości księgowej C/WK (ang. Price/Book Value)**

Oblicza się go dzieląc bieżącą wartość rynkową (na podstawie ostatniego kursu



akcji spółki przez wartość księgową kapitału własnego spółki z jej ostatniego bilansu. Oczywiście można też podzielić aktualną cenę akcji przez wartość księgową przypadającą na jedną akcję.

Jeżeli **C/WK** wynosi **1** oznacza to, że płacimy dokładnie **1 złoty** za **złotówkę** majątku spółki. Analogicznie, kiedy spadnie on do np. **0,4** w takiej sytuacji możemy kupić **złotówkę majątku** spółki za **40 groszy**. Wskaźnik ten jest zwykle nieco mniej istotny od **C/Z** dlatego, że akcjonariuszy interesuje przede wszystkim **zysk** wypracowywany przez daną firmę, a nie wyłącznie jej aktywa. Jeśli przychodzą straty, spółka musi powoli wyprzedawać majątek i spada jej wartość księgową.

Spółka działająca w **mediach** nie potrzebuje wielkiego majątku trwałego i w jej przypadku często ważniejszy jest **kapitał ludzki** czy **wiarygodność** i **popularność**. Z kolei firma operująca w **przemśle ciężkim** wymaga dużych **nakładów kapitałowych**, aby zarobić jakiegokolwiek pieniądze.

- **Stopa dywidendy (ang. D/Y).**

Oblicza się go dzieląc dywidendę przypadającą na jedną akcję przez aktualny kurs akcji danej spółki na giełdzie. Z reguły im wyższa wartość, tym bardziej atrakcyjny wydaje się dany walor. Jednak zbyt wysoki stosunek **D/Y** może wskazywać, że dana spółka ogranicza swój potencjał inwestycyjny lub znajduje się w sektorze o kiepskich perspektywach.

Stała, rosnąca dywidenda jest mile widziana przez dużych, długoterminowych inwestorów instytucjonalnych, a wręcz uwielbiana i wymuszana przez Skarb Państwa.

Zadanie nr 21

Sporządź listę indeksów branżowych funkcjonujących na warszawskiej giełdzie papierów wartościowych.

Odpowiedź - Indeksy branżowe (sektorowe)

- WIG-BANKI - Warszawski Indeks Giełdowy Banków
- WIG-BUDOW - Warszawski Indeks Giełdowy Spółek Budowlanych
- WIG-Chemia - Warszawski Indeks Giełdowy Spółek Chemicznych
- WIG-DEWEL - Warszawski Indeks Giełdowy Spółek Deweloperskich
- WIG-ENERG - Warszawski Indeks Spółek Energetycznych
- WIG-INFO - Warszawski Indeks Giełdowy Spółek Informatycznych
- WIG-MEDIA - Warszawski Indeks Giełdowy Spółek Medialnych
- WIG-PALIWA - Warszawski Indeks Giełdowy Spółek Paliwowych
- WIG-SPOZYW - Warszawski Indeks Giełdowy Spółek spożywczych
- WIG-TELKOM - Warszawski Indeks Giełdowy Spółek Telekomunikacyjnych
- WIG-SUROWCE - Warszawski Indeks Giełdowy Spółek Przemysłu Surowcowego

Może warto powiedzieć uczniom, że indeksy na giełdach są modyfikowane, podlegają zmianą w zależności od potrzeb. Tworzy się nowe kiedy w danej branży jest wystarczająco dużo spółek, likwiduje inne. I tak w czerwcu 2008



roku GPW zaprzęstała publikacji TECHWIG-u, a w lutym 2011 odbyło się pierwsze notowanie nowego indeksu - WIG Surowce.

UWAGA, WAŻNA WIADOMOŚĆ DLA UCZNIÓW

23 września 2013 r. GPW rozpoczęła publikację indeksu WIG30. Indeks ten obejmuje 30 największych i najbardziej płynnych spółek z Głównego Rynku GPW. WIG30 jest indeksem cenowym, co oznacza, że przy obliczaniu jego wartości będą brane pod uwagę jedynie ceny zawartych transakcji. W skład indeksu WIG30 wchodzi nie więcej niż siedem spółek z jednej branży, a udział jednej spółki w kapitalizacji całego indeksu jest ograniczany do 10%. Planowany harmonogram zakłada, że indeks WIG20 będzie publikowany do końca grudnia 2015 r. Rozszerzenie portfela głównego indeksu na GPW implikuje również zwiększenie liczby uczestników w indeksie średnich spółek – mWIG40 oraz w indeksie małych spółek – sWIG80. Od marca 2014 r. GPW rozpocznie publikację indeksów WIG50 i WIG100.

3.5.4. Test Prawda-Falsz

1	Prawo poboru i prawo do akcji są przedmiotem obrotu giełdowego	P
2	Byk jest symbolem bessy – spadków na giełdzie	F
3	Do analizy technicznej zalicza się analizę finansową spółki	F
4	Obligacja skarbową potwierdza, że pożyczyciśmy państwu pieniądze.	P
5	Miejsce, gdzie w łatwy sposób można kupić akcje jest giełda	P
6	Spekulacja na giełdzie polega na kupieniu po niższej cenie i sprzedaniu po wyższej.	P
7	WIG20 to zestawienie najbardziej dochodowych akcji spółek na giełdzie w Warszawie	F

3.6. Fundusze inwestycyjne

3.6.1. Treści i osiągnięcia.

- Co to jest fundusz inwestycyjny
- Rodzaje funduszy inwestycyjnych
 - Otwarte Fundusze Inwestycyjne
 - Zamknięte Fundusze Inwestycyjne
 - Typy funduszy inwestycyjnych
- Kryteria wyboru funduszu inwestycyjnego

Wymagania podstawowe Uczeń będzie umiał:	Wymagania rozszerzające Uczeń będzie umiał:
32. wyjaśnić, czym jest fundusz inwestycyjny <ul style="list-style-type: none"> • wymienić rodzaje funduszy inwestycyjnych • podać przykładowe kryteria wyboru funduszu inwestycyjnego • wymienić typy funduszy 	<ul style="list-style-type: none"> • wyjaśnić sposób działania funduszy inwestycyjnych • wyjaśnić istotę poszczególnych rodzajów i typów funduszy inwestycyjnych • analizować oferty funduszy inwestycyjnych



3.6.2. Scenariusz zajęć stacjonarnych.

1. Sprawdzenie listy obecności.

2. Pytanie do uczniów nt. trudności i problemów w module 6.

3. Komentarz do zadań – poniżej przedstawiono komentarze do zadań.

4. Wykonanie zadania w czasie zajęć kontaktowych - według uznania nauczyciela.

3.6.3. Zadania ucznia z platformy wraz z odpowiedziami.

Zadanie 22

Wyszukaj reklamę funduszu inwestycyjnego. Zwróć uwagę na jakie argumenty zwraca się uwagę w reklamach zachęcając nas do inwestowania w fundusze.

<http://www.youtube.com/watch?v=bquPTbbKw1U&feature=endscreen> (filmik o funduszach)

Reklamy:

http://www.youtube.com/watch?v=R32Y_s7kUsA

<http://www.youtube.com/watch?v=SsSWxc1zD10&feature=endscreen>

Zadanie 23

Znajdź ranking funduszy inwestycyjnych pod względem stopy zwrotu. Jaki typ funduszy daje największą stopę zwrotu?

Ranking 372 (stan na dzień 12 stycznia 2014r.) funduszy:

http://www.fundi.pl/fundusze_inwestycyjne

Stopa zwrotu uzależniona jest ok. czasu. W różnych okresach różne fundusze dają największe stopy, zależy to od sytuacji na rynku. Są okresy gdzie dominują fundusze akcyjne, a w innych okresach, kiedy na giełdzie kursy spadają mogą to być np. fundusze obligacji lub fundusze zrównoważone.

Zadanie 24

Podaj różnice między lokatą bankową, a funduszem inwestycyjnym.

1. W porównaniu z lokatą bankową, najpoważniejszą zaletą zakupu jednostek uczestnictwa w funduszu inwestycyjnym jest brak konieczności określenia terminu inwestycji. Ulokowane środki, w przeciwieństwie do lokaty bankowej, można zatem wycofać w dowolnej chwili, zachowując wypracowany do tej pory zysk.
2. Na funduszach inwestycyjnych można zarobić znacznie więcej niż na dowolnej lokacie bankowej – można jednak także stracić. W przypadku lokat bankowych zwrot z inwestycji jest niższy, ale pewny.
3. Założenie lokaty bankowej nie wiąże się z ponoszeniem żadnych dodatkowych opłat. Przy zakupie jednostek uczestnictwa funduszy



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego
nawet kilka procent zainwestowanej kwoty.

Ciekawostka:

W roku 2009, kiedy w Europie i USA na wyniki inwestycji finansowych olbrzymi wpływ wywarł kryzys gospodarczy, najwięcej zarobili posiadacze jednostek funduszy lokujących część portfela na giełdach. Średnia stopa zwrotu funduszy inwestujących głównie w akcje na warszawskiej giełdzie wyniosła wówczas ok. 40 proc. Największy zysk, 83 proc., przyniósł Aviva Investors Małych Spółek.

3.6.4. Test Prawda-Falsz

1	W funduszu inwestycyjnym możemy inwestować mniejsze środki niż na giełdzie.	P
2	W ostatnich latach fundusze straciły na popularności.	F
3	Fundusze są z reguły bardziej dochodowe niż lokaty bankowe.	P
4	Uczestnik otwartego funduszu inwestycyjnego posiada certyfikat inwestycyjny.	F
5	Fundusze stabilne rozkładają inwestycje zarówno w akcje jak i obligacje.	P
6	Fundusze pobierają jedynie procent od naszych dochodów, nie pobierają innych opłat.	F
7	W polskich mediach zakazana jest reklama funduszy inwestycyjnych.	F

3.7. Ubezpieczenia

3.7.1. Treści i osiągnięcia.

- Ryzyko i istota ubezpieczenia
- Ubezpieczenia komunikacyjne
- Ubezpieczenia społeczne i ich rola.
- Ubezpieczenia na życie
- Rodzaje ubezpieczeń

Wymagania podstawowe Uczeń będzie umiał:	Wymagania rozszerzające Uczeń będzie umiał:
<ul style="list-style-type: none"> • opisać znaczenie i rolę ubezpieczenia, • wymienić rodzaje ubezpieczeń, • wyjaśniać sens ubezpieczeń majątkowych, społecznych, zdrowotnych, komunikacyjnych, • wymienić podstawowe typy ubezpieczeń komunikacyjnych, • odróżniać ubezpieczenia obowiązkowe od ubezpieczeń dobrowolnych, • posługiwać się terminami: suma ubezpieczenia, składka, szkoda, odszkodowanie, 	<ul style="list-style-type: none"> • wyjaśnić, na czym polega zarządzanie ryzykiem, • objaśnić, kiedy warto podejmować ryzyko finansowe, a kiedy go unikać, • scharakteryzować poszczególne rodzaje ubezpieczeń, • dokonać wyboru optymalnej dla siebie formy ubezpieczenia, • wskazać i stosować kryteria do analizy oferty firm ubezpieczeniowych, • analizować oferty firm ubezpieczeniowych.

3.7.2. Scenariusz zajęć stacjonarnych.

1. Sprawdzenie listy obecności.



2. Pytanie do uczniów nt. trudności i problemów w module 7

3. Komentarz do zadań.

Podsumowanie zadania nr 27, warto przytoczyć najistotniejsze argumenty za i przeciw. Nie jest konieczne ustosunkowywanie się do tego pytania. Każdy z uczniów może mieć swój punkt widzenia w zależności od uwarunkowań, w których się znalazł.

Koniecznym wydaje się natomiast podsumowanie zadania nr 28.

4. Wykonanie zadania w czasie zajęć kontaktowych.

3.7.3. Zadania ucznia z platformy wraz z odpowiedziami.

Zadanie nr 25

Podaj, co najmniej 10 przykładów, kiedy właściwe **zmuszeni jesteśmy, aby się ubezpieczyć**. Kiedy nie można uniknąć ryzykowanych sytuacji, ani też zmniejszyć ryzyka ich wystąpienia.

Odpowiedzi uczniów będą zróżnicowane. Z pewnością podadzą przykłady, że ubezpieczyć można dosłownie wszystko.

Ażeby chronić swój majątek na wypadek spalenia, powodzi czy kradzieży, zmuszeni jesteśmy się ubezpieczyć gdyż straty, które moglibyśmy ponieść byłyby z pewnością większe od składek (opłat) ubezpieczeniowych. Tak więc ubezpieczamy, mieszkanie, dom, rzeczy wartościowe, dzieła sztuki, meble, środki transportu, inwentarz.

Możemy i powinniśmy ubezpieczyć też swoje życie czy zdrowie, itd.

Zadanie nr 26

Wymień, jakiego rodzaju ubezpieczenia są związane z posiadaniem samochodu? Które z tych ubezpieczeń są obowiązkowe (i dlaczego?), a które dobrowolne?

- **OC** – rodzaj ubezpieczenia majątkowego, w którym ubezpieczyciel zobowiązuje się do pokrycia kosztów związanych z wyrządzeniem szkód innym osobom przez ubezpieczonego. Ten rodzaj ubezpieczenia komunikacyjnego jest obowiązkowy.
- **AC – Autocasco** jest to ubezpieczenie pojazdu mechanicznego na wypadek kradzieży, bądź od skutków związanych z jego uszkodzeniem lub zniszczeniem.
- **NNW** – jest to ubezpieczenie od następstw nieszczęśliwych wypadków.
- **Assistance** - ubezpieczenie polegające na doraźnej pomocy kierowcy oraz pasażerom, podczas podróży w Polsce oraz za granicą, w zakresie medycznym i technicznym.

Zadanie nr 27

Są różne opinie na temat ubezpieczeń auto-casco. Jaki jest twój punkt widzenia? Przedstaw go podając argumenty zarówno za, jak i przeciw temu ubezpieczeniu.

Odpowiedzi uczniów będą indywidualne i zróżnicowane.

Przykładowy argument „za”:



Odszkodowanie w przypadku zaistnienia zdarzenia, które są ubezpieczane w ramach AC to:

- kradzież,
- niespodziewane uszkodzenie w zderzeniu z innym pojazdem, czy np. zwierzęciem
- uderzenie w budynek bądź np. drzewo,
- uszkodzenie z własnej winy lub przez osoby trzecie, np. zarysowanie lakieru,
- zniszczenie spowodowane żywiołami, np. burze, wichury, gradobicie,
- pożar, wybuch.

Posiadanie takiej polisy nie jest tylko kwestią ewentualnej wypłaty odszkodowania, ale także komfortu psychicznego na codzień.

Ubezpieczenie AC może różnić się między firmami. Obecnie na rynku można już kupić np. ubezpieczenie wyłącznie kradzieży, czy wyłącznie od szkód związanych z uszkodzeniem pojazdu.

Argument „przeciw”:

Wysokie koszty tego ubezpieczenia.

Zadanie nr 28

Wyobraźcie sobie, że jako klasa jesteście pracownikami firmy ubezpieczeniowej i macie za zadanie ustalić wysokość składek za poszczególne rodzaje ubezpieczeń. Specjalizujecie się w ubezpieczeniach komunikacyjnych. Od jakich czynników uzależnicie wysokość składek osób ubezpieczających się?

Zanim sporządzicie taką listę, znajdzie w Internecie kilka firm ubezpieczeniowych, wprowadźcie dane, o które Was pytają i przeprowadźcie symulację, – która firma ubezpieczeniowa pobrałaby od Was najniższą składkę, a która najwyższą? Zastanówcie się, dlaczego firmy ubezpieczeniowe mają tak zróżnicowaną ofertę?

Czynniki które mogłyby wpływać na wysokość składek osób ubezpieczających się:

- wiek,
- płeć,
- stan cywilny,
- staż jako kierowcy (czas posiadania prawa jazdy),
- rodzaj samochodu,
- marka samochodu,
- koszty napraw,
- przebieg,
- miejsce użytkowania,
- historia wypadkowości właściciela,
- inne.

3.7.4. Test Prawda-Fałsz

1	Ubezpieczenie jest zmniejszeniem ryzyka.	P
---	--	---



2	Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego Ubezpieczenie to ochrona na wypadek poważnych strat finansowych.	P
3	Ubezpieczenie na życie jest ubezpieczeniem obowiązkowym	F
4	W przypadku polisy samochodowej młodzi kierowcy płacą mniejsze składki na ubezpieczenie.	F
5	W przypadku ubezpieczenia na życie, młodzi ludzie płacą mniejsze składki niż osoby starsze.	P
6	Ubezpieczenie OC to ubezpieczenie majątkowe.	F
7	Ubezpieczenie AC chroni przed wydatkami związanymi z kolizją	P

8. Moja emerytura

3.8.1. Treści i osiągnięcia.

- System ubezpieczeń społecznych.
- System emerytalny w Polsce
- Wybór funduszu emerytalnego.
- Indywidualne Konta Emerytalne.

Wymagania podstawowe Uczeń będzie umiał:	Wymagania rozszerzające Uczeń będzie umiał:
<ul style="list-style-type: none"> • scharakteryzować podstawy systemu emerytalnego obowiązującego w Polsce, • wskazać różnice między I, II i III filarem • podać kryteria wyboru funduszu emerytalnego 	<ul style="list-style-type: none"> • uzasadnić konieczność ponoszenia odpowiedzialności za swoje warunki życia na emeryturze, • przeanalizować i porównać różne oferty ubezpieczenia emerytalnego,

3.8.2. Scenariusz zajęć stacjonarnych.

1. Sprawdzenie listy obecności.
2. Pytanie do uczniów nt. trudności i problemów w module 8.
3. Komentarz do zadań.
4. Wykonanie zadania w czasie zajęć kontaktowych.

3.8.3. Zadania ucznia z platformy wraz z odpowiedziami.

Zadanie nr 29

Jakie są zalety systemu kapitałowego, a jakie repartycyjnego? Jaki system jest bardziej sprawiedliwy?

- *Do zalet systemu repartycyjnego można zaliczyć małą wrażliwość na kryzysy rynków finansowych i zjawisko inflacji.*
- *System kapitałowy jest odporny na takie zjawiska, jak starzenie się społeczeństwa czy bezrobocie.*

Oczywiście bardziej sprawiedliwy jest system kapitałowy. W systemie kapitałowym składki emerytalne każdego z ubezpieczonych gromadzone są na jego indywidualnym koncie. Zgromadzone pieniądze inwestowane są w instrumenty



finansowe. Wielkość przyszłego świadczenia emerytalnego zależy od ilości
Polski współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego
uzbieranych składek.

Zadanie nr 3

Dlaczego najniższe emerytury dostaną osoby prowadzące działalność gospodarczą na własny rachunek?

Ponieważ odprowadzają niskie składki. Zasadą jest, że osoby prowadzące działalność gospodarczą odprowadzają składki obliczone od podstawy, którą jest 60 % średniego prognozowanego wynagrodzeni w kraju. Dziś jest to ok. 2200 zł (dokładnie w roku 2013 jest to 2227,80 zł). Tak więc jeśli pracownik zatrudniony na umowę o pracę ma płacę brutto wyższą, jego emerytura będzie większa od emerytury jego pracodawcy.

3.8.4. Test Prawda-Falsz

1	Polski system emerytalny składa się z dwóch filarów – obowiązkowego i dobrowolnego.	F
2	Emerytalny system repartycyjny jest bardziej sprawiedliwy od kapitałowego.	F
3	W przypadku osób poniżej 30 roku życia Otwarte Fundusze Emerytalne otrzymują całość składek	F
4	Otwartymi Funduszami Emerytalnymi zarządza ZUS.	F
5	Funduszowi emerytalnemu nie wolno inwestować w akcje, gdyż obarczone jest to zbyt dużym ryzykiem.	F
6	Zyski wypracowane przez fundusz, podlegają jak inne dochody kapitałowe oprocentowaniu podatkiem „Belki”	F
7	Składki na przyszłą emeryturę powinno odprowadzać się dopiero po ukończeniu 30 roku życia.	F

III. MATERIAŁY NA PLATFORMĘ (DLA UCZNIĄ)

1. Decyzje konsumenckie

Kurs e-learningowy z zakresu wybranych zagadnień przedsiębiorczości rozpoczynamy od spojrzenia na siebie, jako konsumenta.

Być może, część z nas zadaje sobie czasami pytanie – kim jestem? Mężczyzną, kobietą, synem, córką, uczniem, nauczycielem, lekarzem, sprzedawcą, właścicielem firmy...

Odpowiedzi jest tyle ile osób i kontekstów.

Często zapominamy, że właściwie od momentu narodzin, aż do śmierci jesteśmy **konsumentem**. Konsumentem jest każdy, czy tego chce czy nie. Jednak rzadko myślimy o sobie, jako o konsumentce. Częściej myślimy o tym, jakim będziemy



Pracek jest sfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego naszego kursu chcemy przybliżyć tematykę konsumenta. Kiedy spojrzymy na to zagadnienie z drugiej strony – decyzji przedsiębiorstw czy rządu, zobaczymy, że właściwie wszystkie decyzje podporządkowane są konsumentowi.

1.1. Kim jest konsument, a czym konsumpcja?

1.2. Wybór

1.3. Nasze potrzeby

1.4. Decyzje konsumenckie

1.5. Rola konsumenta w gospodarce rynkowej

1.1. Kim jest konsument, a czym konsumpcja?

Konsument

- w języku potocznym, to **osoba kupująca i wykorzystująca produkty lub korzystająca z usług.**

Konsumpcja

– to używanie dóbr i usług w celu zaspokajania swoich potrzeb.

Współcześnie konsumpcja nie ogranicza się do zaspokajania podstawowych potrzeb. Konsumpcja jest środkiem, za pomocą którego ludzie spełniają swoje marzenia i pragnienia, komunikują się z innymi ludźmi itp.

Jeśli już wiesz, kto to jest konsument i czym jest konsumpcja, spróbuj spojrzeć na siebie. Wykonaj dwa zadania.

Zadanie nr 1

W poniższej tabeli zamieszczono wybrane czynności, które wykonujemy właściwie każdego dnia. Oszacuj, ile czasu zajmują Ci te czynności. Zastanów się, czy w czasie ich wykonywania jesteś konsumentem? Być może, w niektórych pozycjach będziecie mieli wątpliwości, skontaktujcie się na forum, przekonajcie nawzajem, stwórcie wspólne stanowisko. Przekonajcie swojego nauczyciela, że być może nawet śpiąc – jesteście konsumentami.

Ile czasu **dziennie** poświęcam na:

Wykonywana czynność	Ilość czasu, którą dziennie poświęcam	Uzasadnienie - czy w czasie wykonywania tej czynności jestem konsumentem?
Spożywanie posiłków		
Uczenie się w domu		
Nauka w szkole		
Spacer, droga do szkoły, droga do domu – przemieszczanie się		
Czytanie prasy, książek		
Oglądanie telewizji		



Sluchanie muzyki	Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego	
Przebywanie z przyjaciółmi, kolegami – boisko, siłownia, klub, pub		
Higiena osobista		
Sen		
Wykorzystywanie komputera (gry, e-mail, blog itp.)		

Zadanie nr 2

Kiedy już doszliśmy do wniosku, że właściwe przez cały dzień jesteśmy konsumentem, spójrz na swój tydzień poza domem. Przebywasz w różnych miejscach. Kim wówczas jesteś? Czy również w każdą rubrykę wpiszesz, że jesteś konsumentem?

Wykonywana czynność	Ilość wyjść w ciągu tygodnia	Kim wówczas jestem?
Restauracja, fast food, kawiarnia, pub, klub, itp.		
Sklep (wszystkie typy)		
Kościół		
Impreza sportowa		
Koncert, dyskoteka		

Gdzie jeszcze wychodzisz w ciągu tygodnia? Czy wówczas też jesteś konsumentem? Uzasadnij odpowiedź.

Kiedy każdy z nas wypełni swoją tabelkę otrzymamy pierwsze dane statystycznie charakteryzujące osoby biorące udział w naszym projekcie - będziemy wiedzieć, co robimy w ciągu tygodnia poza tym, że chodzimy do szkoły.

Kiedy opublikujemy dane – ogłosimy Konkurs na najciekawsze graficzne opracowanie tych danych O Konkursie poinformujemy wszystkich w odpowiednim czasie.

1.2. Nasze potrzeby

Abyśmy mogli żyć i normalnie funkcjonować musimy zaspakajać nasze potrzeby. Konsumpcja jest nieodłącznym elementem całego naszego życia. W pierwszym rzędzie zaspokoić musimy najbardziej podstawowe **potrzeby fizjologiczne**, w następnej kolejności pozostałe np. potrzeby szeroko rozumianego bezpieczeństwa lub inaczej mówiąc - stabilizacji.

Potrzeby fizjologiczne – związane są z naszą egzystencją, są one konieczne do prawidłowego funkcjonowania naszego organizmu. To przede wszystkim



zaspokojenie głodu, pragnienia, tlenu, odpoczynku, snu. Aby zaspokoić te potrzeby, potrzebujemy między innymi pożywienia, wody, miejsca do spania.

Potrzeby bezpieczeństwa – często odczuwamy je podświadomie. To potrzeba pierwszego kontaktu z matką, potrzeba posiadania swojego mieszkania, stałej pracy, ochrony socjalnej (np. rentowej czy emerytalnej), braku przestępczości czy potrzeba sprawiedliwości.

Po wykonaniu zadania nr 4 zapoznaj się z materiałem - **Hierarchia potrzeb Maslowa**

Zadanie nr 3

Poniżej przedstawiono listę 10 wybranych potrzeb. Uszereguj je od tych, które według Ciebie zaspokoilibyś/zaspokoiłabyś w pierwszym rzędzie, poprzez te, które w następnej kolejności i kończąc na tych, które zaspokoilibyś/zaspokoiłabyś na samym końcu. Poszczególne potrzeby otrzymają od Ciebie numery – od 1 (zaspokojone jako pierwsze) do 10 (zaspokojone jako ostatnie). Musisz wykorzystać wszystkie 10 pozycji i każdej dopasować inny numer.

Potrzeba	Kolejność zaspakajania
- szacunek u sąsiadów	Do wyboru: 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
- gra komputerowa Civilisation IV PL	
- kanapka z serem lub kielbasą	
- stała, satysfakcjonująca praca	
- butelka Coca-Coli	
- wizyta w teatrze „Szewcy” Witkacego	
- okulary przeciwsłoneczne	
- posiadanie męża, żony	
- posiadanie przyjaciół	

Hierarchia potrzeb Maslowa

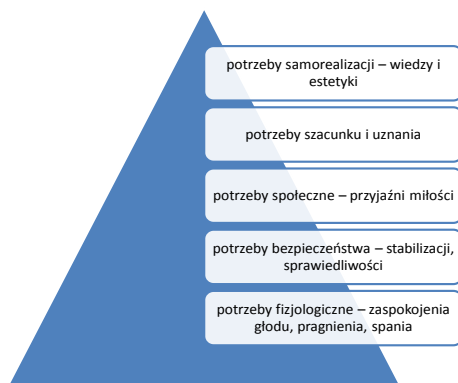


Maslow, jest autorem teorii hierarchii potrzeb. Założył, że człowiek posiada określony zespół potrzeb, które zaspokajać powinien w określonej kolejności.

Dwa dolne poziomy potrzeb w hierarchii Maslowa, to potrzeby niższego rzędu i właśnie te potrzeby z ekonomicznego punktu widzenia są przedmiotem naszych konsumenckich rozważań. Do zaspakajania tych potrzeb, konieczna jest konsumpcja. Mogłoby się wydawać, że potrzeby z wyższych poziomów – **potrzeby społeczne**, czy **uznania**, nie wymagają konsumpcji, że to potrzeby bardziej z zakresu psychologii czy socjologii. Jednak człowiek, który będąc na szczycie piramidy potrzeb Maslowa, spełnia swoje



potrzeby samorealizacji – robi to najczęściej poprzez konsumpcję, poprzez używanie komputera, książek, dzieł sztuki, wizyt na siłowni czy gry w golfa.



Wróć teraz do **zadania nr 3**. Czy zaproponowana przez Ciebie kolejność zgodna jest z hierarchią potrzeb Maslowa? Czy w pierwszym rzędzie faktycznie zaspakajamy potrzeby fizjologiczne, potem bezpieczeństwa, następnie społeczne, szacunku i na samym końcu samorealizacji? Czy może Twoja hierarchia różni się trochę od hierarchii Maslowa? To tylko teoria. Każdy z nas nieco inaczej postrzega górne poziomy potrzeb, mamy do tego prawo, każdy z nas jest inny.

1.3. Wybór

W naszym życiu, codziennie musimy dokonywać wyborów. Wybieramy na każdym kroku, czasami świadomie, czasami mniej świadomie. Z czego wynika konieczność, że musimy wybierać?

1. Pierwszym powodem, który zmusza nas do ciągłych wyborów jest fakt, że **mamy** czegoś **za mało**. Za mało czasu, pieniędzy, ubrań, żywności, kosmetyków, książek. Te wszystkie dobra, ale również i usługi, są po to, aby zaspokoić nasze potrzeby, a one są ... nieograniczone. Zaspakajamy jedną potrzebę, rodzi się kolejna, następna itd. Nie jesteśmy w stanie, dysponując tym wszystkim co posiadamy, zaspokoić czegoś, co właściwie nie ma końca. Jedni wybierają: kupić szynkę czy ser, spodnie czy bluzę? Inni: wyjechać nad morze czy w góry, pójść na koncert czy do kina?

Tego typu pytania towarzyszyć nam będą zawsze, zmieniać się będzie jedynie poziom naszych wydatków.

2. Drugi powód, który sprawia, że wybieramy, wynika z rozwiniętego systemu gospodarki rynkowej. Jeśli nie byłoby **konkurencji** i na rynku dostępny byłby jeden gatunek kawy, to jeśli mielibyśmy ochotę na kupno kawy w sklepie, po prostu byśmy ją kupili. Dziś producenci i sprzedawcy oferują konsumentowi szereg dóbr i usług, a my stajemy często przed półką i zastanawiamy się, który gatunek wybrać, w którym opakowaniu, w jakiej cenie.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Zadanie nr 4

Podaj kilka przykładów wyborów, które wynikają z ograniczoności zasobów, których dokonuje:

- Twoja rodzina,
- rząd naszego państwa,
- lokalne władze samorządowe.

1.4. Decyzje konsumenckie

Najważniejszym elementem w zachowaniu konsumenta, a jednocześnie konsekwencją wyboru, jest podejmowanie decyzji. To decyzja prowadzi do posiadania (kupienia) danego dobra lub skorzystania z danej usługi.

Okazuje się, że w różnych sytuacjach sposób podejmowania naszych decyzji wygląda nieco inaczej.

Zadajemy sobie pytania: czy jest to konieczne? co kupić najpierw? kiedy? gdzie? jakiej marki?

Zastanówmy się dziś nad tymi decyzjami jako konsumenci i nad konsekwencjami tych wyborów. Biorąc pod uwagę stopień zaangażowania i czas, którym dysponujemy przed podjęciem decyzji o zakupie, wśród naszych konsumenckich decyzji możemy wyróżnić:

- decyzje rozważne, są to decyzje dotyczące zakupu np. dóbr drogich i luksusowych, kiedy dość długo zastanawiamy się nim dokonamy wyboru.



- decyzje nawykowe (zwyczajowe), kupujemy dany artykuł właściwie z przyzwyczajenia, nie zastanawiamy się długo na wyboem, jednak nasz wybór jest podyktowany wcześniejszą analizą korzyści, wcześniejszą rozważną decyzją.

- decyzje impulsywne, te decyzje podejmujemy po wpływie chwili i właśnie w czasie takich decyzji jesteśmy najbardziej podatni na reklamę, promocję, opakowanie.

- społecznie uzależnione, kiedy nasze zakupy są ściśle związane ze środowiskiem, w jakim przebywamy. To presja otoczenia wpływa na dokonywane przez nas wybory, które w konsekwencji mają ścisły związek z identyfikacją z tą grupą, z uznaniem, prestiżem. Kupujemy produkty czy usługi, których inni od nas wymagają, oczekują, których inni będą nam zazdrościć.

Jednak niezależnie od tego, jakiego typu decyzję podejmiemy, czy będzie ona bardziej czy mniej świadoma, bardziej racjonalna czy impulsywna, zawsze wywoła ona pewne konsekwencje, o którym musimy pamiętać. Z tych konsekwencji wpływa nasza konsumencka odpowiedzialność.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Zadanie nr 5

Zastanów się nad swoimi decyzjami. Podaj przykłady czterech różnych decyzji, których dokonałeś/aś w ostatnim miesiącu.

W decyzjach nawykowych podaj przykłady artykułów i marek, które najczęściej kupujesz (np. jeśli pasta do zębów - to Colgate).

W przypadku decyzji impulsywnych, podaj przykład promocji lub reklamy, dzięki której kupiłeś coś w ostatnim czasie.

Być może trudno będzie podać przykład decyzji uzależnionej, w tym przypadku może to być przykład, zaobserwowany u kogoś.

Moje decyzje

	Do wyboru: Decyzja rozważna Decyzja nawykowa Decyzja impulsywna Decyzja uzależniona
--	--

Zadanie nr 6

Jakiej marki produkty najczęściej kupujesz Ty lub Twoi rodzice?

- pasta do zębów

Colgate, Blendamed, Signal, Elmex, Aquafresh, Colodent.

- szampon

Head & Shoulders, Shauma, Garnier, Nivea, Dove, Ziaja, Palmolive, marki sieciowe – np. Aro, Tesco.

- proszek do prania

Wizir, Ariel, Rex, Persil, Bryza, Onyx, E, Dosia, Bonux, Pollena, marki sieciowe – np. Aro, Tesco.

- płyn do mycia naczyń

Ludwik, Pur, Lucek, Fairy, Rekord, Oskar, E, Dosia, marki sieciowe – np. Aro, Tesco.

- czekolada

Wedel, Goplana, Milka, Alpen Gold, Terravita, marki sieciowe – np. Aro, Tesco.

- zupy w proszku

Amino, Wifon, Knorr, Winiary, marki sieciowe – np. Aro, Tesco.

- gazeta – dziennik

Gazeta Wyborcza, Rzeczypospolita, Dziennik - Gazeta Prawna, gazeta lokalna.

- stacja TV

TVP1, TVP2, TVN, TVN24, VIVA, Eurosport, Polsat, Polsat Sport, inna.



W kontekście decyzji nawykowych, być może warto, abyśmy w tym miejscu przeprowadzili sobie ranking konsumencki dotyczący kupowanych przez nas dóbr? Z tego zestawienia dowiemy się jakie marki są najbardziej popularne wśród nas – biorących udział w projekcie – w naszej szkole, gminie, województwie.

Ankiety przeprowadźcie wśród uczniów i nauczycieli waszej szkoły. Im większa liczba osób biorących udział w ankiecie, tym bardziej rzeczywisty obraz nam pokaże.

Załącznik nr 6

1.5. Rola konsumenta

Aby zaspakajać swoje potrzeby, konsument musi nabywać dobra i usługi. Wybiera te, które są dla niego najbardziej odpowiednie. Producenci produkują to, co konsument będzie kupował. Tak więc, konsument ma wpływ na to, co się sprzedaje i co się produkuje. Pośrednio konsument decyduje również o tym, z czego się produkuje, gdzie się produkuje, ile zużywa się surowców czy energii.

Konsument jest partnerem, w czasie procesu kupna-sprzedaży. Z tego też powodu kształtuje się swojego rodzaju odpowiedzialność konsumenta. Jest ona widoczna w kilku płaszczyznach:

Odpowiedzialność indywidualna – każdy z nas ma cele życiowe, wyznaje pewne zasady i wartości. Do realizacji tych celów i zasad służy między innymi konsumpcja. Nie można dopuścić do sytuacji, w której przedmioty konsumpcji zdobywamy dla samej istoty ich zdobywania. Są środowiska lansujące pieniądź i dobrobyt materialny, jako wartość nadrzędną, przewagę filozofii „mieć” nad „być”. Taka filozofia, pozbawiona głębszych wartości powoduje marnotrawstwo zasobów i w dłuższej perspektywie nie gwarantuje szczęścia.

Odpowiedzialność społeczna konsumpcji - czyli konsekwencje, które płyną z naszych działań dla innych. Większość z nas, dążąc do zaspakajania własnych potrzeb, kieruje się nie tylko własną satysfakcją z konsumpcji, ale coraz częściej zwracamy uwagę na pozytywne i negatywne skutki naszych decyzji w szerszym kontekście, czy to społecznym czy ekonomicznym. Oczywiście, decyzje pojedynczych konkurentów nie będą miały większego znaczenia i wpływu, jednak kiedy decyzje będą podejmowane wspólnie z innymi, powstanie wielka siła konsumenckich decyzji. Taka z którą, liczą się nawet największe międzynarodowe korporacje, np. bojkot zakupów produktów danej firmy (marki) może doprowadzić do jej bankructwa.

Zadanie nr 7

Znajdź w Internecie przykład mówiący o bojkocie kupowania produktów jakiejś firmy przez konsumentów.

- Określ, jaka była przyczyna bojkotu?
- Czy odniósł on zamierzony skutek?
- Czy kupujesz/kupowałeś ten produkt?
- W jaki sposób wiedza o bojkocie wpłynęła na twoje decyzje o zakupie produktów tej firmy?



Odpowiedzialny konsument, kupując określone artykuły, pomaga w ich produkcji. Może to prowadzić np. do utrzymywania miejsc pracy. Natomiast nie kupując pewnych produktów przyczyniamy się do zmniejszenia się popytu na nie, a w konsekwencji do ograniczenia ich sprzedaży np. towarów pochodzących z przemytu czy kradzieży.

Kupując określone marki przyczyniamy się do wzrostu dochodów tych firm, które część swoich zysków przeznaczają np. na pomoc dla najbiedniejszych, wykorzystują je do działań edukacyjnych czy ekologicznych. W ramach odpowiedzialności społecznej konsumenta wyróżnić można:

Odpowiedzialność ekologiczną, która polega na odrzucaniu tych przedmiotów, które niszczą środowisko i preferowaniu tych, które je chronią.

Nasza odpowiedzialność jako konsumentów przybiera szczególnego znaczenia teraz w dobie globalizacji. Niezbędna staje się ponadnarodowa solidarność i współpraca.

Zadanie nr 8

Znajdź w Internecie wyjaśnienie terminu globalizacja i sformułuj definicję, która by Tobie najbardziej odpowiadała.

.....

Definicji globalizacji jest wiele, w zależności od podejścia. Czy ktoś z nas nie słyszał o takich zagranicznych firmach jak:

Microsoft, IKEA, Nokia, Google, Yahoo, Mercedes, Toyota, Disney, IBM, Coca-Cola, McDonalds?

Są znane na całym świecie.

Czy ktoś z nas nie wie, kim jest: Barack Obama, Harry Potter, Bill Gates, Madonna?



Znamy zagraniczne firmy, korzystamy z wyprodukowanych przez nie produktów, które niejednokrotnie wytwarzane są w zupełnie innych krajach świata (na terenie Malezji, Indonezji, Chin itp.). Ogadamy te same filmy, gramy w te same gry komputerowe, znamy i podziwiamy te same gwiazdy filmowe, słuchamy tej samej muzyki, znamy tych samych polityków, fascynujemy się wręczaniem Oscarów. To nie wszystko, takich ogólnosięwiatowych, a więc globalnych przykładów moglibyśmy podać dużo więcej. To właśnie są przejawy globalizacji.



Jaki więc powinien być współczesny konsument?

- świadomy,
- wymagający,
- aktywnie poszukujący informacji ...



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Zadanie nr 9

Zaproponuj jeszcze kilka cech, które mogą charakteryzować współczesnego konsumenta. Po spotkaniu kontaktowym, jako grupa, przedstawcie na forum, w 100 słowach, charakterystykę współczesnego konsumenta.

Rozwiąż test podsumowujący moduł 1. Zaznacz poprawną odpowiedź.

TEST 1.1.

1	Konsumentem jesteśmy od narodzin do śmierci.	
2	Konsumpcją jest korzystanie z jakiegoś dobra lub usługi.	
3	Ludzie, którzy osiągnęli niezależność finansową nie muszą dokonywać wyborów.	
4	Przyjaciele i rodzina to przykład potrzeby fizjologicznej.	
5	Na szczycie piramidy potrzeb Masłowa są potrzeby uznania.	
6	Decyzje podejmowanie pod wpływem chwili np. jakiejś promocji, to decyzje impulsywne.	
7	Zakup ciągle tego samego szamponu do mycia głowy to przykład decyzji społecznie uzależnionej.	

2. Prawa i obowiązki konsumenta

Często mówimy o swoich prawach: o prawach ucznia, prawach człowieka czy obywatela. Kiedy rozmawialiśmy ostatnio o swoich prawach jako konsumenta? Co wiemy na ten temat? Jakie prawa przysługują nam jako konsumentom?

Zgodnie z kodeksem cywilnym, osoby pomiędzy 13 a 18 rokiem życia mają ograniczoną zdolność do czynności prawnych, co oznacza, że mogą zawierać jedynie umowy jeśli dotyczą one drobnych, bieżących spraw życia codziennego. Mogą więc kupować słodczyce czy inne artykuły spożywcze, artykuły papiernicze itp. Natomiast artykuły o wyższej wartości, nietraktowane jako niezbędne w codziennym życiu jak np. komputer, rower, odtwarzacz CD, powinny być nabywane w towarzystwie i za zgodą osoby pełnoletniej: rodzica lub opiekuna prawnego. Jeśli więc osoba przed 18 rokiem życia kupi drogi artykuł bez zgody rodziców, mogą oni przyjąć oddać towar i zażądać zwrotu pieniędzy.

Natomiast, jeśli mamy ukończone 18 lat, osoba sprzedająca nam towar jest zobowiązana do przestrzegania swoich obowiązków, powinna więc, między innymi:

- podać cenę,
- udzielić prawdziwych informacji nt. towaru,
- zapewnić warunki umożliwiające wybór i sprawdzenie jakości towaru,
- wydać kompletny towar i instrukcję obsługi.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego
Jako konsumenci mamy przede wszystkim **prawo wyboru**. To nasze decyzje wpływają na kształtowanie się rynku, który będzie odpowiednio reagował na zmiany upodobań klientów, o czym była mowa w poprzedniej lekcji.
Oprócz prawa wyboru konsument ma zagwarantowany szereg innych praw.

- 2.1. Prawo do ochrony zdrowia i bezpieczeństwa**
- 2.2. Prawo do informacji**
- 2.3. Prawo do ochrony interesu ekonomicznego konsumenta**
- 2.4. Prawo do reprezentacji swoich interesów**
- 2.5. Ochrona danych osobowych**
- 2.6. Obowiązki świadomego konsumenta**

2.1. Prawo do ochrony zdrowia i bezpieczeństwa

Jaki związek ma to prawo w kontekście poczynań konsumenta? Otóż z prawa tego wynika, że każdy producent czy sprzedawca ponosi odpowiedzialność za to, co produkuje i sprzedaje. Jeśli konsument, poniesie krzywdę w wyniku użytkowania niebezpiecznego produktu, sprzedawca lub producent zobowiązany jest do naprawienia szkody z wszelkimi wynikłymi z tego kosztami. Bezpieczeństwo produktów odnosi się do wszystkich produktów przemysłowych i żywnościowych.

Nakłada się na producentów obowiązek informowania konsumentów o ewentualnych zagrożeniach związanych z używaniem produktu. Ostrzegania użytkowników o ewentualnych dostrzeżonych wadach i związanym z tym niebezpieczeństwie, a także wycofania niebezpiecznych produktów z rynku.

Od 1987 r. w państwach Wspólnoty Europejskiej, a w konsekwencji Unii Europejskiej obowiązuje - na mocy orzeczenia Trybunału Sprawiedliwości - tzw. zasada wzajemnego uznania (produkty wytworzone zgodnie z prawem w jednym państwie członkowskim i wprowadzone tam na rynek mogą być sprzedawane we wszystkich innych państwach członkowskich).

Zadanie nr 10

- Wykorzystując swoją wiedzę, lub informacje zawarte w Internecie podaj przykład firmy, która poinformowała konsumentów o fakcie, że jej produkt zagraża bezpieczeństwu. Jakie działania zostały podjęte, aby to niebezpieczeństwo wyeliminować?

.....
...

- Sposób działań przedyskutujcie na spotkaniu z opiekunem.

-Czy znasz przykład niebezpiecznego produktu, który mimo powszechnej wiedzy na temat braku bezpieczeństwa był dalej sprzedawany?

.....

Warto poczytać:



<http://wiadomosci.gazeta.pl/Wiadomosci/1,80708,4073919.html> – ogólnie informacje nt. niebezpiecznych produktów.

<http://gospodarka.gazeta.pl/gospodarka/1,93545,6099843.html> – niebezpieczne artykuły wg UOKiK

<http://interaktywnie.com/biznes/newsy/mobile/iphone-wycofany-z-europy-5234> - możliwość wycofania iPhone'a z Europy

2.2 Prawo do informacji

Na prawo konsumenta do informacji składa się:

2.2.1. Ochrona konsumenta przed informacją naruszającą jego prywatność

Jako osoba fizyczna (konsument) mamy prawo do prywatności, możemy poinformować sprzedawcę lub producenta, że nie życzymy sobie otrzymywania folderów i innych materiałów reklamowych.

2.2.1.1. Co zrobić, jeśli nie życzymy sobie otrzymywać materiałów reklamowych?

2.2.2. Ochrona konsumenta przed uciążliwą reklamą

Reklama jest uciążliwa dla klientów w czasie nagabywania w miejscach publicznych, przesyłania na koszt klienta niezamówionych towarów lub nadużywania technicznych środków przekazu. Problem polega jedynie na tym, że prawo wystąpienia z pozwem przysługuje **nie konsumentowi**, który narażony jest na nieuczciwą reklamę, **ale przedsiębiorcy**, którego interes jest zagrożony lub naruszony.

2.2.3. Zakaz informacji wprowadzającej w błąd

Zakazane jest emitowanie informacji wprowadzających w błąd, w tym i tych przekazywanych poprzez reklamę, gdyż narusza to nasze prawa do prawdziwej i rzetelnej informacji.

2.2.4. Informacje, do których konsument ma prawo



Często słyszymy o nierzetelnym informowaniu konsumenta o produkcie, który chciałby nabyć. Ta nierzetelność nierzadko wynika z faktu braku wiedzy klienta, nieznanności terminów, skrótów, nazw.

Eliminacji tego problemu, służy obowiązek dostarczania konsumentowi odpowiednich informacji.

Więcej na temat właściwego oznaczania produktów znajdziecie w kolejnym module kursu.

Zadanie nr 11

Często kupujemy artykuły produkowane za granicą, do których dołączona jest instrukcja w języku polskim. Wymieńcie się na forum przykładami źle lub błędnie



przetłumaczonych fragmentów, takich instrukcji, które mogłyby nas wprowadzić w błąd.

2.2.1.1. Co zrobić, jeśli nie życzymy sobie otrzymywać materiałów reklamowych?

Jeśli jesteśmy zarzucani niechcianymi materiałami reklamowymi bez podania na nich indywidualnego adresu, wystarczy wywiesić na drzwiach lub skrzynce pocztowej taką informację. Jeśli natomiast druki rozsyłane (roznoszone) są za pośrednictwem poczty – wystarczy zgłosić takie zastrzeżenie na poczcie w postaci pisemnego wniosku.

Kiedy korespondencja jest imienna, posiada adresata, należy o naszym zastrzeżeniu powiadomić nadawcę takiej korespondencji – albo bezpośredniego zleceniodawcę (sklep, zakład optyczny) albo firmę wykonującą usługę roznoszenia (rozsyłania) druków reklamowych.

Stowarzyszenie Sprzedawców od 1996 r. prowadzi również tzw. listę Robinsona, na której widnieją osoby i ich adresy, które nie chcą sobie figurować w bazie danych tego Stowarzyszenia. Jednak Lista ta nie jest chroniona prawem, jest to więc oparte na wzajemnym zaufaniu i dobrych obyczajach członków stowarzyszenia.

Jeśli pomimo naszego sprzeciwu informowanie nas będzie kontynuowane, następuje bezprawne naruszenie prywatności konsumenta, które jest zakazane. Możemy więc, wystąpić z pozwem do sądu o naruszenie naszych dóbr osobistych. W oparciu o art. 24 Kodeksu cywilnego prawo do prywatności jest jednym z dóbr osobistych.

2.3. Prawo do ochrony interesu ekonomicznego konsumenta

2.3.1. Ochrona przed krzywdzącą treścią umowy;

Ochrona konsumenta w przypadku pewnych rodzajów umów, w których interes konsumenta może być szczególnie narażony, odnosi się m.in. do:

- sprzedaży na odległość,
- sprzedaży poza siedzibą przedsiębiorstwa,
- kredytów konsumenckich,
- prawa użytkowania nieruchomości na zasadzie **time-sharing**,
- obowiązków sprzedawców pakietów turystycznych,
- praw turystów korzystających z usług towarzystw lotniczych,
- umów ubezpieczeniowych i in.



2.3.2. Ochrona przed niewłaściwą jakością świadczenia

Ustalone zostały zasady odpowiedzialności za wadliwy produkt. Produkt uznaje się za wadliwy, jeśli nie gwarantuje on bezpieczeństwa lub niemożliwe jest użycie zgodnie z przeznaczeniem. W praktyce przysługują nam dwie formy ochrony. Jedną z nich jest **niezgodność towaru z umową**, drugą natomiast **gwarancja**. (tu odnośnik do 2.3.2.1).



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Gwarancja

Z reguły **gwarancja** traktowana jest jako synonim bezpiecznego zakupu gdyż wydaje się nam, że posiadając dokument gwarancyjny zawsze możemy bez problemu reklamować towar. Często też jesteśmy przekonani, że skoro producent oferuje gwarancję na swój towar to jest raczej spokojny o jego jakość. Coraz częściej sklepy proponują nam zakup przedłużonych gwarancji za dodatkową opłatą. Pamiętaj więc, że **gwarancja to dodatkowa** umowa stron i nie wyłącza, nie ogranicza ani nie zawiesza uprawnień kupującego wynikających z niezgodności towaru z umów. Gwarancja powinna być udzielana bez dodatkowych opłat, a dokument gwarancyjny wydawanym jest wraz z zakupionym towarem. Jednak pamiętajmy, że **udzielenie gwarancji nie jest obowiązkiem ani producenta, ani sprzedawcy**.

Niezgodność towaru z umową

O niezgodności towaru z umową mówimy wówczas, gdy:

- nie nadaje się on do celu, do jakiego jest zazwyczaj używany np. okulary do pływania są nieszczelne i woda przedostaje się do środka;
- właściwości towaru nie odpowiadają właściwościom cechującym towar tego rodzaju np. podpałka do grilla nie pali się
- towar nie odpowiada podanemu przez sprzedawcę opisowi lub nie ma cechy okazanej kupującemu próbki albo wzoru (np. aparat fotograficzny nie robi pomimo zapewnień sprzedawcy zdjęć panoramicznych);
- towar nie nadaje się do celu określonego przez kupującego przy zawarciu umowy, chyba że sprzedawca zgłosił zastrzeżenia co do takiego przeznaczenia towaru (zegarek wodoodporny przepuszcza wodę lub mleczko do czyszczenia nie usunęło brudu z kuchenki);
- wystąpiła nieprawidłowość w zamontowaniu i uruchomieniu towaru, jeżeli czynności te zostały wykonane w ramach umowy sprzedaży przez sprzedawcę lub przez osobę, za którą ponosi on odpowiedzialność, albo przez kupującego według instrukcji otrzymanej przy sprzedaży (np. lodówka-zamrażarka była źle przewożona i po zamontowaniu nie działa).



Tak więc towar niezgodny z umową niekoniecznie musi być towarem wadliwym.

I jeszcze jedna ważna kwestia to **sprzedawca** a nie producent odpowiada wobec kupującego, jeżeli towar konsumpcyjny jest niezgodny z umową.

2.3.1.1. Time-sharing

Jest to sposób korzystania z budynków najczęściej w celach turystycznych (time oznacza czas, sharing zaś to dzielenie się czymś z kimś).

Umowa time-sharing prowadzi do nabycia prawa do nieruchomości, którą dzieli się z innymi użytkownikami. Wskutek jej zawarcia nabywca nie staje się właścicielem nieruchomości, a nabywa jedynie prawo użytkowania obiektu przez określony czas w każdym roku, przez określoną liczbę lat (w Polsce, co najmniej na trzy lata).



Time sharing to usługa powstała w połowie lat sześćdziesiątych we Francji z myślą o osobach średnio zamożnych. Umożliwia czasowe korzystanie z nieruchomości w zamian za ryczałtowe wynagrodzenie. W Polsce pojawiła się w latach dziewięćdziesiątych, a ustawowo została u nas uregulowana w 2000 r.

Na podstawie:

<http://www.gazetaprawna.pl/encyklopedia/prawo/hasla/333497,timesharing.html>

2.3.2.1. Różnice między niezgodnością towaru z umową a gwarancją.

NIEZGODNOŚĆ TOWARU Z UMOWĄ	GWARANCJA
Odpowiedzialność z tego tytułu jest <u>obowiązkowa</u> ; powstaje w chwili zakupu i jest określona w przepisach Ustawy z dnia 27 lipca 2002 r. o szczególnych warunkach sprzedaży konsumenckiej...	jest to <u>dobrowolne</u> , <u>dodatkowe</u> oświadczenie gwaranta na piśmie określające obowiązki gwaranta i uprawnienia konsumenta.
Obejmuje te wady, które istniały w chwili sprzedaży.	Służy ona potwierdzeniu właściwej jakości sprzedawanego produktu.
Trwa 2 lata od daty wydania rzeczy kupującemu.	W karcie gwarancyjnej gwarant określa czas trwania gwarancji.
Odpowiedzialnym wobec konsumenta jest <u>sprzedawca</u> , a nie producent, hurtownik, importer. Sprzedawca nie może do nich odsyłać konsumenta, sam musi przyjąć reklamację.	Gwarancja jest oświadczeniem <u>gwaranta</u> (czyli sprzedawcy lub producenta lub importera).
Z tytułu niezgodności towaru z umową <u>konsumentowi przysługuje</u> prawo żądania przywrócenia towaru do stanu zgodnego z umową poprzez naprawę lub wymianę na nowy. Gdy naprawa lub wymiana towaru są: <ul style="list-style-type: none"> - niemożliwe, - zbyt kosztowne, - znacząco uciążliwe dla konsumenta, - nie zostały wykonane w odpowiednim czasie wtedy dopiero konsumentowi przysługuje prawo żądania obniżenia ceny lub prawo odstąpienia od umowy (jednocześnie żądając zwrotu pieniędzy) <p>Należy pamiętać, że odstąpić o umowy można, gdy niezgodność towaru z umową jest istotna</p>	Z reguły gwarancja <u>uprawnia nabywców</u> do żądania usunięcia wady bądź dostarczenia towaru bez wad. Zakres gwarancji zależy od sprzedawcy czy producenta lub importera. Szczegółowo sposób załatwiania reklamacji oraz przysługujące uprawnienia określa karta gwarancyjna.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

UWAGA!!!

Sklep nie ma obowiązku przyjąć zwrotu towaru, który jest w pełni wartościowy. Nie musi też wymieniać go na inny, nawet, jeśli jest nowy i oryginalnie zapakowany.

Jeśli jednak kupiona rzecz okaże się niezgodna z umową (czyli wadliwa), sprzedawca musi przyjąć reklamację i nieodpłatnie usunąć usterkę lub wymienić rzecz na nową.



Zadanie nr 12

To pytanie pochodzi ze strony www.prawo.money.pl z zakładki „Okiem eksperta”. Proszę o zapoznanie się z pytaniem, a następnie zaproponowanie rozwiązania.

„Zakupiłem w sklepie monitor LCD - 3 lata gwarancji. Po ok. 0,5 roku monitor się zepsuł (nie włącza się). Czy mogę żądać zwrotu gotówki z tytułu rękojmi – ewentualnie wymiany na nowy? Czy w takiej sytuacji pozostaje tylko gwarancja? Teoretycznie, jeżeli oddam monitor na gwarancji - i naprawa potrwa ok .półtora miesiąca (przypadek kumpla) - czy mogę zrezygnować z towaru z powodu długiego czasu naprawy?”

Prosimy, aby każdy z Was przedstawił swój komentarz na forum dyskusyjnym.

<http://prawo.money.pl/aktualnosci/okiem-eksperta/artukul/rekojmia;i:gwarancja;-:obowiazki;sprzedawcy,111,0,441967.html>

25.02.2010 g. 13.38

2.4. Prawo do reprezentacji swoich interesów

Dla ochrony praw konsumentów powołane zostały między innymi następujące instytucje:

- Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumenta - www.uokik.gov.pl
- Rzecznik Praw Konsumenta (powiatowy lub miejski)
- Inspekcja Sanitarna – www.gis.gov.pl
- Inspekcja Handlowa – www.giih.gov.pl
- Inspekcja Weterynaryjna - www.wetgiw.gov.pl
- Stowarzyszenie Ochrony Zdrowia Konsumentów - www.halat.pl/stowarzyszenie.html
- Federacja Konsumentów – www.federacja-konsumentow.org.pl
- Stowarzyszenie Konsumentów Polskich – www.skp.pl

Zadanie nr 13

Na podstawie informacji zawartych na stronach internetowych wyżej wymienionych organizacji, zapisz krótko, jaki jest główny cel działalności i podaj przykłady konkretnych działań.



2.5. Ochrona danych osobowych

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Zgodnie z art. 6 ust. 1 ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. o ochronie danych osobowych za dane osobowe uważa się wszelkie informacje dotyczące zidentyfikowanej lub możliwej do zidentyfikowania osoby fizycznej.

Dlatego też, kiedy podpisujemy jakieś umowy lub formularze w Internecie widnieją na nich formułka: „**Zgadzam się na przetwarzanie moich danych osobowych dla celów marketingowych**”. Żadna firma bez naszej zgody nie powinna udostępniać i wykorzystywać naszych danych osobowych. Jeśli zaznaczymy tę opcję powinniśmy liczyć się z konsekwencjami. Najczęstsze konsekwencje to: niechciane telefony z propozycją skorzystania z nowej usługi, pełna skrzynka na listy, czy przepełniona skrzynka poczty elektronicznej.

Przedsiębiorca nie może uzależniać zawarcia umowy (np. o świadczenie jakiejś usługi) od wyrażenia zgody na swobodne dysponowanie naszymi danymi do celów marketingowych.

Podawanie danych osobowych jest w kontaktach z przedsiębiorcą dobrowolne, chyba, że są one mu niezbędne do wykonania zobowiązania (np. umowa o świadczenie usług telekomunikacyjnych, złożenie reklamacji, zawarcie umowy o kredyt). Zawsze można skontaktować się z Federacją Konsumentów lub Generalnym Inspektorem Ochrony Danych Osobowych, by upewnić się, czy rzeczywiście przedsiębiorca musi mieć nasze dane w konkretnej sytuacji.

2.5.1. Przykład zgody na przetwarzanie danych osobowych

Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych zawartych w niniejszym dokumencie oraz innych danych niezbędnych w związku z wykonaniem umowy ubezpieczenia (danych) przez **AIG Europe S.A. Oddział w Polsce (AIG)** z siedzibą przy ul. Marszałkowskiej 111, 00-102 Warszawa, w celu zawarcia i/lub wykonania umowy ubezpieczenia.

Zgodnie z art. 24 ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 roku o ochronie danych osobowych (Dz.U.Nr.133, poz.883) **AIG** informuje o dobrowolności podania danych osobowych oraz o prawie wglądu do przetwarzanych danych oraz prawie ich poprawiania.

Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych przez podmioty, z którymi **AIG** zawrze umowy reasekuracji (w zakresie niezbędnym do zawarcia tychże umów), koasekuratorów* oraz inne podmioty przetwarzające dane w związku z wykonaniem umowy ubezpieczenia (m.in. likwidatorzy szkód, lekarze zaufania).

Wyrażam zgodę na*:

- przetwarzanie danych przez **AIG** w celach marketingowych,
- przetwarzanie moich danych przez spółki Grupy **AIG** w Polsce w celach marketingowych.
- zgoda niniejsza obejmuje przetwarzanie moich danych w przyszłości.
- oznaczenie pola znakiem **X** oznacza zgodę na treść klauzuli.

Podpis

Źródło: www.pcls.pl/images/certy/doc6.doc

*koasekurator - współubezpieczający



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

2.6. Obowiązki świadomego konsumenta

Będąc świadomym konsumentem powinniśmy pamiętać również o naszych obowiązkach. Obowiązki konsumenta określone przez International Organization of Consumers' Unions (obecnie Consumer International) brzmią następująco:

Solidarność: obowiązek organizowania się wraz z innymi, by wzmocnić siłę oddziaływania konsumentów w celu promowania i ochrony ich interesów;

Krytycyzm: obowiązek krytycznej postawy wobec cen i jakości dóbr i usług;

Aktywność: obowiązek działania w celu zdobycia pewności, że jesteśmy traktowani uczciwie. Jak długo konsumenci pozostaną bierni, tak długo będą wykorzystywani;

Wrażliwość społeczna: obowiązek pozyskiwania wiedzy o wpływie naszej konsumpcji na innych ludzi, szczególnie tych słabszych i to zarówno w perspektywie lokalnej jak i międzynarodowej;

Wrażliwość ekologiczna: obowiązek rozumienia ekologicznych konsekwencji naszej konsumpcji. Powinniśmy określić nasze indywidualne i społeczne obowiązki, zachować zasoby naturalne i ochronić Ziemię dla przyszłych pokoleń.

Zadanie nr 14

Przygotujcie wspólnie w swojej grupie deklarację skierowaną do uczniów innych szkół (i nie tylko uczniów, do wszystkich konsumentów), że warto być świadomym konsumentem!

Swoją deklarację umieście na forum. Nadajcie jej interesujący tytuł.

Rozwiąż test podsumowujący moduł 2. Zaznacz poprawną odpowiedź.

TEST 1.2.

1	Osoba 16 letnia zgodnie z polskim prawem może robić zakupy na takich samych prawach jak osoba dorosła.	
2	Nie wszyscy obywatele w krajach UE mają zagwarantowane te same prawa konsumenckie.	
3	Instrukcja dołączona do towarów sprowadzonych do Polski z zagranicy nie musi wydrukowana być w języku polskim.	
4	Time-sharing to umowa kupna sprzedaży, w której kupujący staje się właścicielem kupionej rzeczy.	
5	Rękojmia jest dobrowolnym zobowiązaniem, a gwarancja obowiązkowym.	
6	Sklep nie ma obowiązku przyjąć zwrotu towaru, który jest w pełni wartościowy.	
7	Rękojmia trwa 1 rok od daty wydania rzeczy kupującemu.	



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego
3. Oznakowanie produktów

„Opakowanie chroni to, co sprzedaje i sprzedaje to, co chroni” to określenie często używane przez pracowników działów marketingu. Czy opakowanie spełnia tylko te dwie funkcje – tzn. funkcję promocyjną i ochronną? Nie możemy zapomnieć o innej funkcji opakowania, a mianowicie o **funkcji informacyjnej**, związanej z umieszczaniem na opakowaniu wielu informacji o produkcie, producencie, sposobie użytkowania.



W poprzednim module analizowaliśmy prawo konsumenta do informacji. Dzięki obowiązkowi umieszczania określonych informacji na opakowaniu możemy w pełni z tego prawa korzystać. Zachęcamy więc, do analizy tego, o czym informuje nas opakowanie, czy etykieta umieszczona na nim.

Czasami potrzebujemy pewnych informacji, a opakowania już nie posiadamy. W takiej sytuacji, bardzo pomocna może okazać nam się wszywka, potocznie zwana **metką**.

3.1. Informacje na temat żywności

3.2. Znaki graficzne

3.3 O czym „mówi” metka (wszywka)?

Zadanie nr 15

Zastanów się, które z informacji zawartych na opakowaniu **mogą wpłynąć na Twoje decyzje** zakupu różnych produktów? Podaj przykłady i uzasadnij je.

Jeśli odpowiesz, że nie ma takich informacji, bo dla Ciebie opakowanie nie ma znaczenia podaj przykłady, którymi mogą kierować się inne osoby. Następnie, po przedstawieniu swoich propozycji stwórzcie, jako grupa wzór „idealnego opakowania”. Swoją propozycję prześlijcie do koordynatora programu. Najciekawsze propozycje zamieścimy na forum.

3.1. Informacje na temat żywności

Obowiązek właściwego oznaczania (etykietowania) artykułów spożywczych ciąży na producencie, a także na sprzedawcy.

Opakowanie musi zawierać informacje o:

- przeznaczeniu i innych właściwościach produktu,
- trwałości produktu,
- składzie wewnętrznym zawartości,
- pochodzeniu,
- metodzie wytworzenia,
- o warunkach, sposobach przechowywania lub wykorzystania.



Informacja o specjalnym sposobie produkcji, np. wyprodukowane metodami ekologicznymi, jest dozwolona pod warunkiem posiadania atestu nadanego przez odpowiednią instytucję. Nazwa instytucji powinna znaleźć się na opakowaniu. Dla lepszej zauważalności informacji na temat żywności ekologicznej stosuje się odpowiednie znaki graficzne, które omówiono w oddzielnym materiale.

Każdy z artykułów spożywczych posiada w swym składzie podanym na etykiecie nazwę lub symbol wykorzystanych do produkcji środków spożywczych.

Barwniki - barwa to jeden z elementów kształtujących popyt przez zwiększenie atrakcyjności produktu (**E 102, E 104, E 110, E 124, E 132, E 151**). Naturalne pochodzenie barwnika nie musi oznaczać, że na pewno jest on nieszkodliwy dla zdrowia. Barwniki sztuczne stosowane obecnie do barwienia żywności należą w większości do barwników azotowych.

Substancje konserwujące to związki chemiczne (**E 200, 210, E 220, E 221 E 250, E 236, E 251, E 251, E 280**), które przy dodaniu w niewielkich ilościach zwykle 0,1 – 0,2% powodują zahamowanie wzrostu drobnoustrojów. Stosowanie substancji konserwujących jest ograniczone. Mogą być one dodawane tylko do niektórych produktów żywnościowych.

Przeciwutleniacze (E 270, E 300, E 306, E 310, E 320, E 330) dodawane są najczęściej do olejów, tłuszczów oraz produktów zawierających znaczne ilości tłuszczów.

Sztuczne środki słodzące obejmują szereg związków chemicznych, które odznaczają się tym, że już w małych stężeniach wykazują silny, słodki smak, wielokrotnie przewyższający słodycz cukru. Nie posiadają one żadnej wartości odżywczej.

Zadanie nr 16



Wypisz wszelkie informacje, które można odczytać z opakowania (etykiety), zarówno przekazane słownie, symbolem czy obrazkiem. Jeśli jakiś znak czy symbol sprawi Ci trudność, przedyskutuj to na forum lub skontaktuj się z konsultantem naukowym.

Prosimy przeanalizować takie produkty jak:

- sok w kartonie (np. Fortuna i Tymbark),
- czekolada,
- zupa w proszku,
- artykuł niespożywczy np. szampon.

3.2. Znaki graficzne



Zamieszczanie znaków graficznych na opakowaniach ma dwa podstawowe zadania. Pierwsze z nich to przekazywanie istotnych informacji, ułatwiających np. gospodarce odpadami, a drugim, równie istotnym jest szeroko pojęta edukacja np. ekologiczna.

Zakodowana pod postacią odpowiedniego znaku informacja umożliwia ocenę czy dany produkt spełnia określone wymagania (np. żywność ekologiczna). Wpływa na właściwą segregację odpadów, wskazuje na sposoby postępowania z nimi, czy też potwierdza spełnienie wymagań przewidzianych dla określonych metod odzysku.

Żywność ekologiczna

Znak	Co oznacza?
	Znak certyfikowanego rolnictwa ekologicznego Prowadzenie produkcji rolnej i przetwórstwa rolno-spożywczego metodami ekologicznymi
	Znak Stowarzyszenia Producentów Żywności Metodami Ekologicznymi -EKOLAND Żywność najwyższej jakości, która pochodzi z gospodarstwa o nieskażonym środowisku, w którym nie używa się środków chemicznych

Opakowania

Znak	Co oznacza?
	Oznacza przydatność opakowania do wielokrotnego użytku
	Znak taki oznacza przydatność opakowania do recyklingu.
	Oznacza, że opakowanie zostało wyprodukowane z surowców pochodzących z recyklingu (na przykład z papieru z makulatury). W tym przypadku udział surowców z recyklingu to 65%.
	Znak ten oznacza, że druk na opakowaniu jest przyjazny dla środowiska. Nie oznacza on jednak, że całe opakowanie jest ekologiczne (np. możemy spotkać się z tym znakiem na siatkach reklamowych, które są wyprodukowane z trudno degradowanych tworzyw i przez to nie są przyjazne dla środowiska.)
	Znak, który często mylony jest z eko-znakiem. W rzeczywistości nie ma on znaczenia ekologicznego, a zamieszczany jest na towarach by zachęcić konsumenta swą zieloną etykietą.

Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

	<p>Bardzo często możemy spotkać takie właśnie oznakowanie naszego opakowania. Nie jest to jednak żaden znak ekologiczny (często mylony z recyklingiem). Taki znak informuje nas, jakiego tworzywa użyto do produkcji opakowania (w tym wypadku - LDPE = low density polyethylene, czyli polietylen małej gęstości).</p>
--	--

Inne znaki ekologiczne

	<p>NIE TESTOWANO NA ZWIERZĘTACH Na kosmetykach możemy znaleźć znaki mówiące o tym, że produkt ten nie był testowany na zwierzętach. Nie ma jednego konkretnego znaku, lecz zazwyczaj jest to królik. Kosmetyki nietestowane na zwierzętach są też oznaczane literami "BWC" (Beauty Without Cruelty - piękno bez okrucieństwa), NotTested on Animals czy Animal Friendly.</p>
	<p>Znak Ekologicznie bezpieczny. Przyznawany jest przez Instytut Przemysłu Tworzyw i Farb wyrobom lakierniczym i farbom, które nie zawierają substancji szkodliwych lub zawierają ich śladowe ilości (np. azbestu, metali ciężkich, toksycznych rozpuszczalników). Kryteria nie uwzględniają jednak całego "cyklu życia" tych wyrobów.</p>
	<p>Znak Future Collection. Znak ten oznacza, że wyroby włókiennicze otrzymywane są w sposób przyjazny dla środowiska (bielone są bez użycia chloru i wybielaczy optycznych, posiadają pH przyjazne dla ciała oraz kształt produktu otrzymuje się w sposób mechaniczny).</p>
	<p>Znak Schadstoffgeprüft. Znak ten informuje, że dany produkt był badany na zawartość substancji szkodliwych (metali ciężkich, pestycydów i PCP). Oznacza to, że dany wyrób nie zawiera tych substancji oraz, że ma pH przyjazne dla ciała.</p>

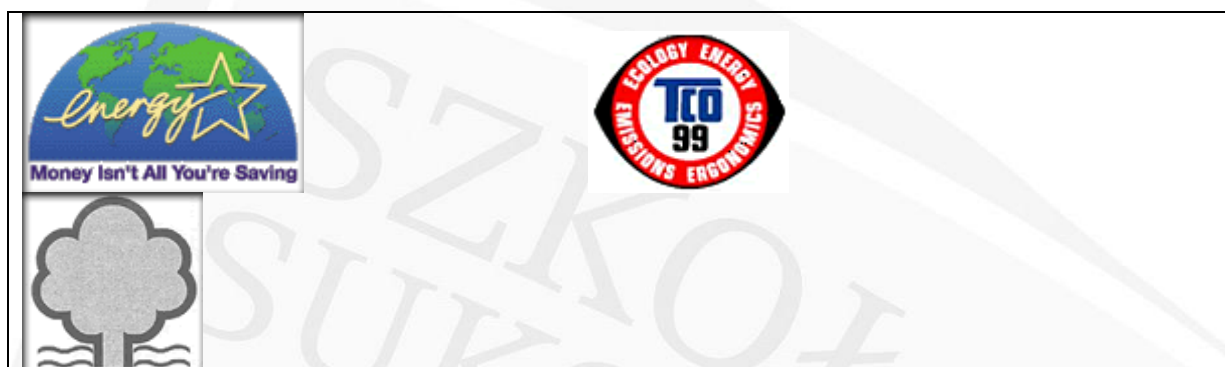
Zadanie nr 17

Co oznacza symbol "ozone-friendly"? **Może on wystąpić też jako:** OZON FREUNDLICH, ohne FCKW lub CFC FREE. Na których artykułach występuje najczęściej? Czym było spowodowane, że ten symbol zaczęto umieszczać na opakowaniach?



Znaki produktów energooszczędnych możemy znaleźć, na przykład na monitorach komputerowych, pralkach, zmywarkach, lodówkach, video, etc. Ostatni z nich to **Znak "Umweltbaum"** - niemieckie oznaczenie produktu energo- i wodooszczędnego.

TCO Development - tego typu etykietę znajdziemy na komputerach, monitorach i klawiaturach. Jest ona unikalna jako że obejmuje nie tylko wpływ na środowisko ale również na człowieka. Tak więc produkty z taką etykietą są bezpieczne dla środowiska i dla nas.



Materiał dla chętnych

Co oznacza "shade-grown coffee"?

"Shade-grown coffee" oznacza, że kawa rosła w cieniu innych drzew. Jest to naturalne środowisko kawy. W praktyce oznacza to, że plantator nie wycina lasu, a wręcz przeciwnie - dba o niego. Dzięki temu zachowany jest las tropikalny i jego bioróżnorodność. Założenie zwykłej plantacji kawy (uprawa w słońcu) wymaga wycięcia tysięcy drzew lasów tropikalnych. Jest to równoznaczne, ze zniszczeniem wielu siedlisk zwierząt, a w szczególności siedlisk ptaków. Szacuje się, że na tzw. "sun coffee plantations" jest o 97% mniej gatunków ptaków niż na shade-grown plantations. Ponadto, plantacje takie nie mają naturalnej ochrony przed chorobami, dlatego zużywane są ogromne ilości pestycydów i herbicydów.

Korzyścią jest również fakt, że kawa dojrzewa dłużej w cieniu i przez to uzyskuje lepszy smak. Na takiej plantacji często rosną drzewa owocowe, co daje dodatkowe wyżywienie dla rodziny plantatora. Owady żyjące w lesie doskonale chronią rośliny przed chorobami, dlatego nie ma potrzeby używania chemicznych środków ochrony roślin, las użyźnia glebę, dzięki czemu nie ma problemu z wysokim pH (jak przy nawożeniu).

Kawa "Bird Friendly ®"

Certyfikat "Bird Friendly" oznacza, że kawa była uprawiana na farmach w Ameryce Łacińskiej, które zapewniają dobre, leśne siedlisko dla ptaków. Kawy "Bird Friendly" uprawiane są w cieniu drzew, w ekologiczny sposób, bez używania pestycydów.



Fairtrade - kupując produkty ze znakiem "Fairtrade" (sprawiedliwy handel) masz pewność, że osoba pracująca np. przy zbiorach kawy czy herbaty otrzymała godziwą zapłatę za swoją pracę. Oznacza to, że farmerzy mogą wyżywić swoją rodzinę oraz, że ich dzieci mogą pójść do szkoły zamiast pracować przy zbiorach. Często oznacza to również wyższą jakość produktu oraz troskę o środowisko.



Wiele dzieci pracuje jako niewolnicy przy tkaniu dywanów. Znak **RUGMARK** oznacza, że przy wyrobie dywanu nie były w sposób nielegalny zatrudnione dzieci.



Znaki graficzne i ich objaśnienia zaczerpnięto z:
www.ziemia.org oraz www.sopockainicjatywa.org

Zadanie nr 18

Podaj przykład produktu, na którym znalazłeś/znalazłaś największą liczbę znaków graficznych. Część z nich z pewnością nie została wyjaśniona powyżej. Spróbuj więc rozszyfrować, co oznaczają zamieszczone na tym opakowaniu symbole.

Nazwa produktu i jego marka	Ilość znaków graficznych	Objaśnienie tych znaków
		-
		-
		-
		-
		-
		-
		-



3.3. O czym mówi metka (wszywka)?

Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Zadanie nr 19

Zapoznaj się z tekstem artykułu zamieszczonego w załączniku i odpowiedz na pytanie – jakie znaczenie ma prawdziwa informacja zamieszczana przez sprzedawców na metkach wszywanych do artykułów odzieżowych? Artykuł pochodzi ze strony:

<http://gospodarka.gazeta.pl/gospodarka/1,52981,3640909.html>

Załącznik do pobrania w formacie PDF

„Producenci tekstyliów kantują na metkach”

Znaki dotyczące konserwacji tkanin występujące na wszywkach wyrobów tekstylnych

Pranie		Prasowanie	
	Prać w pralce w podanej temperaturze. Machine wash (Cold/Hot)		Prasować do 100°C
	Prać wyłącznie ręcznie! Hand wash!		Prasować do 150°C
	Nie prać na mokro! Do not wash!		Prasować do 200°C

Chlorowanie		Czyszczenie chemiczne	
	Chlorowanie jest dopuszczalne. Bleach (chlorować / wybielać)		Można czyścić chemicznie.
	Nie chlorować! Do not bleach!		Nie czyścić chemicznie!

Suszenie			
	Suszenie w suszarce bębnowej, normalne.		Suszyć w pozycji pionowej w temp. pokojowej. Rozwiesić na wieszaku w stanie mokrym, bez uprzedniego wirowania.
	Suszenie w suszarce bębnowej, ochronne.		
	Nie suszyć w suszarce!		Suszyć w pozycji poziomej w temp. pokojowej, bez uprzedniego wirowania.

Zadanie nr 20

Na wszywkach wyrobów mogą występować również **inne instrukcje** oraz **skład surowcowy tkaniny** w języku obcym (angielskim lub niemieckim). Pobierz załącznik i dopisz do





poszczególne instrukcje ich polskie znaczenie. Następnie prześlij do nauczyciela opiekuna.

Załącznik do zadania 20.

Rozwiąż test podsumowujący moduł 3. Zaznacz poprawną odpowiedź.

TEST 1.3.

1	Królik na opakowaniu jest symbolem produktu ekologicznego.	
2	Obowiązek właściwego oznaczania (etykietowania) artykułów spożywczych ciąży na producencie, a także na sprzedawcy.	
3	Naturalne pochodzenie barwnika nie musi oznaczać, że na pewno jest on nieszkodliwy dla zdrowia.	
4	Symbol "ozone-friendly" umieszcza się na artykułach spożywczych.	
5	"Shade-grown coffee" oznacza, że plantator kawy nie wycina lasu i dba o niego.	
6	Kawy "Bird Friendly" w ekologiczny sposób, bez używania pestycydów.	
7	Barwniki posiadają symbole w zakresie między E-100 a E-199	

4. Wybrane elementy marketingu

Z pewnością słyszeliście w wielu kontekstach słowo - marketing. Czy kiedykolwiek zastanawialiście się, co znaczy ten termin? Kojarzy się on zazwyczaj z reklamą, czasami z promocją i działaniami mającymi zwiększyć sprzedaż. I to ostatnie określenie jest najbliższe faktycznemu znaczeniu tego terminu. Marketing, jest to zespół działań, które mają na celu w taki sposób oddziaływać na klienta, aby zwiększyć poziom sprzedaży. Odbywa się to przede wszystkim poprzez 4 podstawowe elementy, którymi są: produkt (product), cena (price), dystrybucja (place) oraz promocja (promotion). Biorąc pod uwagę angielskie znaczenie tych słów, zakres tych działań określa się często w skrócie, jako **marketing mix** lub tzw. 4P (4xP).

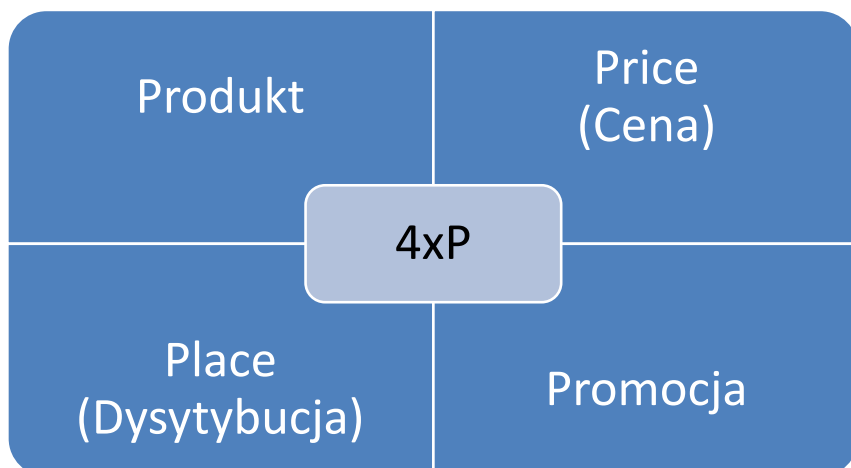
- 4.1. Marketing mix
- 4.2. Promocja
- 4.3. Reklama
- 4.4. Funkcje reklamy
- 4.5. Tworzenie reklamy – model AIDA





Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

4.1. Marketing mix



Dwa schematy –powyżej i poniżej wykonano grafika smartArt

Na czym polegają 4 elementy **marketing mix-u** w działaniach marketingowych?

4.1. 1. Produkt – jest postrzegany przez klienta, jako coś, co rozwiąże jego problem, zaspokoi potrzebę, zapewni maksimum korzyści. Chcąc dostarczyć odpowiedni produkt czy usługę konieczne jest poznanie potrzeb i oczekiwań konsumenta. W skład tak rozumianej analizy wchodzi więc, jego użyteczność, odpowiedni wygląd, jakość, właściwości, a czasem również marka.



4.1.2. Cena – To wartość danego produktu określana najczęściej w ujęciu pieniężnym. Cena jest dość istotnym (nie jedynym jednak) czynnikiem wpływającym na wybór kupującego. Cena winna być dostosowana do rynku docelowego, więc do klienta, który ją zapłaci, aby posiadać dany produkt czy usługę. Istotne są zależności między ceną, a innymi elementami marketing mix. Cena w tym ujęciu obejmuje też, różne strategie stosowane przez firmy (niskich, czy też wysokich cen), stosowane rabaty, prowizje, dopłaty .

4.1.3. Dystrybucja – to dostarczenie produktów czy usług do klienta różnymi drogami – kanałami dystrybucji. Kanał może być bezpośredni, wówczas producent towary lub usługi sprzedaje bezpośrednio konsumentom. W innym przypadku kanał dystrybucji może też mieć kilka szczebli (np. hurtownik, detalista). W szeroko zdefiniowanym terminie „place” mieści się również zasięg działania czy lokalizacja punktów sprzedaży.



finansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

4.1.4. Promocja - to proces komunikowania się z klientem mający na celu poinformowanie klienta o produkcie, firmie, korzyściach płynących z zakupu. Jej celem jest też poszerzenie wiedzy klienta o firmie, marce czy produkcie.

PROMOCJA



4.2. Promocja

Na promocję składa się:

Promocja sprzedaży – działania marketingowe używające bodźców ekonomicznych w celu zwiększenia sprzedaży (premie, upominki, darmowe próbki, konkursy i loterie, kupony itp.).

Robiąc zakupy, często wpadamy w "pułapkę", którą zastawiają na nas sprzedawcy. Badania wskazują, że tylko około 1/3 zakupów to zakupy zaplanowane, wynikają one z odczuwania potrzeby i chęci jej zaspokojenia. Pozostałe 2/3 to zakupy niezaplanowane - impulsywne.

Co powoduje, że wpadamy w pułapkę? Głównym powodem jest promocja sprzedaży w postaci promocji bezpośredniej. Najczęściej w supermarketach, spotyka się hostessy zachwalające dany towar, którego niejednokrotnie możemy spróbować na miejscu, który jest właśnie tańszy, do którego wręczany jest upominek.

Zadanie 21

Podaj przykłady produktów, do sprzedaży których wykorzystano promocję bezpośrednią.

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

Sprzedaż osobista – bezpośrednia prezentacja produktu, usługi lub idei przez sprzedawcę potencjalnemu nabywcy.

Public relations – to kontakty i stosunki firmy z otoczeniem, służące wytworzeniu pozytywnego wizerunku.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego
Opakowanie – stanowi element zarówno produktu (funkcje użytkowe), jak i promocji (funkcje estetyczne i informacyjne).

Sponsoring – to budowanie dobrej opinii o sponsorze poprzez wywołanie pozytywnego skojarzenia pomiędzy sukcesem sponsorowanego, a firmą sponsorującą. Główne obszary sponsoringu to: sport, kultura, nauka i oświata, ekologia, zdrowie, działalność charytatywna.

Publicity – to każda informacja na temat firmy ukazująca się w mediach nieodpłatnie.

Reklama – to rozpowszechnianie informacji o produktach lub usługach, ich zaletach, wartości, miejscach, możliwościach nabycia. Częściej stosowaną definicją jest ta, która mówi, że reklama to płatna, bezosobowa forma prezentowania i popierania dóbr, usług oraz idei przez określonego nadawcę.

4.3. Reklama

Według ustawy o radiofonii i telewizji reklamą jest "każdy przekaz zmierzający do promocji sprzedaży bądź innych form korzystania z towarów lub usług, popierania określonych spraw lub idei, albo osiągnięcia innego efektu pożądanego przez reklamodawcę, nadawany za opłatą lub inną formą wynagrodzenia" [Art. 4, ust. 6 Ustawy z dn. 29.12.1992 o radiofonii i telewizji].

Zadanie nr 22

Zastanów się, w jakich **miejscach** możemy zauważyć reklamę? Jakie można wyróżnić **media** wykorzystywane w reklamie? Wypisz wszystkie możliwe miejsca (media) reklamy.

Zadanie nr 23

Zastanów się, co daje Ci reklama?

Jakie **pozytywne** i jakie **negatywne** odczucia wzbudza w Tobie reklama?

Na spotkaniu kontaktowym sprawdź swoje odpowiedzi z innymi uczniami, stwórzcie listę pozytywnych i negatywnych reakcji na reklamy.

Zadanie nr 24

Podaj przykłady reklam (mogą to być reklamy telewizyjne, radiowe, prasowe i inne), które według Ciebie najlepiej spełniają przedstawione w tabeli cechy.

Cecha reklamy	Przykład reklamy
Reklama edukacyjna	
Reklama informująca o produkcie	



Projekt jest sfinansowany przez rząd Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Reklama, która pomogła ci podjąć decyzję zakupu	
Reklama pokazująca działanie produktu	
Reklama pokazującą korzyści płynące z posiadania produktu lub korzystania z usługi	
Reklama, która wprowadził cię w błąd	
Reklama fałszująca rzeczywistość np. irracjonalna	

Na spotkaniu z nauczycielem przedyskutujcie swoje propozycje i stwórzcie swoją listę reklam :”naj” – najbardziej edukacyjnych, najbardziej wprowadzających w błąd itd.

4.4. Funkcje reklamy

Ze względu na cel stosowania reklamy przez producentów i sprzedawców wyróżnia się kilka **funkcji**, które spełnia reklama:

Funkcja informacyjna – ma na celu poinformowanie klienta o nowych produktach wprowadzanych na rynek, o nowej marce, o nowej firmie. Może też informować o nowych funkcjach, cechach, które albo są nowatorskie, albo odróżniają firmę czy produkt od konkurencji, że coś jest lepsze, bardziej wydajne, tańsze .

Funkcja przypominająca – polega na przypomnieniu o istnieniu produktu lub marki na rynku. Pokazuje często zadowolenie i korzyści płynące dla danej grupy klientów, która już od dawna jest wierna produktowi lub marce.

Funkcja nakłaniająca – ta funkcja może jednocześnie zająć się z funkcją informującą. Często, aby spełnić tę funkcję, stosuje się reklamę porównawczą. Najistotniejszą cechą tej reklamy są korzyści, które osiągniemy decydując się na zakup produktu lub usługi tej właśnie marki. Często sugeruje się, aby zakupu dokonać natychmiast np. poprzez telefoniczne zamówienie.

Zadanie nr 25

Podaj kolejne przykłady reklam, inne niż w poprzednim zadaniu, które według Ciebie spełniają ww. funkcje:

Funkcja reklamy	Przykład reklamy TV, internetowej	Przykład reklamy prasowej, plakatowej, billboardowej
Informacyjna		
Przypominająca		
Nakłaniająca		



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

4.5. Tworzenie reklamy – model AIDA

Gdybyś miał/miała **stworzyć reklamę**, jakie cechy byłyby dla Ciebie najważniejsze? Jest to o tyle istotne pytanie, że już za jakiś czas będziecie wykonywać reklamę. Jak powinna wyglądać dobra reklama? Pamiętaj o negatywnym odbiorze reklamy przez dużą część społeczeństwa. Pamiętaj również o natłoku reklam wokół nas. Określ więc, cechy reklamy, aby można o niej powiedzieć - ta reklama jest dobra.

AIDA

Wielu znawców reklamy uważa, że reklama powinna posiadać 4 podstawowe cechy. Od pierwszych liter angielskich odpowiedników tych terminów, powstał skrót AIDA. AIDA odnosi się nie tylko do określenia cech dobrej reklamy, ale jest stosowany również w innych analizach marketingowych.

A (attention) - to znaczy, że reklama powinna przyciągnąć i zwrócić naszą uwagę.

I (interest) – reklama musi być interesująca, gdyż w przeciwnym razie, nawet, jeśli przyciągnie naszą uwagę, to się nią nie zainteresujemy.

D (desire) – to kluczowa cecha. Oglądając, czytając, słuchając reklamy, powinniśmy chcieć, powinniśmy czuć potrzebę poiadania, lub skorzystania z określonej usługi, powinniśmy pożądać tego, czego reklama dotyczy.

A (action) – to właściwie nie cecha, a efekt reklamy. Jeśli reklama ma być dobra, musi być skuteczna, a skuteczna będzie tylko wtedy, kiedy klienci zdecydują się na zakup.

Zadanie nr 26

Podaj przykład 2 reklam, które według Ciebie spełniają 3 pierwsze cechy dobrej reklamy. O tym, czy spełniły czwartą cechę, moglibyśmy dowiedzieć się dopiero od sprzedawców. Chyba, że przeprowadzilibyśmy badania dotyczące skutków reklamy, co raczej przekracza nasze dzisiejsze możliwości. Skupmy się więc na 3 cechach. Co, według Ciebie w tych reklamach przyciąga uwagę odbiorcy, co wywołuje zainteresowanie, a co powoduje, że chcielibyśmy ten produkt posiadać czy z tych właśnie usług korzystać?

Reklama A.....			
Element przyciągający uwagę	Element wzbudzający zainteresowanie	Element wywołujący pożądanie	

Reklama B.....			
Element przyciągający uwagę	Element wzbudzający zainteresowanie	Element wywołujący pożądanie	

Podajcie na forum swoje przykłady, wymieńcie się poglądami i wybierzcie „najlepszą” według Was reklamę. W tym miejscu skupimy się jedynie na reklamie telewizyjnej, jako na tej, która dociera do najszerzego grona klientów i jest przez nas najbardziej znana.



Każdy z Was musi podać przynajmniej jedną propozycję.

Rozwiąż test podsumowujący moduł 4. Zaznacz poprawną odpowiedź.

TEST 1.4.

1	Dystrybucja jest elementem marketingu mix.	
2	Cena jest elementem promocji.	
3	Dystrybucja to proces komunikowania się z klientem.	
4	Reklama posiada same pozytywne aspekty przekazu i nie powinna być ograniczana w swojej formie.	
5	Reklamy o funkcji informacyjnej występują tylko w telewizji.	
6	Najważniejsza cecha reklamy to wzbudzić zainteresowanie.	
7	Promocja jest najważniejszym elementem marketing mix	

5. Oddziaływanie reklamy

Reklama jest wszędzie - w mediach, na ulicach.



Kiedy oglądamy, słuchamy, czytamy reklamy często uważamy, że to nie my, że to ktoś inny podda się działaniu reklamy i być może kupi reklamowany produkt. Jeśli natomiast faktycznie w sklepie kupujemy to coś, co było przedmiotem reklamy – nie przyznajemy się do faktu, że do zakupu skłoniła nas reklama. Tłumaczymy to tym, że chcemy spróbować, zobaczyć czy jest lepszy od innych. Jest to zjawisko tzw. **iluzji odporności** na działanie reklamy. Po prostu uważamy się za lepszych od innych – na nich to działa – na mnie nie. Prawie wszyscy jesteśmy nastawieni do reklamy sceptycznie, ale czy na pewno nie poddajemy się jej działaniu?

Twórcy reklam wciąż szukają nowych rozwiązań na zaintrygowanie i pozyskanie klientów.

Zadają sobie wiele trudu, by stworzyć taki przekaz informacyjny, który w naszym umyśle pozostanie i będzie powodował, że nasze zmysły będą odczuwać ten bodziec, jako chęć posiadania, spróbowania, kupienia.

5.1. Reklamy wprowadzające w błąd

5.2. Korzystanie z reklam

5.3. Reklama i dziecko

5.4. Slogan reklamowy.

5.5. Product placement

5.6. Pop-up

5.7. Downsizing



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

5.1. Reklamy wprowadzające w błąd

Biorąc pod uwagę przepisy unijne reklama wprowadzająca w błąd to każda reklama, która w jakikolwiek sposób wprowadza lub może wprowadzić w błąd osobę podejmującą decyzję zakupu danego produktu czy usługi. Taka reklama, która może wpłynąć na nasze postępowanie i z tych powodów, szkodzi lub może szkodzić zarówno konsumentowi jak i konkurentowi.

Reklama przesadna, w której używa się zwrotów: Nr 1, lepszy od innych, najpiękniejszy, najzdrowszy, najtańszy. W Polsce jest uznawana za dozwoloną, jednak w pewnych granicach. Jeśli takich zwrotów używa kilku producentów tego samego produktu (np. w przypadku proszku do prania: jeden proszek jest proszkiem nr 1 na rynku, drugi jest lepszy od innych, kolejny pierze lepiej od pozostałych) to wszystkie te informacje nie mogą być prawdą gdyż przeczą sobie nawzajem.

Reklama oczywista – polega na przekazywaniu prawdziwych informacji, jednak w taki sposób, iż mamy wrażenie, że dana cecha jest wyjątkową cechą tylko danego produktu. Olej roślinny danego producenta „bez cholesterolu”, mimo faktu, że żaden olej cholesterolu nie zawiera.

Reklama fałszywa - każdy egzemplarz reklamowanego produktu powinien istotnie posiadać cechy, na które reklama wskazuje jednak w rzeczywistości jest inaczej

Reklama niepełna – pominięcie w reklamie informacji o istotnym znaczeniu, a przez to wprowadzenie w błąd. Reklama oczywiście, informuje jedynie o zaletach, przez co słuchający lub oglądający reklamę nie zdaje sobie sprawy z cech niekorzystnych, ubocznych, które w reklamie nie występują. Oczywiście trudno wyobrazić sobie reklamę wskazującą na niekorzystne cechy, ale niejednokrotnie słyszymy o skutkach ubocznych, o których można dowiedzieć się np. od lekarza lub farmaceuty.

Zadanie nr 27

Oglądając telewizję, czy też wykorzystując inne media odszukaj i przedstaw przykłady reklam: przesadnych, oczywistych, fałszywych, niepełnych.

Zadanie nr 28

Studium przypadku

„Za darmo” powinno znaczyć „za darmo”

We wrześniu 2007 r. pan Folcini z Włoch założył nowy adres poczty elektronicznej. Na stronie internetowej zauważył małe okienko z napisem „5 darmowych SMS dziennie”. Kliknął na to okienko i przeszedł do następnej strony, na której pojawił się ten sam napis – „5 DARMOWYCH SMS DZIENNIE”. Zastosował się do wskazówek, po czym pojawił się kolejny napis informujący go o zakończeniu rejestracji oraz o tygodniowej opłacie za usługę, wynoszącej trzy euro. Wrócił na poprzednią stronę i okazało się, że była na niej zamieszczona – drobnym



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego
drukem, informacja o odpłatności usługi. Więcej informacji na ten temat na stronie internetowej:Informacji udziela:...

Czy spotkałeś się z podobną sytuacją w naszej gospodarczej rzeczywistości? Jeśli tak podziel się z nią na forum. Dla najbardziej aktywnych czekają nagrody!!!
(nie ma tu żadnego dodatkowego tekstu pisanego drobną czcionką)

5.2. Korzystanie z reklam

Aby wzbudzić nasze większe zainteresowanie produktem czy usługą stosuje się też różne metody perswazji. Te metody często postrzegane są przez nas, jako uciążliwe. Przykładami takich działań mogą być np. reklama przez telefon, faks, wkładanie do skrzynek pocztowych ulotek reklamowych, jak również akcje promocyjne na ulicach czy sprzedaż bezpośrednia.



Jakiego typu reklamy działają na nas najbardziej?

- **Reklamy „przynęty”** - np. zakup na raty o oprocentowaniu 0% na „dowód osobisty”

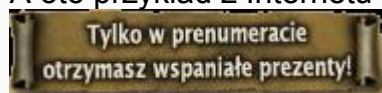
- **Piramidy finansowe** - miały miejsce w Polsce jeszcze kilka lat temu, obecnie raczej niespotykane.

- **Wygrywanie nagród** - np. loteria Rider Direct.

- **Ograniczone oferty** – np. **Uwaga: oferta ograniczona czasowo!**

- **Falszywe „darmowe” oferty** - np. dwie pasty do zębów w tym jedna gratis za cenę identyczną, a czasami nawet wyższą niż zakup 2 takich past oddzielnie.

A oto przykład z Internetu (<http://www.ksiegasmokow.pl/prenumerata.php>):



- W pierwszej przesyłce - otrzymasz prezent - **czapkę**.
- W piątej przesyłce otrzymasz kolejny prezent - **nóż do papieru**.
- W dziesiątej przesyłce otrzymasz prezent - **kultowy film DVD „Eragon”**.
- Za szybką odpowiedź otrzymasz prezent - **smycz na klucze**.

Zadanie nr 29

Poniżej zamieszczono krótką ankietę, bardzo prosimy, abyście ją wypełnili. Ale oprócz wypełniania zróbcie jak najwięcej kopii i poproście jak największą liczbę osób o jej wypełnienie (wystarczy oczywiście odpowiedzieć na postawione w niej pytania, niekonieczne jest fizyczne wypełnienie). Otrzymamy zestaw danych, który pozwoli nam wyciągnąć reprezentatywne wnioski.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Ankieta – jako załącznik w formacie PDF do wydrukowania

Pytanie	Często	Czasami	Nigdy
1. Czy dokonałeś kiedykolwiek zakupu pod wpływem reklamy?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Czy zamierzałeś kupić produkt pod wpływem reklamy, ale z jakiegoś powodu nie kupiłeś?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Czy zawiodłeś się kiedykolwiek na kupionym pod wpływem reklamy produkcie?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. <u>Czy dokonując zakupów reklama jest dla Ciebie:</u>			
<input type="checkbox"/> Bardzo ważna (kieruję się nią) i decydująca o zakupie			
<input type="checkbox"/> Ważna przy dokonywaniu zakupów			
<input type="checkbox"/> Ważna, ale niedecydująca			
<input type="checkbox"/> Nie stanowi mojego kryterium przy dokonywaniu zakupów			
5. <u>Które artykuły najczęściej kupujesz pod wpływem reklamy:</u>			
<input type="checkbox"/> Środki piorące			
<input type="checkbox"/> Słodyczne			
<input type="checkbox"/> Kosmetyki			
<input type="checkbox"/> Ubrania			
<input type="checkbox"/> Inne – wpisz, jakie			
.....			

5.3. Reklama i dziecko

5.3.1. Dziecko w reklamie

Chyba większość z nas lubi reklamy, w których występuje słodkie, niewinne uśmiechnięte dziecko.

Obraz dziecka wykorzystuje się w reklamie, abyśmy bardziej życzliwie na nią spojrzeli. Podobny efekt otrzymuje się wykorzystując szczenięta i inne małe zwierzęta. W przypadku dziecka – niezdarne ruchy, nieporadność, szczerzy uśmiech lub smutne oczy – wykorzystuje się po to, aby wzbudzić silne pozytywne emocje, które poprzez dziecko przenoszą się na produkt, markę, firmę.

5.3.2. Wpływ reklamy na dziecko

Kiedy patrzymy na reklamy, widzimy, że dla występujących w nich ludzi, świat danego produktu jest najważniejszy – ten proszek, szampon, guma do żucia, samochód, czekoladki to sens życia dla tych osób. Dorosła osoba potrafi oddzielić świat rzeczywisty od świata reklamy – dziecko jeszcze nie. Dzieci wierzą w reklamę, wierzą, że w reklamie pokazywana jest prawda. Po obejrzeniu reklam dziecko w konsumpcyjnym stylu życia widzi sens życia.

Być może widzieliśmy będąc w hipermarkecie jak dziecko decydowało o zakupach swoich rodziców. Dziecko identyfikuje się z reklamą, z osobami w niej występującymi, które są szczęśliwe, a to szczęście daje im pokazywany właśnie produkt.



To, że dzieci wierzą w treści przekazywane w reklamach oraz to, że po prostu lubią oglądać skłania producentów i sprzedawców do tego, aby dzieci stały się głównym adresatem reklam. Stają się one krótkie proste, zrozumiałe, czasami wręcz infantylne, kolorowe, pogodne, wesołe.

Jeśli pomysł opiera się na przedstawieniu w reklamie dziecka to jego zachcianka, prośba czy życzenie jest spełniane – pokazane jest wzorcowo szczęśliwe dziecko, niejednokrotnie budzące zazdrość w tych, co je oglądają. Powoduje to, że przy najbliższej okazji forsują u rodziców chęć posiadania tego, co spowodowało szczęście i uśmiech.

Zadanie nr 30

Podaj kilka przykładów reklam skierowanych do dzieci, wypisz te cechy, które według Ciebie oddziałują najsilniej, powodują, że reklama powoduje u dziecka chęć posiadania danego produktu.

Uwaga na reklamę!

Musimy pamiętać, że reklama pokazuje świat bardzo uproszczony, często schematyczny, sprowadzony do stereotypów, często kształtuje fałszywe wyobrażenia na temat rzeczywistości.

5.4. Slogan reklamowy.

Slogan reklamowy to krótkie hasło, które mówi o tym, co ważne z punktu widzenia danego produktu, usługi czy przedsiębiorstwa. Slogan reklamowy jest motywem przewodnim danej kampanii. Slogan tak samo jak dźwięk muzyki czy obraz przyciąga naszą uwagę, zaciekawia, wpada w ucho.

Podstawową cechą sloganu reklamowego jest to, że musi on być krótki, dopasowany i skierowany do konkretnej docelowej grupy klientów – dzieci, kobiet, mężczyzn. Slogan reklamowy musi odwoływać się do naszych pragnień i emocji, wówczas będzie miał siłę oddziaływania. Musi wzbudzać pozytywne skojarzenia z reklamowanym produktem.

Często przedstawiany jest w formie rymowanki, którą łatwo można zapamiętać lub dowcipnego hasła, które bawi i śmieszy, a przy okazji kojarzy się z produktem czy usługą, którą przedsiębiorstwo pragnie zaoferować.

Kilka popularnych sloganów reklamowych w roku 2009 to:

- Pij mleko- będziesz wielki;
- Kamis- życie ze smakiem;
- Media Markt – nie dla idiotów,
- L'OREAL - Jesteś tego warta
- Radio Zet – „Tylko wielkie przeboje”
- „Jeśli kochasz swoje dziecko kup mu, Nimm2”





Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Zadanie nr 31

Przeprowadźcie na forum ranking najbardziej popularnego, a zarazem najbardziej lubianego sloganu – hasła reklamowego. Każdy z Was musi podać przynajmniej 2 propozycje sloganu.

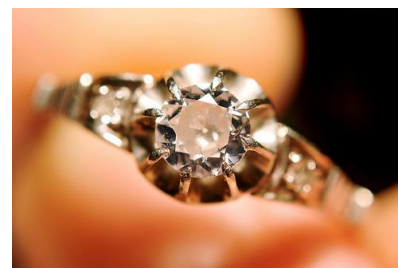
5.5. Product placement

To rodzaj reklamy ukrytej. Polega na świadomym umieszczeniu promowanych produktów w filmach, programach telewizyjnych, teledyskach, grach komputerowych.

Forma ta zyskała na znaczeniu, gdyż taka prezentacja produktu czy firmy jest bardziej subtelna niż reklama. Jest powiązana z fabułą czy scenariuszem. Jako widzowie produkt placement nie obieramy w taki sam sposób jak klasyczną reklamę, która coraz częściej budzi zniecierpliwienie, a nawet sprzeciw.

Wolimy taką formę niż „denerwujące, głośnie, prymitywne, głupie, nachalne, nietrafione, bez sensu, których jest zdecydowanie za dużo” tradycyjne bloki reklamowe. Product placement spotkamy głównie w polskich filmach i serialach.

W 2010 r. w różnych filmach i programach obecna była firma Apart.



Zadanie nr 32.

Wskaż wśród dzisiejszych filmów i seriali kilka przykładów stosowania Product placement

Zadanie nr 33

02-05-2006 13:11 na stronie internetowej
http://www.rp.pl/artykul/55663,59000_Walka_z_uciazliwa_reklama_w_Internecie.html
Pojawił się następujący tekst:

„Okienka reklamowe, które ukazują się podczas przeglądania stron internetowych, mogą zostać zakazane. Rząd proponuje, aby uznać je za przejaw nieuczciwej konkurencji”.

„Użytkownika sieci nie wolno zmuszać do wejścia na stronę reklamodawcy”.

„Banery nie mogą utrudniać ludziom życia”.

Jakie jest Twoje zdanie na ten temat?

5.6. Pop-up

Okienka reklamowe wyskakujące przed wyświetlaną stroną to z angielskiego pop-up window.

To reklama, która pojawia się najczęściej w osobnych okienkach wyskakujących po wejściu na stronę internetową. Ponieważ jest dużo skuteczniejsza od klasycznych banerów umieszczanych w ramach wyświetlanej strony, serwisy internetowe



popierają zania wyższe opłaty. Prawidłowo zaprojektowane okno pop-up powinno dać się zamknąć jednym kliknięciem. Niekiedy jest to jednak utrudnione lub nawet niemożliwe. Na przykład, okienko przemieszcza się i trudno za nim nadażyć kursorem lub przycisk je zamykający jest ukryty.

Opracowano na podstawie:
<http://www.rp.pl/artukul/55663.59000> Walka z uciążliwa reklama w Internecie.html

- **Argumenty za „okienkami reklamowymi”**

Serwisy muszą z czegoś żyć

Dostęp do informacji zamieszczanych na stronach internetowych jest zazwyczaj bezpłatny. Serwisy muszą jednak z czegoś się utrzymywać. Najczęściej ich głównym dochodem jest właśnie reklama. „Nie rozumiem, dlaczego jedna z jej form miałyby zostać zakazana” - mówi Konrad Pankiewicz, przedstawiciel Międzynarodowego Stowarzyszenia Reklamy IAA. Nie przekonują go argumenty, że pop-up jest uciążliwy dla użytkowników Internetu. To swego rodzaju cena za bezpłatny dostęp do informacji. „Trudno mi zgodzić się z opinią, że okienko reklamowe, które można zamknąć jednym kliknięciem, jest nadmiernie uciążliwe” - dodaje.

Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów również nie widzi potrzeby zakazywania reklam w osobnych okienkach. - Byłby to zakaz stosowania pewnej technologii, bo tym faktycznie są okienka pop-up. Prędzej czy później zastąpi je nowa technologia - zauważa Justyna Kurek z Departamentu Polityki Konsumenckiej UOKiK. Krytycznie o propozycjach MTiB wypowiedziała się również Polska Izba Telekomunikacji i Informatyki. Jej eksperci zwracają uwagę, że istnieje oprogramowanie, które pozwala wyłączać wyskakujące okna, dlatego użytkownik sam decyduje, czy chce je oglądać, czy też nie.

- **Argumenty przeciw „okienkom reklamowym”**

Trudna pogoń za krzyżykiem

Niektóre z reklam typu pop-up są uciążliwe dla odbiorców. Przykład: po wejściu na stronę internetową wyskakuje okienko z reklamą, które bardzo trudno zamknąć. Zmienia pozycję wraz z ruchem myszki. W ten sposób bardziej prawdopodobne jest, że internauta zamiast w krzyżyk zamykający okno kliknie w samą reklamę, a ta odeśle go na wskazaną stronę.

„To efekt braku profesjonalizmu osób przygotowujących reklamę. Na szczęście z tego rodzaju patologiami nie mamy zbyt często do czynienia,- mówi Pankiewicz. Taka reklama już teraz może być uznana za czyn nieuczciwej konkurencji. Artykuł 16 ust. 1 pkt. 5 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji zakazuje bowiem ingerencji w sferę prywatności, w tym "nadużywania technicznych środków przekazu informacji". Jeśli odbiorcy utrudnia się wyłączenie okienka reklamowego lub wręcz zmusza do klikania w nie, to bez wątplenia jest to nadużywanie środków przekazu informacji. Konsumenty mogą zawiadamiać prezesa UOKiK, który po kontroli ma prawo zakazać takich nieuczciwych praktyk, jeśli naruszają one zbiorowe interesy konsumentów.

5.7. Downsizing

Zdarza się, że ludzie kupują produkt pewnej firmy dlatego, że jest tańszy niż kilka innych marek w zbliżonej cenie.



Kiedy jednak dokładnie przyjmujemy się tańszemu produktowi (np. może to być masło) okazuje się, że opakowanie nie zawiera tradycyjnie np. 200 g, a jedynie 175 g. Na pierwszy rzut oka, różnica niezauważalna, jednak w przeliczeniu na kilogram to dodatkowe 100 g. Tańszy produkt okazuje się w rzeczywistości droższy – cena kilograma jest wyższa.

Masło 200 g, czekolada 100 g, to dla nas standard. Kupując te artykuły z reguły nie zwracamy uwagi na wagę. Wykorzystują to producenci, zmieniając opakowanie, czasami jego kształt, zostawiając tę samą cenę, a w środku mniej danego produktu. Jest to tzw. downsizing. Czy jest to łamanie prawa? Raczej nie – przecież na opakowaniu jest napisane, jaka jest faktyczna waga produktu, a że nikt na to nie zwraca uwagi paczka chipsów jest pusta do połowy, a pojemnik z dezodorantem wypełniony jest w 60 % - zwracajmy na to uwagę, to nasz obowiązek, przecież to my płacimy za wybrany przez nas towar, my decydujemy, co będziemy kupować i konsumować..

Jako konsumenci nie musimy pozostawać bierni i bezbronni wobec manipulacji marketingowych, między innymi tych w ramach wielkości produktu i opakowania.

Zadanie nr 34

Znajdź kilka przykładów stosowania **downsizing'u w praktyce**

Rozwiąż test podsumowujący moduł 5. Zaznacz poprawną odpowiedź.

TEST 1.5.

1	Każda reklama wprowadza w błąd.	
2	W warunkach polskich przedsiębiorstwa nie stosują downsizing'u	
3	Product placement to zjawisko wyskakujących okienek reklamowych w Internecie	
4	Reklama niepełna jest reklama wprowadzającą w błąd.	
5	Dzieci w przeciwieństwie do dorosłych nie są podatne na reklamę.	
6	Slogan to inaczej mówiąc hasło reklamowe.	
7	Downsizing nie jest łamaniem prawa	

6. Asertywny konsument

W kontaktach z innymi ludźmi, jeżeli pragnie się osiągnąć zamierzone cele, nie można być ani nadmiernie uległym, ani agresywnym. Powodzenie zapewnia postawa pośrednia, zwana asertywną. Praca zawodowa, realizacja ambitnych przedsięwzięć wymagają przejawiania inicjatywy i kreatywności.



Postawa asertywna wymaga argumentów popierających nasz punkt widzenia. Natomiast w życiu zawodowym, niezbędna jest znajomość przepisów i prawa. Ich nieznanie działa na naszą niekorzyść.

6.1. Warunek asertywności – samoakceptacja

6.2. Nieudane zakupy

6.3. Zakupy w sklepie internetowym

6.4. Aukcje internetowe



6.1. Warunkiem asertywności - samoakceptacja

Jednym z warunków zachowań asertywnych jest samoakceptacja. Osoba, którą charakteryzuje postawa samoakceptacji:

- lubi i szanuje siebie - aprobuje swój wygląd, swoją płć i narodowość, dba o zdrowie;
- wierzy we własne możliwości - ceni swoją wiedzę i umiejętności;
- konsekwentnie realizuje wyznaczone zadania;
- jest świadoma swoich wad i pracuje nad nimi;
- chce się rozwijać i doskonalić.

Samoakceptacja pozwala czuć się bardziej pewnie. Osoby asertywne w sposób zdecydowany potrafią bronić swoich praw, nie naruszając jednak uprawnień innych ludzi. Asertywność jest postawą będącą kompromisem między nadmierną uległością, a agresją. Osoba asertywna nie ma poczucia wstydu gdy czegoś nie wie lub nie rozumie, bez zahamowań zadaje odpowiednie pytania. Chętnie pomaga innym, ale potrafi odmówić wyświadczenia przysługi, gdy nie może jej wykonać. Osoby asertywne mają sprecyzowane plany i potrafią je konsekwentnie realizować.

Zadanie nr 35

Cechy osób uległych, asertywnych i agresywnych

przyordnetuj podane cechy odpowiednim osobom, wstawiając w odpowiednie miejsce znak +.

Cecha	Osoby uległe	Osoby asertywne	Osoby agresywne
Mają zaniżoną samoocenę			
Chcą dominować nad innymi			
Wyrażają swoje uczucia w sposób otwarty			
Oceniają siebie obiektywnie			
Mają zawyżoną samoocenę			



Potrąfią odmówić i uzasadnić swoją odmowę	Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego		
Nie potrafią powiedzieć „nie”			
Są nieśmiałe i skryte			
Narzucają się otoczeniu, lekceważą innych			
Są otwarte, potrafią uszanować odrębność innych			
Odmawiają w sposób niegrzeczny			
Nie potrafią wyrazić swoich uczuć			

6.2. Nieudane zakupy

Co robić, kiedy nasze zakupy okazały się nieudane?

Czasami bywa że, kupimy towar, a potem okazuje się:

- spodnie są za szerokie
- koszula zbyt wąska i nie można dopiąć pod szyją
- buty uciskają itd.

Czy w takich sytuacjach wracamy do sklepu, żeby je oddać?

Część z nas próbuje, część nie, części udaje się oddać kupiony towar – części niestety, nie ?

Fakt, że część z nas nie poszłaby do sklepu, aby oddać kupiony towar wynika z naszego usposobienia, z charakteru - nie potrafimy w takich sytuacjach być asertywni, boimy się, wstydzimy się, wolimy chodzić w zbyt wąskim, za dużym, szerokim, lub nie używamy danego towaru wcale.

Jeśli jednak zdecydujemy się pójść do sklepu i oddać kupiony towar musimy pamiętać, że nie zawsze będzie to możliwe. Nie ma obowiązku przyjmowania sprzedanych towarów – oczywiście rozpatrujemy tu sytuację, kiedy towar pozbawiony jest wad. W niektórych sklepach, szczególnie w sieciach handlowych jest to możliwe, jednak nie jest to prawo czy obowiązek, a dobra wola sprzedającego. Często sklepy takie jak np. Leroy Merlin, czy Obi w swoich regulaminach posiadają określone zapisy, które regulują termin, zasady i warunki, pod jakimi przyjmują zwroty. Jeśli regulamin dopuszcza zwroty, nie musisz się tłumaczyć, dlaczego kupioną wcześniej rzecz chcesz oddać do sklepu.

Co wówczas, kiedy takich zapisów nie znajdziemy?

Zawsze warto porozmawiać ze sprzedawcą, zapytać przed kupnem, czy możliwy będzie zwrot, zamiana - to tylko dobra wola. Tłumaczenie się, że wprowadził transakcję do kasy fiskalnej nie jest wyjaśnieniem. Ale jeśli sprzedawca odmówi nam zwrotu – nic nie możemy zrobić, ma do tego prawo i naleganie, nic prawdopodobnie nie pomoże.

Uwaga – na wszelki wypadek zachowaj paragon, on najczęściej jest warunkiem koniecznym, aby dokonać zwrotu.





Zadanie nr 36

Opisz przykład problemów z nieudanymi zakupami, z którymi miałeś do czynienia Ty lub Twój bliscy – jaki był finał „nieudanych” zakupów?

6.3. Zakupy w sklepie internetowym

Klienci sklepów internetowych zwanych też, e-sklepami pod względem zwrotu towarów są traktowani tak sami jak kupujący przez telefon, w firmie wysyłkowej czy na podstawie katalogu. W porównaniu z klientami zwykłego sklepu są w pozycji uprzywilejowanej. Od momentu otrzymania towaru, mają 10 dni do namysłu. Zwrot towaru przed upływem 10 dni bez podania przyczyny musi zostać zaakceptowany przez sprzedającego. Zwracający towar musi natomiast pokryć koszty przesyłki lub transportu.

UWAGA!

Jeśli kupujący nie został poinformowany (np. na stronie internetowej sklepu nie było takiej informacji) o przysługującym mu prawie zwrotu, to na oddanie towaru ma aż 3 miesiące.

Oczywiście zawsze istnieją wyjątki, są to usługi związane np. z turystyką, zakwaterowaniem, transportem, rozrywką, gastronomią .

6.4. Aukcje internetowe

Jak już powiedzieliśmy nie zawsze uda się nam oddać niechciany towar w sklepie. Co wówczas? Jednym ze sposobów pozbycia się niechcianego towaru jest odsprzedaż na aukcji internetowej.



Zadanie nr 37

Co musimy zrobić, aby wystawić coś na sprzedaż?
Ustal poszczególne kroki.

Pamiętaj!

Kiedy w sklepie jest przecena – również masz prawo do reklamacji. Kiedy kupujesz daną rzecz po obniżonej cenie, z rabatem jest to transakcja

zgodna z umową kupna-sprzedaży, masz więc prawo oczekiwać, że dany towar jest wolny od wad. Jeśli natomiast nie jest to towar pierwszej jakości i cena została obniżona ze względu na wady (i poinformowano nas o tym) – nie możesz domagać się zwrotu pieniędzy, naprawy itd. Z zagadnieniem reklamacji zapoznaliśmy się już w module 2.

Nie wyrzucaj paragonów ! Bez niego zwrot czy reklamacja są właściwe niemożliwe.

Rozwiąż test podsumowujący moduł 6.. Zaznacz poprawną odpowiedź.

TEST 1.6.

1	Będąc konsumentem nie warto być asertywnym.	
2	Warunkiem asertywności jest wiara we własne możliwości	



3	Towar w sklepie można oddać zawsze, kiedy tylko będzie nierozpakowany.	Projekt współfinansuje społeczna Unia Europejska za pośrednictwem Europejskiego Funduszu Społecznego
4	Koniecznym warunkiem do zwrotu towaru jest zachowany paragon zakupu.	
5	Robiąc zakupy w sklepie internetowym mamy 10 dni na zwrot towaru.	
6	Kiedy w sklepie jest przecena nie mamy prawa do reklamacji.	
7	Aby sprzedawać na aukcjach internetowych należy mieć zarejestrowaną działalność gospodarczą.	

7. Konsument a usługi bankowe i finansowe

Z pewnością każdy z nas słyszał o usługach, jakie oferują nam banki i inne instytucje finansowe. Dokładnie o ich istocie i zasadach korzystania powiemy sobie w trzecim roku naszego programu. W tej chwili zajmiemy się „pułapkami”, które czyhają na konsumenta i wynikają często nie ze złej woli banków, a głównie z naszej nieświadomości i nieprzemyślanych decyzji.

7.1. Karty płatnicze

7.2. Ukryte koszty kredytu

7.3. Upadłość konsumentencka

7.4. Konto za granicą

7.5. Ustawa antylichwiarska

7.1. Karta płatnicza

Karty płatnicze stają się codziennym narzędziem użytkowym. W czasie, kiedy się nią posługujemy z naszego konta znikają nasze środki finansowe. Warto więc, znać swoje prawa i obowiązki wynikające z posiadania tego kawałka plastiku. Dokładnej analizie kartę płatniczą, jej różne funkcje i rodzaje poddamy w trzecim roku realizacji tego programu. Dziś spojrzmy na kartę z punktu widzenia jej użytkownika, a więc konsumenta.

Przed podpisaniem umowy o kartę płatniczą dokładnie zapoznaj się z jej treścią jak i z regulaminem karty. **Jest to nie tylko nasze prawo, ale także obowiązek!**

Operacja płacenia za produkty lub usługi kartą płatniczą stała się tak powszechna i oczywista, że nawet nie zastanawiamy się, w jaki sposób odbywa się ten proces płacenia. Wydaje się, że znajomość tego procesu powinna być również traktowana, jako nasz obowiązek.

Zadanie nr 38

Na stronie <http://www.kartybeztajemnic.pl> został opisany proces płacenia kartą płatniczą – zapoznaj się z tym opisem. Wszelkie wątpliwości i pytania zamieść na forum lub zgłoś ekspertowi z UG.



7.1.1. Prawa i obowiązki posiadacza karty płatniczej

Podstawowe **obowiązki** posiadacza karty płatniczej:



- Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego
- przechowywanie karty płatniczej i ochrona kodu identyfikacyjnego tzw. PIN,
 - podpisanie we wskazanym miejscu na rewersie karty, gdyż karta niepodpisana jest nieważna,
 - nieprzechowywanie karty płatniczej razem z kodem identyfikacyjnym,
 - niezwłoczne zgłoszenie wydawcy utraty lub zniszczenia karty płatniczej,
 - nieudostępnianie karty płatniczej i kodu identyfikacyjnego osobom nieuprawnionym,
 - okazanie dokumentu stwierdzającego tożsamość przy dokonywaniu zapłaty z użyciem karty płatniczej w punkcie handlowo-usługowego, w którym dokonujemy transakcji kartą płatniczą),
 - informowanie banku o każdej zmianie naszego adresu oraz naszych danych osobowych,

O czym musimy pamiętać?

- Jeśli ujawnimy komuś swój numer PIN to na nas spada odpowiedzialność za transakcje obciążające nasz rachunek
- Jeśli utracimy kartę płatniczą musimy niezwłocznie zgłosić jej utratę do banku, który nam ją wydał. Od momentu utraty karty do momentu zgłoszenia to my odpowiadamy za transakcje zawarte utraconą kartą do kwoty stanowiącej równowartość w złotych 150 euro. Po zgłoszeniu utraty karty odpowiedzialność za takie operacje spada na bank.
- Bank z reguły daje nam możliwość ustalenia sobie indywidualnego, łatwiejszego do zapamiętania numeru PIN. Podobnie jak w przypadku hasła internetowego, (o którym będzie mowa w kolejnym module), nie powinien on być łatwy i prosty do rozszyfrowania.

Polskie banki rozpoczynają (prawdopodobnie wiosną 2011 r.) wprowadzanie bankomatów wyposażonych w czytnik biometryczny. Zamiast wpisywania kodu PIN wystarczy przyłożyć palec, a czytnik rozpozna układ naczyń krwionośnych w palcu. Jest on unikalny dla każdego człowieka, a takie rozwiązanie zabezpieczy przed nieautoryzowanym użyciem odciętego palca lub przytknięciem dobrze wykonanego odlewu. Pierwszym bankiem wprowadzającym takie bankomaty będzie prawdopodobnie Bank Polskiej Spółdzielczości, a w dalszej kolejności PKO BP.

7.1.2. Oszustwa z wykorzystaniem kart płatniczych

Zadanie nr 39

Zapoznaj się z artykułem na stronie <http://kartyonline.pl/artty.php?id=157>

Pierwsza część artykułu poświęcona jest rozwojowi kart płatniczych w Polsce, głównie w ujęciu ilościowym, jeśli interesuje Cię ta tematyka – zachęcamy. Jednak szczególną uwagę w tym artykule zwróć na kolejną część, poświęconą rozwojowi przestępczości kartowej. Przedstawione zostały najczęściej powtarzające się formy przestępstw kartowych. Po przeczytaniu odpowiedz na niżej postawione pytanie:

Które z wymienionych przestępstw kartowych nie może występować w Polsce i dlaczego? Swoje propozycje przedstawcie na naszym forum.



7.2. Ukryte koszty kredytu

Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Kiedy decydujemy się na kredyt – co jako konsumenci - powinniśmy wiedzieć o naszych prawach?

- Konsument może, bez podania jakiegokolwiek przyczyny, odstąpić od umowy o kredyt konsumencki w terminie 3 dni od dnia jej zawarcia.
- Konsument może dokonać spłaty kredytu przed terminem określonym w umowie, bez dodatkowych opłat (opłaty takie mogą wystąpić w przypadku kredytów o stałej stopie procentowej powyżej 5000 zł oraz kredytów walutowych).
- Konsument ma możliwość spłaty tylko kapitału bez oprocentowania i innych opłat, jeśli kredytodawca nie wywiązał się z nałożonych przez ustawę obowiązków poinformowania konsumenta o warunkach umowy.
- Istnieje obowiązek podawania **rzeczywistej rocznej stopy procentowej**. Obejmuje ona nie tylko wielkość odsetek wyliczoną w skali rocznej, ale także wszelkie opłaty, prowizje etc., które podnoszą faktyczne koszty kredytu.

Obecnie konsument może dość łatwo ustalić wysokość nominalnej i rzeczywistej stopy procentowej, wysokość odsetek, wysokość rat, może porównać oferty różnych banków i ustalić ile naprawdę kosztował go będzie kredyt. Pomogą mu w tym m. in. różnorodne finansowe serwisy internetowe, jak np. www.bankier.pl; www.expander.pl. na których skorzystać możemy z darmowych kalkulatorów.

Zadanie nr 40

Zobaczmy ogłoszenie takiej treści:

„Bez poręczycieli, od ręki, szybki kredyt – potrzebujesz 1000 zł?
Raty miesięczne - tylko 100 zł przez rok !”

Odpowiedz na poniższe pytania:

- Ile wynosi rzeczywista stopa procentowa tego kredytu ?
- Dla kogo oferta ta jest atrakcyjna?
- Czy oprocentowanie tego kredytu jest zgodnie z ustawą antylichwiarską?

Nie dysponujemy innymi danymi, możemy założyć jedynie, że wszelkie dodatkowe opłaty – ubezpieczenie kredytu, prowizja itd. ujęte są w racie kredytu.

Odpowiedzi mile widziane na forum.

„Ukryte koszty kredytu”

Artykuł z 03 08 2009 r. ze strony (zastosowano skróty): <http://www.twoja-firma.pl/wiadomosc/16797778,ukryte-koszty-kredytu-moga-byc-ogromne.html>

Przy wyborze kredytu gotówkowego warto zwracać szczególną uwagę na wysokość dodatkowych kosztów, a nie tylko oprocentowania. Te pierwsze niekiedy są tak duże, że nisko oprocentowany kredyt okazuje się droższy od tego z wysokim



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Firma Expander porównała oferty kredytów gotówkowych na 3 tys. zł, spłacanych przez 12 miesięcy w równych ratach. **Przeciętny koszt kredytu w takiej sytuacji wynosi 387 zł, jeśli klient nie zdecyduje się na ubezpieczenie. W przeciwnym wypadku jest to 494 zł.** Jeszcze większe rozbieżności zdarzają się w ofertach konkretnych banków. Na przykład Lukas Bank wypada najlepiej w zastawieniu kredytów bez ubezpieczenia. Koszt takiego kredytu wynosi jedynie 197 zł. Jeśli jednak klient nie zrezygnuje z ubezpieczenia, to zapłaci ponad dwukrotnie więcej, bo 545 zł. - Oznacza to, że bank najtańszy staje się jednym z droższych. Podobnie jest w Banku Ochrony Środowiska, gdzie decydując się na ubezpieczenie, klient zapłaci 592 zł, a nie 322 zł. - Warto więc zastanowić się, czy oferowane przez bank ubezpieczenie jest nam rzeczywiście potrzebne. Jeśli dojdziemy do wniosku, że nie, to warto zapytać o możliwość rezygnacji z niego. Pracownik banku sam nam tego raczej nie zaproponuje, gdyż ubezpieczenie to dodatkowa korzyść dla jego instytucji. W Invest Banku kredyt bez ubezpieczenia jest ponad trzy razy droższy niż taki sam w Lukas Banku.

Suma odsetek i prowizji w przypadku kredytu bez ubezpieczenia w pierwszym z wymienionych banków to aż 656 zł. Tymczasem w Lukas Banku wynosi ona 197 zł. Podobnie wygląda sytuacja w przypadku ofert z ubezpieczeniem. Tu najdroższy jest również Invest Bank, w którym trzeba spłacić w sumie aż 800 zł. W najtańszym banku, czyli Volkswagen Bank Direct, jest to 304 zł. - **Tak duże rozbieżności wynikają z dużych różnic w poziomie oprocentowania, ale i innych kosztów. W efekcie kredyt z oprocentowaniem na 18 proc. może być tańszy od innego ze stawką 7,9 proc.**



Oprocentowanie kredytów gotówkowych wynosi przeciętnie ok. 15 pkt. Funkcjonują zarówno oferty z oprocentowaniem wynoszącym jedynie 7,9 proc. (Bank Millennium), jak i 19,99 proc. (mBank). Odsetki stanowią zwykle tylko nieco ponad połowę całkowitego kosztu kredytu. Zdarza się nawet, że to dodatkowe koszty przewyższają wysokość odsetek, zwłaszcza, jeśli jest to kredyt z ubezpieczeniem. Jako przykład można podać ofertę Cetelem Banku, Banku Millennium i Santander Consumer Banku, w których odsetki to tylko 30-40 proc. całego kosztu.

W rezultacie, mimo, że w Banku Millennium oprocentowanie kredytu to jedynie 7,9 proc., całkowity koszt kredytu jest wyższy niż w np. Alior Banku, gdzie oprocentowanie wynosi 18 proc. Jest to możliwe, ponieważ ten pierwszy nalicza prowizję w wysokości 5 proc., a Alior w ogóle jej nie pobiera, a ponadto nalicza niższą składkę ubezpieczeniową.

Przy zaciąganiu takiej pożyczki trzeba zastanowić się przede wszystkim, nad wyborem banku, w którym chcemy się zadłużyć. Sprawdźmy w pierwszej kolejności ofertę tego, w którym już mamy konto. Można też odwiedzić taki, w którym już wcześniej spłacaliśmy kredyt. Bardzo często oferują one swoim stałym klientom lepsze warunki następnej pożyczki. Zanim dokonamy wyboru, warto zadzwonić na infolinię danego banku i sprawdzić, czy ubezpieczenie, które zwykle musimy dokupić do pożyczki, jest obowiązkowe. Jeśli okaże się, że nie, to zrezygnowanie z niego pozwoli nam sporo zaoszczędzić.



Zadanie nr 41 współfinansowane ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Pytania do artykułu:

1. Wymień elementy, które składają się na całościowy koszt kredytu
2. Które elementy, oprócz wymienionych w pytaniu 1 warto wziąć pod uwagę decydując się na kredyt w tym, a nie innym banku?
3. Sprawdź, w banku z Twojej okolicy, ile wynosi koszt kredytu gotówkowego na 3 tys. zł, spłacanego przez 12 miesięcy w równych ratach razem z ubezpieczeniem i czy jest możliwa rezygnacja z ubezpieczenia. Jeśli tak, jaki byłby koszt takiego kredytu bez ubezpieczenia? Na naszym forum zrobimy zestawienie banków i wybierzemy najbardziej przyjazny bank udzielający takich kredytów.

7.2.1. Spread - ukryty koszt kredytu walutowego

Kiedy ktoś z nas zdecyduje się na kredyt w obcej walucie w przyszłości będzie musiał spłacać go w tej walucie. W rzeczywistości dopiero od niedawna możemy w swoim banku spłacić ratę przynosząc fizyczną gotówkę - dolary, euro, franki. Jeśli nie chcemy tracić czasu i kupować walut w kantorze, a potem udawać się do banku musimy zdecydować się na rozliczenia, które przeprowadzi nam bank.

Zawsze, w kantorach czy bankach istniała różnica pomiędzy kursem kupna waluty, a kursem sprzedaży. Tak samo wygląda to w przypadku wzięcia, a następnie spłacania kredytu w obcej walucie. Ta różnica pomiędzy kursami to SPREAD. Potrafi on podnieść wysokość raty do kilkuset złotych miesięcznie.

Spread wynosi z reguły kilkanaście, a niekiedy nawet kilkadziesiąt groszy za wymianę euro czy franka szwajcarskiego.

Gdyby ktoś w sierpniu 2007 r. zaciągnął kredyt we frankach szwajcarskich o równowartości 100 tys. zł to w wyniku działania spreadu w Santander Banku miałby do spłaty nie 100 tys. zł kapitału, ale o 2,16 tys. zł więcej (spread wynosi 5 groszy), w MultiBanku o 4,37 tys. zł więcej, a w Metrobanku prawie 8,1 tys. zł. (dane podano za <http://www.twoja-firma.pl/wiadomosc/16044332,im-wyzszy-spread-tym-wiekszy-zysk-dla-banku.html>)

Dla zainteresowanych:

Na stronie Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (www.uokik.gov.pl/szukaj.php?szukaj=spread&x=40&y=13) zamieszczono raport dotyczący spreadów oraz prezentację Pawła Majkowskiego nt. kosztów spreadów. Zachęcamy do lektury i do podzielenia się swoimi spostrzeżeniami na naszym forum.

7.3. Upadłość konsumencka

W dniu 31.03.2009 roku wprowadzono do polskiego systemu prawa nowe odrębne postępowanie upadłościowe, tak zwaną „upadłość konsumencką”.

Osoba fizyczna – przysłowiowy Jan Kowalski można częściowo uwolnić się od długów, ale tylko wówczas, gdy powodem niewypłacalności stały się okoliczności wyjątkowe i niezawinione.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Na stronie <http://www.rp.pl/artukul/178149,429898> Upadły konsument może stracić dom.htm

Opisano sytuację czytelnika i jego żony, którzy sprzedali swoje małe mieszkanie (kawalerkę), wzięli kredyt i za te pieniądze kupili mieszkanie 3 pokojowe. Po 3 latach żona straciła pracę i małżeństwu zabrakło na spłatę kredytu. Małżeństwo, aby spłacać stary kredyt zaciągnęło nowy kredyt. Po pewnym czasie okazało się, że nie są w stanie spłacać dwóch kredytów. Kredyt na mieszkanie jest kredytem hipotecznym pod zastaw domu. Czy więc, jeśli małżeństwo ogłosiłoby upadłość konsumencką nie stracą mieszkania na rzecz banku?

Niestety, nie. Opisywane małżeństwo może liczyć tylko na to, że nie będzie musiało spłacać wszystkich długów, a te, od których sąd go nie uwolni, będzie spłacało na dogodniejszych warunkach i nie dłużej niż pięć lat. W tym czasie upadłemu nie wolno robić zakupów na raty ani z odroczoną płatnością. Musi składać sądowi corocznie sprawozdania.

Upadłość można ogłosić tylko raz na 10 lat.

7.4. Konto za granicą

Dziś możemy już lokować oszczędności w innych krajach czy zaciągać za granicą kredyty.

Tak więc to, co kiedyś wydawało się niewyobrażalne dla zwykłego obywatela – posiadanie konta w banku w Szwajcarii dziś jest jak najbardziej możliwe.

Jest tylko pytanie - czy to się w ogóle opłaca?



Zastanów się teraz, jakie czynniki wpłyną na opłacalność posiadania konta za granicą?

Odpowiedź: należy porównać takie czynniki jak:

- stopy procentowe w kraju i w innych państwach - sprawdź stopy procentowe w kilku wybranych państwach Europy i spoza Europy – wyniki podaj na swoim blogu.

- opłaty za prowadzenie rachunku

- opłaty za przelewy do banków zagranicznych

Już w tym momencie możemy dojść do wniosku, że bardziej opłaca się lokować pieniądze w Polsce. Dodatkowo powinniśmy pamiętać o innych czynnikach:

- w zagranicznych bankach nie ulokujemy złotych, a więc musimy je wymienić na euro, funty, franki .

- jeśli otrzymamy odsetki, to po zapłaceniu podatku najczęściej znowu musimy wymienić daną walutę za złote i tu na każdej złotówce stracimy kilkanaście groszy.

- doliczyć by trzeba jeszcze koszty wyjazdu za granicę, by złożyć taką lokatę .



- koszty przelewów pieniędzy z polskich banków (pieniądze trzeba na tym koncie ulokować, a przelew jest najwygodniejszą formą).

Zadanie nr 42

06.04. 2010 - kurs sprzedaży funta brytyjskiego w kantorach wynosił: 1 £ = 4,34 zł, kurs kupna przez kantory: : 1 £ = 4,29 zł.

Przelicz to zadanie według dzisiejszych kursów.

Mamy 1000 zł i chcemy je ulokować w banku brytyjskim. Musimy więc, nasz złoty zamienić na funty – ile otrzymamy funtów wg „dzisiejszego” kursu w kantorach?

($1000 : 4,34 = \text{£}230,41$)

Następnie założymy lokatę w brytyjskim banku oprocentowaną na 3 %.

Po roku, po dopisaniu odsetek otrzymamy z banku $\text{£}230,41 + 0,03 \times \text{£}230,41 = \text{£}237,32$



W tym przykładzie pominiemy w obliczeniach podatek dochodowy od zysków kapitałowych.

Teraz funty zamieńmy na polski złoty: ($\text{£}237,32 \times 4,29 \text{ zł} = 1018,10 \text{ zł}$). Według kursów i danych z kwietnia 2010 roku zarobiliśmy na tej lokacie 18 zł i 10 gr.

Ile wynosi oprocentowanie przeciętnej lokaty złotowej w polskich bankach?

(kwiecień 2010 około 6 %, a więc od lokaty 1000 zł to około 60 zł).

Wniosek – póki co, nie opłaca lokować pieniędzy na lokatach w bankach zagranicznych.

A gdyby złoty polski w tym czasie się umocnił? Na lokacie zagranicznej moglibyśmy nawet stracić.

7.5. Ustawa antylichwiarska

Z pewnością każdy z nas zetknął się z terminem lichwa. Obecnie terminu tego używa się raczej rzadko. Lichwa, oznacza pożyczanie pieniędzy na wysoki procent. Możemy jednak postawić pytanie – co to znaczy wysoki procent? Były okresy, kiedy 10 % w skali roku uważano za oprocentowanie bardzo wysokie, a w innych okresach kilkaset procent w skali roku było do przyjęcia.

W wielu krajach świata, aby chronić klienta przed nadmiernym obciążaniem go odsetkami lub innymi opłatami wprowadzono górne granice oprocentowania pożyczek czy kredytów. Obecnie w Polsce obowiązuje ustawa wprowadzona w życie w 2006 – ustawa antylichwiarska – według której, oprocentowanie takie nie może być wyższe niż 4-krotność stopy lombardowej ustalonej przez Narodowy Bank Polski. Obecnie (kwiecień 2010 r.) stopa lombardowa wynosi 5,00 %, wynika z tego wniosek, że żaden kredyt czy pożyczka nie może być oprocentowana powyżej 20 % w skali roku.

Kiedy wprowadzono ustawę w 2006 r. oprocentowanie kart kredytowych w Multibanku spadło z 24,9 proc. do 22,9 proc., firma Lukas obniżyła górną granicę oprocentowania kredytu gotówkowego z 23,9 do 20 proc.

Wiele banków, a przede wszystkim firm pożyczkowych wprowadziło lub podwyższyło inne koszty. I tak np. jedna z firm pożyczkowych dla kredytu 1000 zł oprócz odpowiednich odsetek, pobiera opłatę przygotowawczą ok. 56 zł, ubezpieczenie kredytu (ok. 120 zł). W sumie około 300 zł, czyli około 30 %.



Ustawa antylichwiarska przewiduje również łączną kwotę wszystkich opłat i prowizji związanych z zawarciem umowy kredytowej. Kwota ta nie może przekraczać 5% pożyczanych pieniędzy (wyjątek to koszty ubezpieczenia kredytu).

7.5.1. Pożyczka w lombardzie

Są miasta w Polsce, gdzie bardzo popularne jest pożyczanie pieniędzy w lombardach.

Aby otrzymać pożyczki pod zastaw ludzie przynoszą do lombardów różne przedmioty – telewizory, pralki, antyki, rowery itp. Przed wprowadzeniem ustawy antylichwiarskiej oprocentowanie pożyczek w lombardach dochodziło do ponad 50 % dla pożyczek kilkumiesięcznych. Kiedy lombardy zostały zmuszone, aby respektować nową ustawę wprowadzono nowe opłaty np. za przechowanie zastawianego towaru, ubezpieczenie towaru, dostarczenie pożyczonej kwoty do domu pożyczającego.

Zadanie nr 43

Dlaczego lombardy i inne firmy specjalizujące się w pożyczaniu pieniędzy, pobierają opłaty dużo wyższe niż banki, i nie narzekają na brak klientów?



Materiał dodatkowy dla chętnych na stronie:

<http://www.pozyczki-gotowkowe.135.pl/provident-oferta-jak-pulapka/>

Rozwiąż test podsumowujący moduł 7. Zaznacz poprawną odpowiedź.

TEST 1.7.

1	Obowiązkiem posiadacza karty płatniczej jest jej podpisanie	
2	Konsument może, bez podania jakiegokolwiek przyczyny, odstąpić od umowy o kredyt konsumencki w terminie 3 dni od dnia jej zawarcia.	
3	Ubezpieczenie spłaty kredytu jest jednym z ukrytych kosztów kredytu.	
4	Spread to różnica między kursem sprzedaży, a kursem zakupu danej waluty ustalana przez bank.	
5	Upadłość konsumencką można ogłosić tylko raz na 10 lat.	
6	Obecnie warunki dla posiadacza konta w Polsce i innych krajach europejskich są identyczne.	
7	Według ustawy antylichwiarskiej oprocentowanie kredytu nie może być wyższe niż 4-krotność stopy lombardowej ustalonej przez Narodowy Bank Polski.	



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

8. Bankowość elektroniczna i bezpieczeństwo w Internecie

Współcześnie, prawie każdy dorosły obywatel posiada konto osobiste w banku. Rachunek bankowy ma też coraz większą część młodzieży. Nie potrafimy już wyobrazić sobie życia bez konta w banku, a karta płatnicza stała się powszechnie wykorzystywana. Coraz częściej korzystamy również z pośrednictwa Internetu przy dokonywaniu wszelkiego rodzaju płatności: za prąd, wodę, usługi telefoniczne, kupujemy w sklepach internetowych czy na aukcjach typu Allegro. Te wszystkie transakcje możemy przeprowadzać dzięki szybko rozwijającej się bankowości elektronicznej. W skład elektronicznej bankowości wchodzi przede wszystkim nowe

kanały dystrybucji usług bankowych i kontaktowania się z bankiem np. za pośrednictwem poczty elektronicznej, bankomatów czy telefonii komórkowej.

Już niedługo będziecie pełnoletni, a wówczas każdy z was może stać się klientem banku. Być może część z waszych rodziców, a przede wszystkim dziadków obawia się obrotu pieniędzy za pośrednictwem łączy elektronicznych, natomiast dla was nowe technologie nie są niczym nadzwyczajnym. Dlatego to WY jesteście głównym adresatem usług elektronicznej bankowości (e-bankingu). Istnieją dziś banki, które swoje usługi prowadzi zarówno w formie usług tradycyjnych w swoich oddziałach jak i wykorzystują mechanizmy bankowości elektronicznej, są jednak banki, które specjalizują się wyłącznie w bankowości elektronicznej, nie posiadając już swoich tradycyjnych oddziałów.

Zadanie nr 44

Czy wiesz, jakie to banki (specjalizują się wyłącznie w bankowości elektronicznej)? Podaj przykład takiego banku?

Zadanie nr 45

Wykorzystując ofertę lokalnych banków w Twojej miejscowości, sprawdź, jaka jest oferta banków dla młodych osób – uczniów i studentów.

W czasie spotkania z nauczycielem dokonajcie wyboru najlepszej (najciekawszej) oferty.



8.1. Jakie korzyści daje internetowe konto bankowe?

8.2. Rodzaje kanałów dostępu w e-bankingu

8.3. Bezpieczeństwo w Internecie

8.1. Jakie korzyści daje internetowe konto bankowe?

Konto bankowe to dziś coś naturalnego. Potrzebne jest praktycznie każdemu. Problem w tym, aby wybrać takie konto, które będzie nas zadawało zarówno pod kątem ekonomicznym jak i funkcjonalnym.

Dla osób, które mają dostęp do Internetu idealnym wyborem wydaje się konto internetowe. Są to normalne konta bankowe, którymi możemy zarządzać przez Internet. Dlaczego warto posiadać takie konto? Czy różnią się od kont tradycyjnych?



- Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Oddziałowego Banku (nawet założenie konta odbywa się bez wizyty w oddziale banku), wszystkie operacje takie jak np. wykonywanie przelewów (np. opłacanie rachunków), sprawdzanie salda i historii rachunku można wykonać w domu przy komputerze.
- Posiadając takie konto oszczędzamy czas gdyż wykonanie np. przelewu zajmuje nam kilka minut.
 - Oszczędność pieniędzy - bo konto internetowe to niższe opłaty i prowizje, niż w przypadku tradycyjnych kont. Bank oszczędza na tym, że nie musi nas obsługiwać - obsługujesz się sam przez Internet - i niższe koszty banku przekładają się na niższe opłaty (lub czasem całkowity ich brak) nakładane na klienta.
 - Dostęp do takiego konta to 24 godziny na dobę, przez wszystkie dni tygodnia i praktycznie z każdego zakątka na Ziemi gdzie tylko mamy dostęp do Internetu czy zasięg telefonii komórkowej. W każdej chwili możemy dokonać zakupu przez Internet, czy sprawdzić historię rachunku.
 - Większość banków oferuje nam również możliwość bezpośredniego inwestowania środków zgromadzonych na takim koncie w różne inne produkty bankowe - np. lokaty, fundusze inwestycyjne itp. Łatwo i szybko możemy zarządzać swoimi pieniędzmi inwestując je.

Zadanie nr 46

Sprawdź, ile kosztuje w dowolnym banku wypłata pieniędzy z bankomatu, a ile wypłata w oddziale w kasie? Ile kosztowałby przelew elektroniczny wykonany przez Ciebie za pośrednictwem Internetu, a ile przekaz bankowy czy pocztowy tej samej kwoty?

8.2. Rodzaje kanałów dostępu w e-bankingu

Do podstawowych kanałów dostępu wykorzystywanych w bankowości elektronicznej należą:

E-mail, telefon, SMS, WAP, bankomat.

Zadanie nr 47

Czy Twój lokalny bank, wykorzystując kanały dostępu elektronicznej bankowości dysponuje wszystkimi z wymienionych, czy może tylko wybranymi? Podaj nazwę banku i możliwe kanały dostępu, z których może skorzystać potencjalny klient.

E-mail

Za pośrednictwem poczty elektronicznej możemy otrzymywać wyciągi zbiorcze operacji bankowych, informacje o nowych ofertach, możemy zadawać pytania i otrzymywać na nie odpowiedzi.

Telefon

Przy pomocy telefonu możemy kontaktować się z bankiem w dwojaki sposób:

- Call Center jest to centrum elektronicznej obsługi klienta danego banku. Poprzez telefoniczny kontakt z teleoperatorem możemy zarówno wykonać określone operacji jak i uzyskać informacje na nurtujący nas temat.
- Automatyczna obsługa klienta – z wykorzystaniem kanału *voice-interactive*, za pośrednictwem klawiatury aparatu telefonicznego w systemie tonowym.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego
SMS

Ta forma komunikacji najczęściej służy do otrzymywania takich krótkich informacji jak np. saldo rachunku, historia wpłat i wypłat bezgotówkowych itd. SMS zwrotny wysłany do banku może też służyć jako informacja o akceptacji wykonania przelewu.

WAP

Umożliwia dostęp do rachunku bankowego jak i do strony internetowej banku poprzez telefon komórkowy.

8.3. Bezpieczeństwo w Internecie możemy rozpatrywać z dwóch punktów widzenia. Z jednej strony nasze bezpieczeństwo, jako użytkownika – konsumenta, który może zostać oszukany, wykorzystany czy okradziony za pomocą Internetu. Druga strona to bezpieczeństwo naszych zasobów, danych, programów, które przestają być bezpieczne głównie z powodów rozprzestrzeniania się różnego rodzaju wirusów, trojanów, adware'ów, backdoor'ów, keylogger'ów, programów szpiegujących (spyware). Mogłoby się wydawać, że ten długi aspekt bezpieczeństwa w Internecie pozostaje poza naszą analizą, a my zajmiemy się naszym bezpieczeństwem jako konsumenci, którzy wykorzystują Internet, jako narzędzie robienia zakupów czy korzystania z usług np. bankowych. Jednak obydwa te zakresy bezpieczeństwa są ściśle ze sobą powiązane. Musimy pamiętać, że różnego rodzaju wirusy wykorzystuje się do osiągnięcia określonych celów finansowych czy majątkowych.

- keyloggery, to programy, które zapisują w pamięci i wysyłają do autora wszystko to, co wpisujemy na klawiaturze,
- backdoory otwierają porty i umożliwiają wykonywanie na naszym komputerze różnych czynności,
- adware, wyświetlają niechciane reklamy,
- spyware – mogą do nas dotrzeć np. jako załącznik w poczcie e-mail. Najczęściej zawierają reklamy, a podstawową ich funkcją jest śledzenie wszystkiego, co użytkownik robi w Internecie. Programy te mogą np. odszukać numery kont i hasła bankowe, które wprowadzaliśmy poprzez klawiaturę.



Przed większością tych zagrożeń są nas w stanie uchronić programy **antyspyware**, dostępne do ściągnięcia w wielu serwisach internetowych

Co robić, aby ustrzec się przed zagrożeniami płynącymi z korzystania z Internetu?
Nasze zadanie nr 48 to stworzenie listy 10, a może 15 czy 20 „przykazań” bezpiecznego korzystania z Internetu. Każdy z nas ma jakieś doświadczenia, każdy słyszał o tym, co wolno, a czego się wystrzegać, istnieją też strony internetowe, które udzielą nam pewnych wskazówek np.:

http://www.tipy.pl/arttykul_2847_jak-bezpiecznie-korzystac-z-internetu.html

http://www.tipy.pl/arttykul_3046_jak-uniknac-kradziezy-tozsamosci.html

Propozycje takich „przykazań” opracujcie na spotkaniu z nauczycielem, a następnie zamieście na forum.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

8.3.1. Moje internetowe hasło

Jeszcze do niedawna hasło internetowe było nam potrzebne, aby sprawdzić swoją skrzynkę e-mail. Obecnie coraz więcej usług wymaga posiadania hasła. Niektórzy z nas muszą w kilku miejscach wpisywać wymyślone przez siebie hasła, inni w kilkunastu czy w kilkudziesięciu. Czy jesteśmy w stanie wymyślać i pamiętać tyle różnych haseł ile potrzebujemy? Czy nie decydujemy się na jedno i to często takie, które łatwo można zapamiętać? Czy zdajemy sobie sprawę z tego, że posiadanie takiego hasła jest dość naiwne i okazać się może niebezpieczne?

Na stronie <http://www.microsoft.com/poland/protect/yourself/password/create.msp> znajdują się wszelkie niezbędne informacje na temat silnego hasła internetowego. Jak je tworzyć i wykorzystywać, jak również strategie, których należy unikać tworząc hasło. Na tej stronie (po prawej stronie) znajduje się link do automatycznego sprawdzenia siły hasła.

Jak można dowiedzieć się z powyżej strony, najlepsze to hasło składające się z 14 znaków lub dłuższe. W takim przypadku łatwiej można utworzyć ciąg znaków, który uznany zostałby za bardzo silny. Czy uda się Wam stworzyć najlepsze – najsilniejsze hasło składające się z 10 znaków? To jest dzisiejsze **zadanie nr 49** dla Ciebie. Swoją propozycję zamieść na forum.

8.3.2. Oszustwa w Internecie

Według wszystkich źródeł i danych statystycznych polska bankowość internetowa jest naprawdę bezpieczna. Najślabszym ogniwem, a w związku z tym najczęściej wykorzystywanym przez oszustów i przestępców internetowych jest klient, a więc konsument.

Jednym ze sposobów jest **phishing**, który polega na wyłudzeniu poufnych informacji np. numeru konta czy numeru karty kredytowej poprzez rozsyłanie do klientów e-maili podszywając się pod bank. Prośbie tej z reguły towarzyszy szersza informacja o zapewnieniu bezpieczeństwa, o zaufaniu, a dbaniu o interes, o aktualizacji danych.

Pharming to również metoda podstępnego uzyskiwania haseł do bankowych kont. W tej metodzie użytkownicy kierowani są bezpośrednio na fałszywe strony internetowe, nawet, gdy wpisali prawidłowy adres lub wybrali daną stronę z kategorii "ulubione"!

Sposobów oszukiwania i wyłudzenia jest wiele.

Zadanie nr 50

Zapoznaj się z rodzajami oszustw stosowanych w Internecie na stronie: <http://www.oszustwsieci.pl>

Po zapoznaniu się z przedstawionymi typami oszustw wyjaśnij znaczenie poniższych terminów:

- list Hiszpańskiego więźnia,
- oszustwo rekrutacyjne,
- oszustwo loteryjne.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego
Zadanie nr 51

Kolejny przykład, że oszukany można być w prosty sposób:

http://www.allegro.pl/show_user.php?search=chodyk1

W jaki sposób robić bezpieczne zakupy na Allegro?
Podzielmy się swoimi spostrzeżeniami na naszym forum.

Rozwiąż test podsumowujący moduł 8. Zaznacz poprawną odpowiedź.

TEST 1.8.

1	Koszt prowadzenia konta internetowego jest niższy niż konta tradycyjnego	
2	WAP nie jest wykorzystywany jako możliwość dostępu do rachunku bankowego, służy jedynie do łączenia z Internetem	
3	Keyloggery, to programy, które zapisują w pamięci i wysyłają do autora wszystko to, co wpisujemy na klawiaturze	
4	Podstawową funkcją backdoorów jest śledzenie wszystkiego, co użytkownik robi w Internecie	
5	Najlepsze hasło internetowe powinno składać się z 7-11 znaków.	
6	Pharming to metoda podstępnego uzyskiwania haseł do bankowych kont.	
7	Jednym z oszustw stosowanych w Internecie jest list Hiszpańskiego więźnia	

9. Żywność i styl życia a nasze zdrowie

Często zapominamy, że zdrowie jest jedną z głównych wartości człowieka, stanem dobrej sprawności fizycznej i psychicznej. O zdrowiu myślimy najczęściej wówczas, kiedy jesteśmy chorzy, kiedy właśnie zdrowia nam brakuje.

Pamiętajmy – MY jesteśmy odpowiedzialni i to nasz obowiązek dbać o swoje zdrowie.

Aby dbać o zdrowie musimy być przede wszystkim świadomi – co jest dla nas dobre, co złe, co nam szkodzi, z czego powinniśmy korzystać, jak postępować, jaki styl życia preferować.



Zadanie nr 52

Przeanalizuj poniższe podpunkty, w kontekście Twojej dbałości o zdrowie, zastanów się, czy powinieneś coś zmienić?

- odpowiednia higiena osobista,
- aktywność fizyczna,
- sposób radzenia sobie ze stresem,



- palenie papierosów, picie alkoholu
- palenie odpadów
- odpowiednia dieta.

Są oczywiście też inne czynniki, które mają wpływ na nasze zdrowie - uwarunkowania genetyczne, czy czynniki zewnętrzne takie jak zanieczyszczenie środowiska naturalnego np. emisja spalin, hałas, zanieczyszczenie wód itd.

Ze względu na zakres tego programu zdecydowaliśmy skupić się przede wszystkim na dwóch aspektach naszych zachowań, być może najbardziej związanych z zachowaniami konsumenckimi, a mianowicie z aktywnością fizyczną i odpowiednią dietą.

Zadanie nr 53

Ustosunkuj się do wypowiedzi, że „**zaniechanie troski o własne zdrowie jest rodzajem samobójstwa**”. Każdy z Was musi przedstawić na naszym forum swoją opinię. Przeczytaj na forum, co na ten temat myślą inni uczniowie z naszego programu. Skomentuj tam przynajmniej jedną wypowiedź.

9.1. Aktywność fizyczna

9.2. Dieta

9.1. Aktywność fizyczna

Uczymy się, pomagamy rodzicom, dużo czasu poświęcamy na dojazdy do szkoły. Często mówimy, że na sport i aktywność po prostu nie ma już czasu. A jeśli wygospodarujemy trochę wolnego czasu, to gramy na komputerze lub oglądamy telewizję.

Pamiętaj – codzienna aktywność ruchowa, uprawianie ćwiczeń fizycznych nikomu jeszcze nie zaszkodziło, a wprost przeciwnie. Najbardziej wskazany jest regularny, umiarkowany wysiłek fizyczny. Zwykle zaleca się ćwiczenie 3 razy w tygodniu po 0,5 godziny. Jednak lepsze skutki przynosi częstsze, bardziej intensywne ćwiczenie.



Zadanie nr 54

Od dziś prowadzimy akcję codziennej półgodzinnej aktywności fizycznej, do akcji przystępujemy wszyscy – nauczyciele i uczniowie, a także osoby spoza szkoły zaangażowane w program. Każdy prowadzi swój rejestr aktywności. W **załączniku** wpisujemy to, co uznamy za aktywność i czas, jaki na nią poświęcimy. Do dzieła – z pewnością dla najbardziej aktywnych, a przede wszystkim wytrwałych znajdą się nagrody, ale największą nagrodą będzie nasze zdrowie. Poznamy najbardziej aktywną szkołę, gminę, region, województwo – bądźmy aktywni





fizycznie ruszamy się. Może to być: pływanie, rolki, rower, marszobiegi, siłownia, gry zespołowe itp.

Załącznik do zadani 54

POMÓŻ SOBIE BYĆ ZDROWYM!

Załącznik – Moja aktywność fizyczna

Data	Godziny	Rodzaj aktywności fizycznej
Np. 29.11	9.20 – 10.15	Bieg przełajowy po lesie
30.11	18.00 – 18.45	Jazda na rowerze

Zadanie nr 55

- Ruszaj się – szkoda życia!
- Idź na kort – spalić tort!
- Zamiast się zgrywać – idź popływać!
- Masz za dużo czasu – idź pobiegać do lasu!
- Praca nie zając nie ucieknie! ZDROWIE TAK!



Są to slogany stworzone przez uczniów z jednej ze szkół w województwie pomorskim, teraz również wasza kolej na plakat promujący aktywność fizyczną – plakat, który można by poświęcić propagowaniu aktywnego stylu życia – tak więc do dzieła! W module poświęconym reklamie dowiedzieliśmy się, jakie są główne funkcje i zasady tworzenia reklamy – wykorzystajmy teraz tą wiedzę

w praktyczny sposób. Projekty - w formie elektronicznej lub papierowej przesyłamy do koordynatora programu.

9.2. Dieta

Wyróżnia się siedem grup podstawowych składników odżywczych. Są to: węglowodany, tłuszcze, białka, witaminy, minerały, błonnik i woda. Gdy jedzenie jest odpowiednio dobrane i przygotowane, tak, że podstawowe składniki odżywcze są wykorzystane

w prawidłowych proporcjach to nasze odżywianie się nie powinno budzić zastrzeżeń. Istnieje wiele stron internetowych analizujących zasady zdrowego odżywiania się, odpowiednich diet, wartości odżywczych . Każdy zainteresowany tą tematyką może znaleźć dla siebie odpowiednie wskazówki.

Oto przykładowe strony www.



<http://zdrowezywienie.w-interia.pl/>
<http://www.odzywianie.info.pl/>
<http://www.apetyt-na-zdrowie.pl/>

Podstawowe problemy związane ze złą dietą to:

9.2.1. Nieodpowiednia waga ciała

9.2.2. Spożywanie małej ilości warzyw i owoców

9.2.3. Zbyt mała częstotliwość spożywania posiłków

9.2.1. Nieodpowiednia waga ciała

Niedowaga – problem wielu kobiet i mężczyzn. Nie jest tak bardzo rozpowszechniona jak nadwaga, jedna występuje i to dość często.



Otyłość

Aby sprawdzić czy masz prawidłową masę ciała najlepiej posłużyć się wskaźnikiem masy ciała według Queteleta określanym jako BMI (wg angielskiej nazwy "body mass index").

$$\text{BMI} = \frac{\text{Masa ciała (kg)}}{\text{Wzrost w m}^2}$$

Interpretacja wyniku – dostępna również na stronie: www.promocjazdrowia.pl

1. Niedowaga – jeżeli wartość wskaźnika jest poniżej 18,5
2. Prawidłowa masa ciała – jeżeli wartość wskaźnika mieści się w granicach 18,5-25
3. Nadwaga – jeżeli wartość wskaźnika mieści się w granicach 25-30
4. Otyłość – jeżeli wartość wskaźnika mieści się w granicach 30-40
5. Otyłość olbrzymia – jeżeli wartość wskaźnika jest powyżej 40

Do obliczenia BMI możesz wykorzystać [kalkulator BMI](#).

Źródło: www.promocjazdrowia.pl

Otyłość to nie tylko kwestie estetyczne – jest to groźna choroba przewlekła zagrażająca życiu.

Jednym ze sposobów walki z otyłością jest **spożywanie warzyw i owoców**.

Zadanie nr 56

Przez 5 dni zapisuj, co jadłeś, dzieląc spożywane produkty na grupy: nabiał, zboża, owoce i warzywa, mięso i ryby, słodczyce. Następnie znajdź w Internecie piramidę prawidłowego żywienia i wyciągnij wnioski! Jeśli masz odwagę podziel się swoimi spostrzeżeniami na forum.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego
9.2.2. Spożywanie warzyw i owoców

Jak podaje Europejski kodeks badania wskazują, że częste warzyw i owoców zmniejsza zachorowań na wiele chorób, w nowotwory. Z raportu tego dowiedzieć Światowa Zdrowia i agencje zdrowia wielu zalecają, aby warzywa i owoce 5 razy dziennie tj. 2 sztuki owoców Najlepiej, aby spożywać je przy konsekwentnie zastępować nimi między posiłkami.



walki z rakiem, spożywanie ryzyko tym również na możemy się Organizacja rządów spożywać 5 i 200 g. warzyw. każdym posiłku i przekąski

Źródło: <http://www.promocjazdrowia.pl>

Zadanie nr 57

Jakie są największe zdrowotne zalety warzyw i owoców? Wykorzystując Internet – podajcie na forum odpowiedź na pytanie – ile w Polsce statystycznie spożywa się warzyw i owoców oraz jak wygląda pozycja Polski na tle innych krajów europejskich?

Jeśli komuś brakuje pomysłów – jak spożywać owoce i warzywa - polecamy Mini poradnik – Dbaj o zdrowie – jedz owoce i warzywa 5 razy dziennie dostępny na stronie: http://www.promocjazdrowia.pl/images/stories/zywienie-a-zdrowie/materialy/mini_poradnik.pdf

Zdjęcia warzyw: Źródło <http://www.promocjazdrowia.pl>



9.2.3. Częstotliwość spożywania posiłków

Częstotliwość posiłków jest bardzo częstym problemem wielu z nas.

Rano wstajemy jak najpóźniej, w szkole na przerwach jest zawsze coś ważniejszego do zrobienia, a po drugie jeść w szkole – nie jest trendy. Zajęcia kończymy ok. godziny 14.00 – 15.00, a być może i później. W domu nie zawsze czeka obiad. Tak więc z uwagi na brak czasu i coraz szybsze tempo życia, jemy nieregularnie i o wiele za rzadko.



Nasze posiłki nie powinny być obfite, nie powinniśmy najadać się do syta, za to powinniśmy jeść dość często. Są opinie, że pięć, sześć razy w ciągu dnia. Dodatkowo między posiłkami najlepiej pić wodę, choć mogą być to również inne napoje jak kawa czy herbata.

Niestety jakość posiłków pozostawia wiele do życzenia u wielu z nas. Spożywamy za dużo węglowodanów wysoko-przetworzonych, niezdrowych tłuszczów i o wiele za mało



pełnowartościowego białka. Wynika z tego, iż powinniśmy ograniczyć słodkie, sładkie jogurty, desery, białe pieczywo, a zastąpić je mniejszymi porcjami ciemnych makaronów i ryżów oraz pełnoziarnistym pieczywem. Z tłuszczów lepiej spożywać oliwę z oliwek i tłuszcze rybne, a ograniczyć smalec, tłuste mięsa. Wbrew pozorom jednak nie powinniśmy rezygnować z masła czy mleka, w których tłuszcz jest dość szybko i sprawnie przyswajany. Pełnowartościowe białko zaś znajdziemy w chudych mięsach, wędlinach, rybach, nabiale, jajkach, serach, soi. Jego źródłami jednak nie są takie przetwory, jako parówki czy pasztet.

Składnikiem zdrowej diety powinny być dodatki witaminowe, czyli owoce i warzywa.

Najważniejszą kwestią, która będzie kierować zdrowym stylem odżywiania jest umiar i zdrowy rozsądek. Urozmaicenie posiłków w racjonalny sposób każdemu wyjdzie na dobre.

Zadanie nr 58

Zbadajmy jak wygląda stan świadomości naszej, naszych koleżanek, kolegów jak i nauczycieli i znajomych.

Każdy zespół ma za zadanie stworzenie ankiety składającej się z 4 części. Najpierw w małych grupkach 2-3 osobowych sformułujcie pytania do ankiety w następujących tematach.

1. Aktywność fizyczna i wykorzystywanie wolnego czasu
2. Odżywianie się - co jem
3. Odżywianie się – jak jem
4. Dowlone pytania nt. zdrowego trybu życia.



Do każdej z części stworzyć należy po 5 pytań. W sumie będzie pytań 20. Następnie wspólnie, jako grupa wybierzcie najbardziej odpowiednie pytania i prześlijcie je do naszego centrum. Po wyborze pytań najbardziej reprezentatywnych przeprowadzimy ankietę u siebie w szkole. Każda z grup szkolnych opracuje ankietę i opublikuje wyniki, a my opracujemy wyniki wspólne dla wszystkich szkół biorących udział w naszym programie.

Rozwiąż test podsumowujący moduł 9. Zaznacz poprawną odpowiedź.

TEST 1.9.

1	Higiena osobista wpływa na nasze zdrowie	
2	0,5 godzinny umiarkowany wysiłek fizyczny 2 razy w tygodniu, to najlepsza forma aktywności dla naszego zdrowia.	
3	Owoce powinniśmy jeść co najmniej 7-8 razy dziennie.	
4	Wśród owoców najwięcej wartości odżywczych mają cytrusy	
5	Częstotliwość jedzenia nie ma znaczenia, ważne abyśmy dostarczyli organizmowi potrzebne substancje odżywcze.	
6	Wskaźnik BMI to stosunek wzrostu do masy ciała.	
7	Dbanie o swoje zdrowie to nasz obowiązek.	



10. Społecznie odpowiedzialny biznes

Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Czym jest odpowiedzialny biznes?

Społecznie odpowiedzialny biznes, lub inaczej odpowiedzialność społeczna biznesu, to koncepcja, według której, przedsiębiorstwa w czasie swojej działalności dobrowolnie i świadomie uwzględniają interesy ważne społecznie. Takie jak np. ochrona środowiska.

Społeczna odpowiedzialność, to proces, przez przedsiębiorstwa traktowany raczej, jako inwestycja, niż jako koszt.

Na czym więc, może polegać działalność w zakresie społecznej odpowiedzialności biznesu?



W zakresie ochrony zdrowia i ochrony środowiska np.

- zmniejszenie emisji CO₂,
- ograniczanie zużycia energii,
- wspieranie akcji ochrony środowiska – konkursy ekologiczne,
- produkcja urządzeń w oparciu o mniej szkodliwe komponenty podlegające procesowi recyklingu.

W zakresie rozwoju szkolnictwa np.

- programy wspierające obszary wiejskie,
- Internet dla szkół,
- e-learning,
- współpraca firm z organizacjami edukacyjnymi i oświatowymi

Może być również realizowana jako:

- działalność charytatywna,
- etyka i ład korporacyjny
- ochrona danych osobowych

Programy realizowane w ramach społecznie odpowiedzialnego biznesu powinny:

- być ściśle powiązane z charakterem działalności danej firmy,
- być realizowane na obszarach oddziaływania danej firmy,
- dopasować się do lokalnej „kultury”, a jednocześnie powinny mieć zakres szerszy, uniwersalny
- zawierać kryteria pomiaru, za pomocą których jego sukces może zostać oceniony przez zarząd firmy czy daną społeczność

10.1. Powody stosowania zasad odpowiedzialnego biznesu

10.2. Studium przypadku

10.3. Quiz i Certyfikat Odpowiedzialnego biznesu



10.4. Konkurs finansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego
10.5. Jak wspierać społecznie odpowiedzialny biznes?

Warto poczytać:

<http://www.fob.org.pl>

10.1. Powody stosowania zasad odpowiedzialnego biznesu

Oto kilka przykładów, dla których polityka odpowiedzialnego biznesu staje się coraz bardziej popularna:

- budowa pozytywnego wizerunku (wzmocnienie marki) i dobrej reputacji firmy, zarówno na zewnątrz jak i wewnątrz (przyjazna firma dla pracowników),
- budowanie poczucia tworzenia rzeczy społecznie ważnych (element psychologiczny),
- w oczach inwestorów firma taka zyskuje na wartości gdyż jest lepiej postrzegana,
- w pewnym zakresie zmuszają do tego standardy, wymogi i normy gospodarczo-ekonomiczne,
- wzrost oczekiwań na tego typu zachowania ze strony społeczeństwa,
- łatwość w pozyskiwaniu dobrych pracowników (Company of First Choice)

Zadanie nr 59

Znajdź w dostępnych źródłach wiedzy - przede wszystkim w Internecie, na czym polegają wymienione trzy przykłady stosowania polityki odpowiedzialnego biznesu i przez jakie firmy zostały zrealizowane.

- Program „Na Wyspy Robinsona”
- Program „Podziel się posiłkiem”
- Program „Autokreacja:

Przedstaw krótką charakterystykę tych działań oraz korzyści społeczne płynące z tych akcji.

10.2. Studium przypadku

Poniżej przedstawiono kilka przypadków działań firm w zakresie stosowania zasad odpowiedzialnego społecznie biznesu. Przeczytaj je dokładnie, przemyśl i przeanalizuj przyczyny i rezultaty przedstawionych działań, a następnie odpowiedz na zamieszczone pytania.

10.2.1. Przykład działań *Hewlett-Packard*

10.2.2. BP - Beyond Petroleum

10.2.3. Shell i plemię Ogoni

10.2.1. Przykład działań *Hewlett-Packard*

HP planował zainwestować w nowy, filantropijny program, związany z jego głównymi kompetencjami i interesami. Celem było połączenie produktów i możliwości HP w taki



sposób, by ludzie potrzebujący mogli z nich korzystać. Żeby określić, na jakim terenie HP mógłby mieć największy wkład i jakimi społecznymi potrzebami powinien się zajmować, przeprowadzono badania. Okazało się, że mikro-przedsiębiorstwa – firmy z maksymalnie 10 pracownikami – są w wielkiej potrzebie wiedzy, i urządzeń technologii komunikacyjnej i informacyjnej.

W związku z tym, w 2005 roku HP rozwinął Program Przyspieszania Rozwoju Mikro-przedsiębiorstwa (Microenterprise Acceleration Programme - MAP), który koncentruje się na tworzeniu programów do nauki dla mikro-przedsiębiorców. Mikro-przedsiębiorcy stanowią największe źródło nowych miejsc pracy na świecie, ale często nie mają dostępu do odpowiedniego wyposażenia IT oraz szkoleń. Liczne raporty pokazały niekorzyści wynikające z sytuacji mikro-przedsiębiorstw: brak konkurencyjności, niska wydajność i niskie umiejętności właścicieli oraz pracowników. Technologia komunikacyjna i informacyjna (ICT) może znacząco pomóc rozwinąć się mikro-przedsiębiorstwom, zwiększyć ich wydajność i stworzyć więcej miejsc pracy dla społeczeństwa.

W tym momencie wkracza program MAP: HP nie tylko zapewnia przedsiębiorcom dostęp do wyposażenia IT, lecz także rozwija program nauczania. Program stworzony specjalnie dla potrzeb małych przedsiębiorstw, który pokazuje im, jak mogą wykorzystywać ICT w swojej działalności biznesowej. Poprzez 35 centrali MAP w Europie, na Bliskim Wschodzie i w Afryce (EMEA) HP oferuje mikro-przedsiębiorstwom pełne wyposażenie i pakiet usług serwisowych. Centrale są prowadzone przez lokalne agencje i oferują rozwiązania technologiczne oparte na potrzebach mikro-przedsiębiorstw, które otrzymują:



- Dostęp do aktualnego stanu rozwoju technologii HP w centralach treningowych HP MAP, zarządzanych i obsadzonych przez dostawców usług rozwoju lokalnych szkoleń i biznesu,
- Praktyczne szkolenie jak wykorzystywać technologie informacyjne i komunikacyjne, by być bardziej wydajnym i szybciej rozwijać swój biznes,
- Dostęp do nauki on-line z zasobami i narzędziami pomagającymi podtrzymać rozwój biznesu.

Zadanie nr 60

Odpowiedz na pytania do powyższego tekstu:

- Dlaczego HP zdecydowało się rozpocząć taki program?
- Jakie korzyści, HP czerpie z takiej działalności?
- Czy, jako właściciel małego przedsiębiorstwa, zdecydowałbyś się na wzięcie udziału w programie HP? Dlaczego?
- Czy uważasz, że powinno powstawać więcej programów tego typu? Dlaczego?

10.2.2. BP - Beyond Petroleum

Zapoznaj się z zamieszczonym tekstem, a następnie odpowiedz na postawione pytania.

British Petroleum (BP) jest przykładem firmy z branży paliwowej, prowadzącym politykę społecznej odpowiedzialności. Firma ta była pionierem wśród przedsiębiorstw paliwowych, jeśli chodzi o społeczne podejście do biznesu. Jej



Prezes Sir John Browne przyznał w 1998, że emisja spalin może być przyczyną globalnego ocieplenia. Wówczas, takie zdanie w środowisku naftowym nosiło znamiona „herezji”. Co więcej, Browne obiecał, że jego firma będzie realizować wytyczne protokołu z Kioto, kiedy wszystkie inne firmy petrochemiczne, stowarzyszone w *Global Climate Coalition*, przekonywały o braku powiązania pomiędzy emisją spalin i efektem cieplarnianym. Prezes BP realizował strategię bycia postrzeganym, jako „zielony tytan petrochemii”, którą następnie przejęli inni. Browne mówił: „Wiem, że panuje dziś pogląd, iż to świat biznesu jest przyczyną większości problemów ekologicznych, ale mam nadzieję, że tę tezę zostawimy już za sobą. [...] Musimy pomóc ludziom wyjść poza bolesny dylemat: albo wzrost gospodarczy i zanieczyszczenia, albo czyste środowisko i zero wzrostu. Taka alternatywa jest nie do przyjęcia”. BP pod przewodnictwem Browne podjęła szereg marketingowych działań, które miały ją pozycjonować na rynku, jako ekologicznego dostawcę paliwa. Jej hasło reklamowe - Beyond Petroleum (twórcze rozwinięcie skróconej nazwy firmy) oznaczało „nie tylko ropa naftowa”, co oznaczać miało, że nie tylko osiąganie zysku jest celem firmy. Ponadto BP wprowadziła program budowy stacji paliw zasilanych energią słoneczną, programy szkolne nakierowane na edukację ekologiczną itp.

Co więcej, BP wydaje od kilku lat raport społeczno-ekologiczny przygotowany na podstawie standardu GRI; raport za 2005 r. był audytowany przez firmę Ernst&Young. W raporcie tym BP przywołuje (rzekomo?) wyznawane przez siebie wartości: poszanowanie środowiska naturalnego, etykę, prawa człowieka. W raporcie czytamy, że BP współpracuje z lokalnymi społecznościami i szanuje ich opinie. Społeczności lokalne mogą zgłaszać swoje obiekcje za pomocą lokalnych stron internetowych. Skuteczność BP pod tym względem podkreśla również audytor sprawozdania.

Jednakże, konfrontując wypowiedzi kadry kierowniczej przedsiębiorstwa z ich praktyką gospodarczą, obraz firmy „staje się mniej zielony”. W 1999 r. przedstawiciele plemienia Gwiczów udali się do Londynu (tam mieści się siedziba BP), by apelować o zaprzestanie działalności na terenie Alaski, bowiem działalność prowadzona przez BP degraduje środowisko naturalne, niszcząc m.in. stada karibu (główne źródło pożywienia Gwiczów). Opinię tę potwierdziła też grupa naukowców. Pomimo tego John Gore - jeden z dyrektorów BP - wyraził opinię, że „poszukiwanie i wydobywanie realizowane według najwyższych standardów wywierają znikomy wpływ na środowisko i odbywają się w harmonii z egzystencją populacji dzikich zwierząt”. Lecz czy harmonijną egzystencją można nazwać wylew ropy naftowej, o którym donosi Jason Leopold w artykule „*BP Faces Huge Fines Related To Unreported Oil Spills in Alaska; Is ANWR Next?*”. BP zostało w 2005 r. uznane winnym wycieku ropy naftowej. Co więcej firma - mimo iż sporządza raporty społeczne i tym samym uznaje zasadę przejrzystości za obowiązującą - nie powiadomiła o tym wycieku odpowiednich służb, ani nie opisała go w sprawozdaniu?

Zadanie nr 61

Odpowiedz na pytania do powyższego tekstu:
- Wymień społeczno-odpowiedzialne działania używane przez BP. Który z nich, według Ciebie, jest najbardziej skuteczny?



- Czy pro-ekologiczne zabiegi BP przekonały Cię do tej firmy? Dlaczego?
- Czy, będąc na miejscu prezesa BP, podjąłbyś podobne działania? Jak oceniasz jego strategię?

Na podstawie: <http://www.greentaxes.pl/index.php/spoeczna-odpowiedzialno-biznesu/40-implementacja-idei-csr-na-grunt-praktyczny-pomiar-i-audyt-systemow-csr-cz-4.html?start=4>

10.2.3. Shell i plemię Ogoni

Zapoznaj się zamieszczonym tekstem, a następnie odpowiedz na postawione pytania.



Dnia 21 maja 1994 r. czterech przywódców plemienia Ogoni, zamieszkującego Nigerię, zostało brutalnie zamordowanych. Dwa lata wcześniej rozpoczęli oni działania skierowane przeciwko firmie Shell, która na ich terenach wydobywała ropę naftową.

W latach 50. XX wieku Shell rozpoczął na terenach plemienia wydobycie ropy. Szacuje się, że wartość wydobytego tam surowca sięga ok. 30 miliardów dolarów amerykańskich. Działalność podjęta przez Shell zdegradowała tamtejsze środowisko naturalne stając się przyczyną ubóstwa plemienia Ogonii (a także szeregu innych plemion w sumie liczących ok. 30 milionów ludzi). Co więcej,

Nigerią (podobnie jak większością państw afrykańskich) rządzi dyktatura wojskowa. Shell - w celu umożliwienia eksploatacji złóż ropy naftowej - zawarł nieformalne porozumienie z lokalnym rządem. Niszczenie środowiska naturalnego polegało (i polega nadal) głównie na spalaniu gazu w procesie wydobycia ropy. (Każde złożo ropy zawiera też gaz naturalny, który musi zostać usunięty by wydobyć czystą ropę.) W Nigerii w 1996 r. ok. 95% wydobytego gazu było spalane, podczas gdy w USA ok. 0,6%. W 2005 r. ilość ta spadła do ok. 46%. Ponadto środowisko niszczy rozlewanie się ropy naftowej. W latach 1976-1991 w delcie Nigru zanotowano ok. 2 976 wylewów ropy, co stanowi ok. 40% wylewów na całym świecie. W efekcie zanieczyszczenie ropą wody w delcie Nigru przekracza sześćdziesięciokrotnie limity wyznaczone dla USA. Rurociągi, którymi Shell transportuje ropę przeprowadzone są w sposób jak najtańszy dla firmy, który jest jednocześnie najbardziej uciążliwy dla rdzennych mieszkańców krainy. Za położenie rur w wioskach i na polach należących do Ogoni, Shell wypłacił co prawda odszkodowania, ale nie są one ekwiwalentne do wartości utraconego przez plemię gruntu.

Należy ponadto wspomnieć, o oficjalnym wsparciu udzielonym przez korporację siłom wojskowym Nigerii. W 1990 r. Shell - co przyznała sama organizacja - zapłaciła rządowi za policyjną interwencję w jednej z wiosek Ogonii, ponieważ plemię zorganizowało demonstrację przeciwko korporacji. Zginęło wtedy 80 demonstrantów, a część wioski, wraz z polami uprawnymi została zniszczona. Organizacje broniące praw człowieka szacują, że w walce pomiędzy firmą Shell, a plemieniem zginęło ok. 2000 członków Ogoni. O sprawie opinia publiczna dowiedziała się za sprawą głośnego procesu ośmiu przywódców ruchu *Movement for Survival of the Ogoni People* (Ruch na rzecz Ocalenia Plemienia Ogoni), który zadeklarował, że Shell nie jest mile widziany w ich krainie. Po pewnym czasie oskarżano ich o morderstwo kilkorga ludzi z plemienia, mimo, iż nie byli w chwili popełnienia zbrodni obecni na miejscu przestępstwa. Sądono ich nie przed sądem cywilnym, a przed Trybunałem Wojskowym, od którego decyzji nie przysługuje odwołanie. Dnia 10 listopada 1995 r.



wykonano na oskarżonych wyrok śmierci. Po procesie rzekomi świadkowie przyznali się do przyjęcia od korporacji łapówki za korzystne dla niej zeznania.

Po krótkim nakreśleniu sytuacji w Nigerii należy przeanalizować społeczny raport Shella. Działalność nigeryjską raport opisuje na 2 stronach (cały raport liczy stron 45), przy czym ok. 40% miejsca zajmują zdjęcia. O plemieniu Ogoni raport nie wspomina, traktuje natomiast o ochronie środowiska. Na wstępie szef nigeryjskiego oddziału spółki mówi „jestem dumny, że udało nam się w 2005 r. osiągnąć postęp w procesie wygaszania nieustannego spalania gazu. Niestety martwi mnie sytuacja w delcie Nigru, zagrażająca bezpieczeństwu naszych pracowników. Sytuacja ta, niszczy nadzieję na złagodzenie biedy w regionie”. Tak więc Shell zauważa niebezpieczeństwo w regionie, jednakże zdaje się twierdzić, że zagraża ono jedynie firmie. Korporacja walczy również z korupcją. Regularnie publikuje na swojej stronie internetowej sumę wsparcia udzielonego rządowi Nigerii. Jednakże kwoty „wypłat” dla świadków tam się nie znajdują. Nieco więcej informacji znajduje się w raporcie lokalnym, dotyczącym tylko Nigerii. Sprawozdanie to wspomina o „tragicznej egzekucji” liderów i pewnych przedsięwzięciach (nie sprecyzowanych w raporcie) mających „zmniejszyć napięcia w regionie”. Ten raport liczy 47 stron, plemię Ogoni jest wymienione w dwóch miejscach raportu. Sprawozdanie zostało zweryfikowane przez KPMG, ale tylko w części dotyczącej bezpieczeństwa pracy.

Podsumowując przypadek Shella, nasuwa się przypuszczenie, że firma w raportach starała się ukryć pewne niewygodne dla siebie fakty. Tym sposobem nie spełniła zasady kompletności, która nakazuje ujawniać wszystkie istotne informacje. Jeżeli firma w raporcie ujawnia tylko te, które budują pozytywny obraz przedsiębiorstwa, to raport jest niczym więcej niż broszurą reklamową.

Zadanie nr 62

Odpowiedz na pytania do powyższego tekstu:

- Jakie środki powinien podjąć Shell, aby oczyścić swoje imię?
- Wymień, nieodpowiedzialne społecznie i ekologicznie, działania firmy Shell.
- Czy wiesz, o działalności Shell, zniechęca Cię do tej firmy? Dlaczego?
- Przedyskutujcie na forum i zaproponujcie działania, które mogłyby zostać podjęte, aby działalność firmy była postrzegana bardziej pozytywnie.

Na podstawie: <http://www.greentaxes.pl/index.php/spoeczna-odpowiedzialno-biznesu/40-implementacja-idei-csr-na-grunt-praktyczny-pomiar-i-audyt-systemow-csr-cz-4.html?start=4>

10.3. Quiz i Certyfikat Odpowiedzialnego biznesu

Międzynarodowa organizacja Junior Achievement uruchomiła stronę internetową poświęconą zasadom odpowiedzialnego biznesu www.responsible-business.org – opracowana jest ona w języku angielskim. Wszystkich zainteresowanych, zachęcamy do jej odwiedzenia. Na stronie, każdy może rozwiązać test, wybierając język – wśród języków do wyboru **jest również język polski**. Rozwiązując poprawnie test z zakresu odpowiedzialnego biznesu – przede wszystkim z tematyki ochrony środowiska uzyskasz odpowiedni certyfikat, który będzie można wydrukować. Test można rozwiązywać kilkakrotnie.

10.4. KONKURS – zadanie nr 63



Szukamy najlepszej firmy stosującej zasady odpowiedzialnego biznesu w naszym regionie:

Przyjmujemy propozycje z uzasadnieniem. Z przedstawionych przez Was propozycji wspólnie wybierzemy 4 (z każdego województwa po jednym). Zbierzcie jak najwięcej informacji przez spotkanie z nauczycielem. Komisja wyłoni zwycięzców – firmę i uczniów z danego województwa.

Zasady stosowania odpowiedzialnego biznesu nie muszą być tak szerokie jak te w przedstawionych przykładach, ważne, aby przedsiębiorstwo w swoich działaniach pamiętało o pracownikach, o środowisku lub o społeczności lokalnej lub szerzej o społeczeństwie.

Jak wspierać społecznie odpowiedzialny biznes?

- **Wybieraj produkty firm, które są odpowiedzialne społecznie.** W ten sposób potwierdzisz wagę ich inicjatyw.
- **Napisz list do firmy etycznej, że popierasz jej działalność.** Kontakt z odpowiedzialnym konsumentem jest dla każdej takiej firmy wyjątkowo sympatycznym wyrazem wdzięczności.
- **Nie kupuj produktów firm nieetycznych i nie odpowiedzialnych społecznie.** Bojkot to skuteczne narzędzie wpływu na rynek, jakim może się posłużyć każdy z nas. Masowy bojkot oznacza dla firmy utratę reputacji i wiąże się ze stratami finansowymi. Bojkoty konsumenckie przynoszą efekty!
- **Jeżeli znasz nieetyczne firmy lub produkty wytworzone w sposób nieodpowiedzialny społecznie, powiadom o tym innych.** Możesz napisać e-mail do organizacji konsumenckiej lub odpowiedniej organizacji broniącej praw człowieka, praw zwierząt lub zajmującej się ochroną środowiska – one pomogą Ci wykorzystać tę wiedzę w walce ze złymi praktykami takich firm.

Źródło: http://www.ekonsument.pl/a137_odpowiedzialny_biznes.html

Zadanie nr 64

Podaj przykłady stosowania działań potwierdzających nieodpowiedzialne traktowanie społeczeństwa przez firmy. Zaprezentuj się na forum przykłady działań tych firm. Tak jak w przypadku najlepszych firm stosujących zasady społecznie odpowiedzialnego biznesu, wspólnie stworzymy listę takich firm. Waszym zadaniem będzie stworzenie **mapy odpowiedzialnego i nieodpowiedzialnego biznesu dla swojego województwa lub swojej gminy!**



Oczywiście na twórców najciekawszych map czekają nagrody. Mapy przesyłamy do koordynatora programu.

Rozwiąż test podsumowujący moduł 10. Zaznacz poprawną odpowiedź.

TEST 1.10.

1	Ograniczenie zużycia energii to jedna z zasad odpowiedzialnego społecznie biznesu.	
2	Przyczynianie się do rozwoju obszarów wiejskich nie jest przykładem działania odpowiedzialnego społecznie biznesu.	



3	Firma odpowiedzialna społecznie w oczach inwestorów firma taka zyskuje na wartości gdyż jest lepiej postrzegana	Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego
4	<i>Hewlett-Packard i Shell</i> to przykłady firm stosujących zasady odpowiedzialnego społecznie biznesu.	
5	W Polsce nie można stosować zasad odpowiedzialnego społecznie biznesu.	
6	Każdy uczeń, który wejdzie na stronę www.responsible-business.org otrzyma certyfikat odpowiedzialnego biznesu.	
7	Oprócz firm stosujących zasady odpowiedzialnego społecznie biznesu istnieją też firmy nieodpowiedzialne społecznie.	

1. Ja, jako przyszły pracownik

Człowiek potrzebuje odpowiednich warunków do rozwoju, a jednocześnie różni ludzie charakteryzują się różnymi potrzebami. Każdy człowiek jest inny, specyficzny i niepowtarzalny. Warto odpowiedzieć sobie na pytanie, jakich warunków potrzebuję, co jest dla mnie ważne, jaki jestem?

Tę wiedzę można, a właściwie należy wykorzystać, aby móc w pełni rozwinąć skrzydła, planując swoją ścieżkę zawodową lub założenie własnej firmy. Teraz wykonaj ćwiczenie na dobry początek.

Pamiętaj, że najlepsze efekty uzyskasz, jeśli w planowanej przez siebie ścieżce zawodowej lub działalności gospodarczej uwzględnisz swoje preferencje. Dotyczą one zarówno Twoich umiejętności, cech charakteru jak i zainteresowań. Cechy osobowości, które posiadamy predysponują nas do określonych działań. Niektórzy z nas są otwarci na nowe doświadczenia, są gotowi podjąć ryzyko, inni niechętnie podejmują nowe wezwania. W tym module odpowiedz sobie – jakim człowiekiem jestem, do jakich działań zawodowych mam predyspozycje, dzięki moim cechom i umiejętnościom. Czy powinienem całe życie pracować u kogoś i dla kogoś, czy może warto zastanowić się nad własną działalnością gospodarczą?

- 1.1. Ćwiczenie na dobry początek
- 1.2. Zadanie 1 - Preferencje zawodowe
- 1.3. Preferencje zawodowe – podsumowanie
- 1.4. Moje sukcesy
- 1.5. Cechy osobowości człowieka przedsiębiorczego
- 1.6. Przedsiębiorczość a planowanie
- 1.7. Moje motywy aktywności zawodowej

1.1. Ćwiczenie na dobry początek

Część I

Wyobraź sobie, że jesteś na przyjęciu, w nieznanym towarzystwie. Zauważasz, że wszyscy zgromadzeni goście stoją w 6 różnych grupach.

Zapoznaj się z charakterystykami poszczególnych grup i **zastanów się, do której najchętniej byś podszedł podczas przyjęcia.**



- Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego
1. „**Realiści**” – konkretni, twardo stąpający po ziemi, lubią pracę na świeżym powietrzu, chętnie używają narzędzi i różnych urządzeń. Rozwiązują problemy poprzez działanie.
 2. „**Badacze**” – lubią się zastanawiać, analizować, szukać odpowiedzi na pytania, badać, rozstrzygać kwestie różnej natury. Rozwiązują problemy poprzez myślenie.
 3. „**Artyści**” – wrażliwi, lubią tworzyć, wymyślać, kreować, bardzo ważne są dla nich emocje. Rozwiązują problemy poprzez tworzenie.
 4. „**Spółeczni**”- wrażliwi, bardzo ważna jest dla nich empatia i pomoc drugiemu człowiekowi. Chętnie pracują z innymi ludźmi, lubią pomagać, opiekować się, doradzać, uczyć, leczyć. Rozwiązują problemy poprzez pomoc innym.
 5. „**Przedsiębiorcy**” – lubią decydować, wpływać na innych, zarządzać, kierować. Ważne są dla nich pieniądze. Rozwiązują problemy poprzez podejmowanie ryzyka.
 6. „**Konwencjonalni**” – dokładni, lubią jasne sytuacje, postępowanie zgodne z instrukcjami, wytycznymi. Rozwiązują problemy poprzez postępowanie wg schematów.

Część II. (zadanie doboru)

Z niżej przedstawionych zawodów wybierz i dopasuj te, które odpowiadają charakterystyce poszczególnych grup.



Zawody:

Filozof, aktor, nauczyciel, inżynier, polityk, księgowy, prawnik, mechanik, urzędnik, biznesmen, filozof, reżyser, pielęgniarka, malarz, lekarz.

Grupy:

realiści –
badacze -
artyści –
społeczni –
przedsiębiorcy –

konwencjonalni -

1.2. Zadanie 1 - Preferencje zawodowe

Wybierz z poniższych i wypisz sobie wszystkie te cechy, które Twoim zdaniem najlepiej Cię opisują.

SZCZERY	WYTRWAŁY	ZAPOBIEGLIWIY
ANALITYCZNY	NIEZALEŻNY	PRECYZYJNY
SKOMPLIKOWANY	IDEALISTYCZNY	WNIKLIWIY
TAKTOWNY	PRZYJAZNY	ROZRYWKOWY
AMBITNY	ODWAŻNY	WSPÓŁPRACUJĄCY
SKUTE CZNY	UWAŻNY	POKORNY
UCZCIWIY	SKROMNY	RACJONALNY
OSTROŻNY	INTELEKTUALISTA	INTUICYJNY
NIEDBAŁY	NIEPRAKTYCZNY	UPRZEJMY
ROZUMIEJĄCY	HOJNY	POPULARNY
ROZMOWNY	DOMINUJĄCY	PRAKTYCZNY
IDEALISTYCZNY	TRADYCYJNY	POWŚCIAGLIWIY



SWOBODNY	NIĘŚMIĄŁY	TWÓRCZY
KRYTYCZNY	INTROWERTYK	ODPOWIEDZIALNY
EMOCJONALNY	POMYSŁOWY	PEWNY SIEBIE
PRZEKONYWUJĄCY	POMOCNY	OPANOWANY
RYZYKANT	ENERGICZNY	ORYGINALNY
ULEGŁY	POSŁUSZNY	USPOŁECZNIONY
WYTRWAŁY	STANOWCZY	UPORZĄDKOWANY
CIEKAWY	METODYCZNY	SUMIENNY
EKSPRESYJNY	IMPULSYWNY	OPTYMISTYCZNY

Teraz sprawdź, które z zaznaczonych przez Ciebie cech odpowiadają poszczególnym typom. Zobacz, w którym typie wystąpiło najwięcej cech, które Cię charakteryzują. Następnie, zapoznaj się z charakterystyką poszczególnych typów osobowości.

TYP REALISTYCZNY: szczerzy, uczciwy, swobodny, wytrwały, praktyczny, skromny, nieśmiały, stanowczy, zapobiegliwy, pokorny

TYP BADAWCZY: analityczny, ostrożny, krytyczny, ciekawy, niezależny, intelektualista, introwertyk, metodyczny, skromny, precyzyjny, racjonalny, powściągliwy

TYP ARTYSTYCZNY: skomplikowany, niedbały, emocjonalny, ekspresyjny, niepraktyczny, pomysłowy, impulsywny, niezależny, intuicyjny, oryginalny, twórczy

TYP SPOŁECZNY: taktowny, rozumiejący, przekonywujący, współpracujący, przyjazny, hojny, pomocny, idealistyczny, wnikliwy, uprzejmy, odpowiedzialny, uspołeczniony

TYP PRZEDSIĘBIORCZY: rozmowny, ryzykant, ambitny, odważny, dominujący, energiczny, impulsywny, optymistyczny, rozrywkowy, popularny, pewny siebie

TYP KONWENCJONALNY: skuteczny, uległy, sumienny, uważny, tradycyjny, posłuszny, uporządkowany, wytrwały, praktyczny, opanowany

1.3. Preferencje zawodowe – podsumowanie

Cechy, które zaznaczyłeś, wskazują na to, że bliskie są Ci następujące typy osobowości zawodowej:

TYP REALISTYCZNY: reprezentowany jest przez osoby, które lubią pracować z narzędziami i maszynami. Posiadają one sprawności manualne, związane z mechaniką. Określane są jako wykwalifikowane, konkretne, uzdolnione technicznie lub mechanicznie.

Osobowość realistyczna obejmuje zawody z grupy **Prace techniczne**, a wśród nich związane z: pojazdami, konstrukcją, zasobami naturalnymi, rzemiosłem, konserwacją i techniką biurową, naprawą i obsługą urządzeń fabrycznych



TYP BADAWCZY: osoby tego typu lubią w swojej pracy stykać się z abstrakcyjnymi pojęciami, lubią też tworzyć teorie. Dążą do zrozumienia otaczającego świata i poszukują prawdy. Mają zdolności matematyczne i naukowe. Określane są jako racjonalne, posiadają umiejętność abstrakcyjnego i analitycznego myślenia...

Na osobowość badawczą składają się takie grupy zawodów jak: inżynieria i inne nauki stosowane, medycyna, nauki przyrodnicze i ścisłe.

TYP ARTYSTYCZNY: jednostki tego typu preferują zachowania kreatywne umożliwiające wyrażanie samego siebie. Lubią rozwijać pomysły i koncepcje. Posiadają zdolności artystyczne: pisarskie, muzyczne lub w innych dziedzinach sztuk pięknych. Określane są jako twórcze, o rozwiniętej wyobraźni i dużym poczuciu estetyki.

W osobowości artystycznej zgrupowane są zawody z takich dziedzin jak: nauki społeczne, sztuka.

TYP SPOŁECZNY: osoby tego typu chcą pomagać ludziom, informować i uczyć innych. Posiadają rozwinięte umiejętności społeczne. Określane są jako współpracujące, empatyczne, cierpliwe.

Osobowość społeczna zawiera grupy zawodów związanych z pracą z ludźmi, takie jak: ochrona zdrowia, szkolnictwo, usługi społeczne.

TYP PRZEDSIĘBIORCZY: osoby tego typu lubią pracę z ludźmi ukierunkowaną na korzyści materialne. Posiadają umiejętności przywódcze i komunikowania się. Określane są jako energiczne, rozmowne, pewne siebie.

Osobowość przedsiębiorcza obejmuje zawody z takich dziedzin jak: marketing i sprzedaż, zarządzanie i planowanie, katalogowanie i komunikacja, obsługa klientów.

TYP KONWENCJONALNY: osoby tego typu preferują pracę z danymi, ich porządkowanie i strukturalizację. Posiadają zdolności urzędnicze i rachunkowe. Są określane jako zorganizowane, praktyczne, uległe. Osobowość konwencjonalna obejmuje grupy zawodów, które wykonują takie czynności jak: operacje finansowe, magazynowanie, dystrybucja, operacje komputerowe i przetwarzanie danych.

1.4. Moje sukcesy

Poszukaj w swoim życiu osobistym, co najmniej 5 zdarzeń, które przyniosły Ci wiele satysfakcji i były w Twoim rozumieniu sukcesem. Świadomość tego, jakie umiejętności posiadam i co naprawdę lubię robić, jest bardzo cenną informacją. Umiejętności, które zaznaczyłeś, będą dla Ciebie wskazówką, kluczem do wyboru przyszłego zawodu lub działalności gospodarczej. Połączenie pasji, tego, co lubisz robić, z pracą, jest często gwarancją sukcesu. Pamiętaj: o wiele chętniej skorzystamy z usług kogoś, kto lubi swoją pracę.

Zadanie nr 2

Wypisz 2-3 swoje największe umiejętności oraz to, co naprawdę lubisz robić. Teraz zastanów się – jaki rodzaj działalności gospodarczej lub jaki zawód mógłby sprawić,



że będziesz robił to, co lubisz, co umiesz, a jednocześnie mogłoby to być dla Ciebie źródłem dochodów.

1.5. Cechy osobowości człowieka przedsiębiorczego

Potocznie uważa się, że osoba, która osiąga sukces jest osobą przedsiębiorczą. Być może od tej zasady są wyjątki, ale jeśli ktoś jest przedsiębiorczy, prawie na pewno sukces osiągnie.



Jak więc postępować, aby być człowiekiem przedsiębiorczym? Jakimi cechami powinniśmy się charakteryzować, aby można powiedzieć o nas, że jesteśmy przedsiębiorczy? Czy przedsiębiorczość jest zespołem cech wrodzonych? Czy może przedsiębiorczości można się nauczyć? Odpowiedzi na obydwa pytania są twierdzące. Podobnie jest w sporcie, ktoś uzdolniony do biegania odniesie większy sukces, niż ktoś, kto tych zdolności nie posiada. Ale jeśli będziemy trenować, pracować nad sobą, możemy nasze osiągnięcia poprawić.

W każdej sytuacji nasze umiejętności powinniśmy rozwijać poprzez naukę i praktykę, poprzez ciągłe doskonalenie swojego warsztatu, swoich umiejętności i swojej wiedzy.

W dzisiejszych warunkach rynkowych przedsiębiorczy powinien być każdy, niezależnie od tego, jakie stanowisko będzie zajmował. Ta cecha jest niezmiernie ceniona przez pracodawców. Prowadząc swoją działalność, a więc kiedy będziemy przedsiębiorcami – bycie przedsiębiorczym staje się nieodzowne.

Zadanie nr 3



Jakimi cechami powinien charakteryzować się przedsiębiorczy człowiek? Spróbuj odpowiedzieć sobie na to pytanie, a następnie zapoznaj się z odpowiedzią.

Jakimi cechami powinien charakteryzować się przedsiębiorczy człowiek?

1. Musimy posiadać niezbędną **wiedzę** z zakresu naszego działania.

przyszłego
W przypadku działalności gospodarczej o potrzebach klientów, o ich oczekiwaniach, o konkurencji, o potrzebach kapitałowych. Oczywiście, niezbędna jest wiedza fachowa, dotycząca dziedziny działania np. w przypadku zakładu mechaniki pojazdowej - o budowie samochodu, o danych technicznych, itp.

2. Przedsiębiorczość związana jest bardzo ściśle z **umiejętnością podejmowania ryzyka**, a do tego z kolei niezbędna jest **odwaga**. Szczególnie w prowadzeniu działalności gospodarczej, nie ma sytuacji, w której nie występowałoby ryzyko, a więc nie byłaby potrzebna odwaga. Bezpieczny pomysł nie zawsze okazuje się najskuteczniejszym sposobem osiągnięcia celu.



3. Właściwie przez całe życie, mniej lub bardziej świadomie stawiamy sobie cele. Musimy pamiętać, że stawione przez nas cele nie mogą być minimalistyczne. Muszą być realne, zgodne z naszymi umiejętnościami, ale tylko ambitne z nich mogą skończyć się sukcesem. Osoba przedsiębiorcza musi więc być człowiekiem **ambitnym**.

4. Ostatnia z kluczowych cech to **pewność siebie**. Nie możemy pokazać, że nie do końca jesteśmy pewni naszych działań, naszych wyborów. Musimy być przekonani, że nam się uda, że osiągniemy sukces. Nie wolno nam wypowiadać stwierdzeń – „wydaje mi się”, „być może” w stosunku do tego, co robimy, a przede wszystkim tego, co mówimy. Nasza pewność siebie budzi zaufanie partnerów, a także współpracowników.

5. W swoich działaniach musimy wykazać **dynamizm**. Musimy być aktywni, poszukiwać nowych rozwiązań, wykazać się inicjatywą, potrafić podjąć ryzyko. Jeśli ktoś jest bierny, może lepiej zdecydować się na pracę zawodową polegającą na wykonywaniu czyichś poleceń?

6. Dla człowieka przedsiębiorczego, niezmiernie ważna jest **umiejętność współpracy** z innymi ludźmi i **umiejętność przewodzenia**. Cierpliwość i okazywanie życzliwości ludziom, z którymi się współpracuje.

7. Ludzi przedsiębiorczych cechuje **inicjatywność**, czyli zdolność do rozpoczynania działań, występowania z pomysłami oraz **kreatywność**, czyli zdolność do twórczego myślenia, przełamywania stereotypów i znajdowania nowych rozwiązań. Na proces rozwiązania problemu składa się:

- umiejętność zdefiniowania problemu
- zdolność do wyszukania jak największej liczby rozwiązań
- umiejętność wyboru najlepszego rozwiązania
- konsekwencja w realizacji zadania

8. **Odpowiedzialność**, to cecha, która powinna charakteryzować każdego człowieka, który wywiązuje się ze swoich obowiązków. Nasze działania, skierowane są przede wszystkim dla innych ludzi i to oni zawsze będą nas oceniać, zarówno, jako pracownika jak i pracodawcę.

9. **Uczciwość**, sprawia, że stajemy się wiarygodni dla pracodawcy, pracowników, kontrahentów, partnerów. Buduje nasz pozytywny wizerunek i naszą markę.

10. Z pewnością jest jeszcze cały szereg innych jak np. upór w dążeniu do celu, wytrwałość w tym co się robi, asertywność i inne.

Ile z tych cech posiadasz? Jeśli więcej niż połowę – z pewnością jesteś i będziesz osobą przedsiębiorczą. Na pozostałe cechy zwróć uwagę i kształtuj w sobie te, których jeszcze nie posiadasz. Jeśli zaznaczyłeś sobie mniej niż połowę cech – jeszcze dużo pracy przed tobą, ale pamiętaj – jeśli się czegoś bardzo chce, można to osiągnąć. Powodzenia ☺

1.6. Przedsiębiorczość a planowanie



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego
Osoba przedsiębiorcza powinna posiadać umiejętność gospodarowania własnym czasem, a więc świadomego organizowania swoich działań.

Podstawowym warunkiem, aby to osiągnąć jest analiza swojego rozkładu dnia - ile czasu poświęca się na naukę, rozrywkę, wypoczynek, a ile tracimy nieświadomy, niekontrolowany sposób.

Kiedy zaczniemy odpowiednio, a więc racjonalnie gospodarować swoim czasem - zwiększymy skuteczność działań, swobodę twórczego myślenia, ilość wolnego czasu. Pozwoli to nadać właściwe tempo życia, obniżyć poziom stresu i konsekwentnie i systematycznie dojść do celu.

PAMIĘTAJ:

- Twórz plany dzienne i plany tygodniowe, a także dłuższe, zapisuj swoje plany.
- Wyznaczaj terminy zakończenia poszczególnych zadań.
- Określaj i wyznaczaj priorytety – niech uwzględniają one Twoje możliwości i zasoby – środki, którymi dysponujesz.
- W planowaniu bądź realistą, ale nie minimalistą.
- Kontroluj się i swoje działania.

1.7. Moje motywacje aktywności zawodowej

Podejmując jakiegokolwiek działania, kierujemy się różnymi motywami. Najczęściej, kierujemy się motywami osobistymi. Szczególnie, kiedy myślimy o przyszłej pracy zawodowej - myślimy o dochodzie, sukcesie i awansie. Jednak w swoich poczynaniach, bierzemy też pod uwagę motywacje społeczne, to, co o nas powiedzą inni, jak i co, my możemy zrobić dla innych.



Pomyśl, biorąc swoje doświadczenia, czym kierują się ludzie decydując się na wybór ścieżki zawodowej, jakie motywacje są dla nich ważne? Dla Ciebie, które przedstawiają największą wartość?

Przykładowe motywacje wpływające na wybór ścieżki zawodowej:

- niezależność i satysfakcja finansowa
- samorealizacja
- własne ambicje
- prestiż
- uznanie i szacunek
- samodzielność i niezależność (ważne w przypadku działalności gospodarczej)

Rozwiąż test podsumowujący moduł 1. Zaznacz poprawną odpowiedź.

TEST 2.1

1	Nauczyciel to zawód odpowiedni dla osób konwencjonalnych	
2	Typ realistyczny reprezentowany jest przez osoby, które lubią pracować z narzędziami i maszynami.	
3	Przedsiębiorczy człowiek musi posiadać umiejętność podejmowania ryzyka	
4	Przedsiębiorczości nie można się nauczyć, to zespół cech wrodzonych.	
5	W swoim planowaniu powinniśmy być realistami, a nie minimalistami.	



6	Poprzez uczciwość stajemy się bardziej wiarygodni.	Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego
7	Analityczny, ostrożny, krytyczny, ciekawy to cechy charakteryzujące typ społeczny	

Wypełnij cz.1 karty samooceny, następnie wydrukuj i wypełnij część 2 .

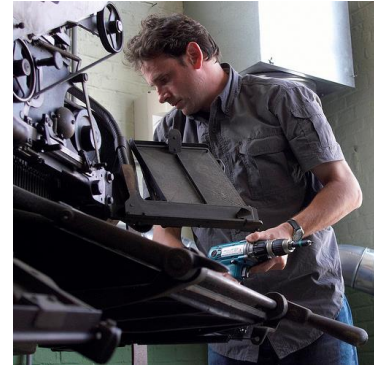
Karta samooceny 2.1. cz.1

Karta samooceny 2.1 cz.2 – załącznik Word.

2. Moja działalność gospodarcza

Myśląc o swojej zawodowej przyszłości warto wziąć pod uwagę fakt, że za kilka, lub nawet kilkanaście lat, moglibyśmy prowadzić swoją działalność gospodarczą i stworzyć miejsce pracy dla samego siebie, a być może też dla innych. Warto nie tylko dokładnie zapoznać się z tym modulem, ale mieć oczy szeroko otwarte na otaczającą nas rzeczywistość.

Aby w życiu zawodowym coś osiągnąć, należy zdać sobie sprawę z tego, jaki mamy cel i do czego dążymy. Jeśli nie określimy celu konkretnie i szczegółowo, trudno będzie go osiągnąć. Te same prawa dotyczą naszych zarobków. Warto zastanowić się i odpowiedzieć sobie na też pytanie - ile chciałbym zarabiać? Jednak zanim zaczniesz zarabiać, musisz mieć pomysł na to, co chcesz robić. W tym module zajmiemy się między innymi pomysłem na działalność gospodarczą.



2.1. Pytanie na początek

2.2. Kim jest przedsiębiorca?

2.3. Motywy zakładania działalności gospodarczej.

2.4. Sposoby szukania pomysłów na działalność gospodarczą

2.5. Weryfikacja pomysłu

2.6. Dlaczego warto prowadzić działalność gospodarczą?

2.1. Pytanie na początek

Dobra praca, a może duże pieniądze?

Zanim pomyślisz o określonych kwotach, zaznacz: jak znosisz fakt, że inni dobrze zarabiają?

- Źle**
 Jest mi to obojętne
 Uważam, że dobrze wykonana praca jest warta dobrych pieniędzy

Jeśli zaznaczyłeś:

Źle - Zmień nastawienie – trudno Ci będzie wysoko cenić swoją pracę, jeśli odmawiasz innym prawa do wysokich zarobków.

Jeśli zaznaczyłeś:



Jest mi to obojętne - Jeśli chcesz osiągnąć sukces finansowy, zmień nastawienie – trudno Ci będzie wysoko cenić swoją pracę, jeśli nie masz zdania odnośnie prawa do wysokich zarobków.

Jeśli zaznaczyłeś:

Uważam, że dobrze wykonana praca jest warta dobrych pieniędzy – Brawo!!!
Twoja odpowiedź sugeruje, że będziesz się starał wysoko cenić również swoją pracę.

2.2.

Kim jest przedsiębiorca?

Przedsiębiorca - człowiek organizujący lub prowadzący działalność gospodarczą, podejmujący związane z nią ryzyko, oraz potrafiący pozyskać właściwych ludzi i zapewnić środki materialne potrzebne do rozwoju firmy.

Cechy przedsiębiorcy:

- Dążenie do sukcesu i samorealizacji
- Umiejętność rozwiązywania problemów i podejmowania ryzyka
- Konsekwencja, wytrwałość, determinacja
- Umiejętność wyciągania konstruktywnych wniosków z porażek
- Zaufanie do własnych zdolności
- Zdolności przywódcze
- Optymizm życiowy, entuzjazm i poświęcenie w pracy

Którymi cechami dysponujesz? Pomyśl, że zamiast u kogoś i dla kogoś, możesz pracować na własny rachunek. Możesz przecież sam/ sama stworzyć miejsce pracy dla siebie, a w przyszłości też dla innych.

2.3. Motywy zakładania działalności gospodarczej.

Zastanów się, dlaczego ludzie decydują się prowadzić swoją firmę? Jedni robią to od razu po szkole, inny podejmują tę decyzję po wielu latach pracy na etacie.

Samo zatrudnienie czy praca najemna?

Zostań swoim szefem - praca na własny rachunek

Zapewne znane są Ci motywy, którymi kierowali się Twoi znajomi, sąsiedzi czy inni ludzie znani np. z telewizji, decydując się założyć swoją formę. Poniżej prezentujemy wypowiedzi i argumenty osób zamieszczone na stronie internetowej www.twoja-firma.pl

- Kiedy zdecydowałem się na porzucenie etatu i rozpoczęcie własnej działalności, poczułem nieograniczoną niezależność - mówi Tomek z Słupska. Co prawda wcześniej również piastowałem stanowisko kierownicze, ale bycie szefem dla siebie to zupełnie coś innego. Brak kontroli z zewnątrz spowodował, że czułem się panem każdej sytuacji.

- Agnieszka- właścicielka firmy doradczej z Warszawy: - Czułam się twórcą każdego dnia, zapewniając pomoc doradczą swoim klientom borykającym się z problemami finansowymi.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego
- Anna z Gdańska postanowiła założyć własną firmę oferującą usługi kosmetyczne. Jednak konieczność prowadzenia księgowości i wszystko to, co wiąże się z biurokracją (podatki, ZUS, Urząd Skarbowy) powodowało, że było jej naprawdę trudno. Konkurencja to czynnik napędzający biznes. Ale również ten sam czynnik może spowodować, że "Twój interes" straci rację bytu.

- W miejscu mojego zamieszkania istniały już trzy firmy o tym samym profilu działalności- wspomina Tomek z Słupska. Zdecydowałem jednak, że rynek zbytu jest naprawdę duży i mój biznes powiedzie się, ryzykowałem. Konkurencja nie zawsze w sposób uczciwy zagrażała mojej pozycji i czyhała na każde potknięcie. Sprawiało to, że czułem duże obciążenie psychiczne.

Zadanie nr 4

Powyżej zaprezentowano kilka wypowiedzi osób **posiadających swoje przedsiębiorstwo**, w których pada kilka argumentów „za” prowadzeniem swojego biznesu. Zastanów się także nad argumentami „przeciw”, a więc zagrożeniami, które płyną z prowadzenia działalności gospodarczej - je również zapasz w tabeli. Na spotkaniu z nauczycielem stwórzcie wspólną listę korzyści i zagrożeń prowadzenia swojej działalności gospodarczej.

Argumenty „ZA” - korzyści prowadzeniem swojej firmy	Argumenty „PRZECIW” - zagrożenia prowadzeniu własnej firmy
-	-
-	-
-	-
-	-
-	-
-	-
-	-

Powody, dla których ludzie decydują się na samo zatrudnienie są różne. Najczęściej, podkreślają niezależność i poczucie wolności, jakie daje im bycie szefem dla siebie.

Kolejnym powodem przemawiającym za posiadaniem własnej firmy, jest ogromna satysfakcja osobista płynąca z niezależnych posunięć.

Trudności odczujesz również starając się uzyskać kredyt. Banki niechętnie ponoszą ryzyko udzielając pożyczki finansowej młodej firmie, niemającej wysokich przychodów.

Zapewne zdajecie sobie sprawę, że kierowanie i praca w swojej firmie wiąże się z podjęciem ogromnego ryzyka i często z brakiem poczucia bezpieczeństwa. Młodzi przedsiębiorcy często obawiają się czy ich biznes się powiedzie.

Wiele osób pracujących "na etacie" narzeka na ściśle określony czas pracy i przebywanie w biurze od 8 do 16. Taki tryb pracy uniemożliwia często załatwienie wielu spraw. Elastyczność czasu jest ważnym atutem przy prowadzeniu własnej działalności. Bowiem Ty decydujesz, w jaki sposób zaplanujesz dzień, choć często będziesz musiał poświęcić więcej niż 8 godzin na pracę.



Co mogłoby zdecydować, że Ty chcesz podjąć wyzwanie i mieć własną działalność?
Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

2.4. Sposoby szukania pomysłów na działalność gospodarczą

Być może myślałeś już o tym, aby pracować na własny rachunek. Widzisz pozytywne aspekty takiej pracy, ale zadajesz sobie pytanie - co mógłbym robić? Jaka działalność byłaby najlepsza? Przypomnij sobie poprzedni moduł, w którym zwracaliśmy uwagę na fakt, że jedna z najważniejszych kwestii, to robić w życiu to, co się lubi. Realizować swoje hobby i zainteresowania, z nimi wiązać swoją pracę. Tak samo jest w przypadku swojej działalności. Tylko od Ciebie zależy, czym będzie zajmowało się Twoje przedsiębiorstwo. Musisz pamiętać jednak o tym, że pomysł nie może być oderwany od rzeczywistości. Muszą znaleźć się ludzie, którzy będą chcieli kupić od Ciebie oferowaną usługę czy produkowany towar.



Oto kilka sposobów szukania pomysłów na działalność gospodarczą. Być może któryś z nich zainspiruje Cię do działania. Swoją działalność możesz zarejestrować już w momencie, kiedy ukończysz 18 lat, pora wziąć sprawy w swoje ręce i zacząć zarabiać pieniądze. Czy jest to trudne i skomplikowane? Dowiesz się z kolejnych modułów.

W zadaniu nr 4 znajdziesz przykłady sposobów szukania pomysłów na działalność

gospodarczą.

Zadanie nr 5

Dopisz do każdego sposobu przykład działalności gospodarczej, która prawdopodobnie zrodziła się dlatego, że ktoś wykorzystał taki właśnie sposób szukania pomysłu.

- Kopiowanie cudzego dobrego pomysłu -
- Łączenie pomysłów -
- Rozwiązywanie problemów innych ludzi -
- Wynajdowanie słabych punktów konkurencji -
- Rozwijanie swojego hobby -
- Korzystanie z własnych umiejętności -



2.5. Weryfikacja pomysłu



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego
Kiedy już wybierzesz pomysł lub nawet kilka, pamiętaj, że musisz go zweryfikować. Musisz odpowiedzieć sobie na jak największą liczbę pytań, im więcej będziesz wiedział, tym mniej niespodzianek będzie na Ciebie czekało w czasie wprowadzania tego pomysłu w życie.

Poniższe pytania pomogą ci przeprowadzić wstępną weryfikację pomysłu.

- CZY MOGĘ ZROBIĆ TO SAM, CZY POTRZEBUJĘ POMOCY?
- CZY KUPI TO ODPOWIEDNIO DUŻO LUDZI?
- CZY JEST KONKURENCJA? JAKA? GDZIE?
- CZY JEST TO LEPSZE OD WYROBU KONKURENCJI?
- CZY WIESZ, JAKĄ CENĘ MOŻESZ USTALIĆ?
- CZY PRZETESTOWAŁEŚ SWÓJ POMYSŁ NA RYNKU?
- CZY JEST ON BEZPIECZNY?
- CZY JEST TO LEGALNE?
- CZY WIESZ ILE PIENIĘDZY POTRZEBA BY ZACZAĆ?
- CZY LOKALIZACJA JEST WAŻNA?
- Mogą istnieć też inne pytania, ważne ze względu na specyfikę pomysłu

Zadanie nr 6

Na spotkaniu z nauczycielem w grupkach kilkusobowych zaprezentujcie własny pomysł na biznes. Uwzględnijcie zamieszczone powyżej pytania, tak abyście potrafili obronić swoje stanowisko, swój pomysł. Następnie wybierzcie jeden wspólny pomysł dla swojej małej grupy, a następnie najlepszy z pomysłów w waszej grupie szkolnej. Ten pomysł przedstawić na forum wszystkich szkół biorących udział w projekcie. Jednak nie bagatelizujcie **swojego pomysłu**, nawet wówczas, kiedy nie stanie się tym, który wybierze, jako ten najlepszy. To właśnie twój pomysł na biznes, będzie podstawą sporządzenia przez Ciebie własnego, prostego, biznesplanu, który stanie się przedmiotem **Konkursu** w czerwcu przyszłego roku.

2.6. Dlaczego warto prowadzić działalność gospodarczą?

Indywidualna działalność gospodarcza to wyzwanie, które pozwala zmienić dobre pomysły, umiejętności lub pasje w dobrze prosperujące przedsięwzięcie gospodarcze. To także doskonały sposób na to, by o wszystkich aspektach naszego przedsięwzięcia decydować samodzielnie, nie poświęcając zbyt wiele czasu i energii na formalności.

Zadanie nr 7.

Co możesz zaoferować ludziom zakładając firmę?

Warto zastanowić się, co niepowtarzalnego możesz dać ludziom otwierając własną firmę. Zaznacz 5 odpowiedzi:

13. Wysoka jakość
14. Innowacyjność
15. Kompleksowość
16. Szacunek
17. Zaufanie
18. Terminowość
19. Kreatywność
20. Pomysłowość



- Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego
21. Unikalne połączenie
 22. Rozwiązanie problemów innych
 23. Przystępna cena
 24. Prestiż

Zaznaczone przez Ciebie elementy są informacją na temat tego, co może stać się Twoją mocną stroną w biznesie. Pamiętaj o tych cechach, będą one niezbędne w ostatniej części tegorocznego kursu.

2.7. Skrócony poradnik przyszłego przedsiębiorcy

Jeżeli zamierzasz otworzyć własny biznes, zainteresuj się prostymi i skutecznymi poradami przygotowanymi przez portal Budżet Domowy. Przygotowaliśmy listę kilku ważnych rzeczy, które musisz zrobić, zanim rozpoczniesz biznes. Napisaliśmy jasne porady, które mają zastosowanie w przypadku każdego pomysłu na biznes.

1. Redukuj ryzyko

Z podjęciem własnej działalności gospodarczej, nierozzerwalnie związane jest ryzyko. Jednak tak jak w przypadku wszystkich inwestycji – z ryzykiem związany jest możliwy do zrealizowania zysk. To on jest wynagrodzeniem za podjęcie owego ryzyka. Przekalkuluj je, oceń na ile jesteś w stanie je ponieść.



2. Nie stwarzaj sobie złudzeń

Często wydaje się nam, że mamy świetny pomysł na biznes. Wydaje się, że ma realne szanse powodzenia. Nawet, jeśli znajomi, rodzina i przyjaciele będą nas zapewniać, że pomysł jest doskonały, bądź powściągliwy. Czy pomysł jest dobry i przyniesie efekty finansowe - to zweryfikuje rynek. Przed rozpoczęciem działalności, warto przeprowadzić

rozeznanie – co inni o nim myślą. Jeśli będą obiektywni, a przede wszystkim, jeśli mają jakieś doświadczenie w biznesie – są w stanie zwrócić naszą uwagę na kluczowe elementy sukcesu naszego pomysłu.

3. Wiedz, kiedy odpuścić

Prowadzenie własnego biznesu wiąże się ogromnym zaangażowaniem. Poświęcamy swój czas i emocje i czasami trudno spojrzeć na niego obiektywnie, kiedy okazuje się, że nie przynosi spodziewanych efektów w postaci zysków. Ponosimy ryzyko i dlatego musimy być przygotowani na porażkę. Trzeba umieć to zaakceptować. Warto wówczas swoją energię i zaangażowanie skierować na nowe przedsięwzięcie, nowy pomysł.

4. Najważniejsza jest gotówka

Przychody, inaczej zwane obrotem, dochód, zysk, gotówka, to terminy, które na pierwszy rzut oka mówią o tym samym – o rentowności naszego przedsięwzięcia, naszego biznesu. Jednak nie warto zwiększać obrotów, jeśli nie idzie za tym zwiększenie zysków. Po co angażować czas, ryzyko, a być może pracę innych ludzi, jeśli wzrost obrotów (sprzedaży) nie przekłada się na wzrost zysków?



W sytuacji, jeśli wraz z zwiększonymi obrotami nie zwiększasz zysku, to jedyne, co zwiększasz to ryzyko. Obrót jest zatem ważny, ale nie, aż tak ważny jak zysk. Istnieje jednak coś jeszcze ważniejszego niż zysk – jest to gotówka. Bez niej Twój biznes nie ma właściwie racji bytu. Dlaczego tak się dzieje, że czasami pomimo wypracowanego zysku, kasa świeci pustkami? O tym dowiesz się w kolejnych modułach.

5. Elastyczność i gotowość do zmian

W biznesie nie ma nic pewnego, jednej miesiąc lub rok może przynieść duże zyski, a w kolejnym może wystąpić strata. Nie możesz polegać na utartych zasadach i stereotypach. Otoczenie biznesowe zmienia się bardzo szybko. Zmieniają się też oczekiwania klientów. Musisz umieć podejmować szybkie decyzje i nie bać się podejmować tych decyzji. W każdym momencie na rynku może pojawić się konkurencja z nowym, atrakcyjnym produktem i zachęcającym cennikiem. Najlepszym wyjściem jest więc wyprzedzać zmiany i samemu je wprowadzać, niż być postawionym przed koniecznością ich wprowadzenia. Prowadząc swój biznes, zawsze musisz być gotowy na zmiany.

6. Wiara w siebie i swoje przedsięwzięcie

W biznesie najlepiej wszystko chłodno przekalkulować. Niektóre fakty trudno będzie przedstawić za pomocą liczb, ale nawet, jeżeli liczby nie będą dokładne, to wyniki różnych obliczeń dadzą znacznie lepszy obraz sytuacji, niż mogłaby podpowiadać intuicja. Jeśli Twoje szacunki i obliczenia wskazują, że Twój pomysł przy odpowiednim działaniu ma szansę powodzenia, musisz uwierzyć w swój biznes. Musisz wówczas być pełen pasji i zaangażowania. Twój zapał przełoży się również na innych, a to zaowocuje lepszą współpracą i lepszymi efektami danego przedsięwzięcia.

Rozwiąż test podsumowujący moduł 2. Zaznacz poprawną odpowiedź.

TEST 2.2.

1	Właściciel przedsiębiorstwa powinien posiadać cechy przywódcze.	
2	Kluczowym elementem decydującym o powodzeniu w biznesie jest odpowiedni pomysł.	
3	Nie ma biznesu bez ryzyka	
4	Najważniejszym elementem oceny przedsiębiorstwa jest wysokość wypracowanego zysku	
5	Osoba prowadząca swoją działalność gospodarczą nie powinna oczekiwać wysokich zysków.	
6	Przedsiębiorca prowadząc swój biznes nie ma więcej swobody i wolności od pracownika zatrudnionego na etat.	
7	Prowadzenie biznesu polega na rozwiązywaniu problemów innych ludzi.	

Wypełnij cz.1 karty samooceny, następnie wydrukuj i wypełnij część 2 .

Karta samooceny 2.2. cz.1

Karta samooceny 2.2 cz.2 – załącznik Word.

3. Razem czy osobno? Formy działalności gospodarczej. Tworzenie i kierowanie zespołem.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego
Jeśli masz pomysł na prowadzenie działalności gospodarczej, wiesz, co chcesz robić, musisz jeszcze zdecydować czy przedsiębiorstwo to będziesz prowadził sam, czy może z kimś?

To dość ważna w skutkach decyzja - wybór formy prowadzenia działalności gospodarczej.

Z pośród jakich form prawnych prowadzenia działalności gospodarczej można wybrać i czym się kierować przy wyborze? To właśnie będziemy analizować w pierwszej części tego modułu.



Przed założeniem działalności, musisz dokonać wyboru jej formy. Wybór zależy od Twoich zamiarów, planowanego rozmiaru działalności, sposobu pozyskiwania kapitału, itp. Wszystkie formy mają swoje plusy i minusy. Radzimy szczególnie zwracać uwagę na kwestie odpowiedzialności za zobowiązania swoje i ewentualnych wspólników. Nie bez znaczenia są

również koszty rejestracji i minimalne wymagania kapitałowe.

Formy działalności gospodarczej

Kryteria wyboru to między innymi:

- rozmiar planowanej działalności,
- rodzaju działalności,
- zapotrzebowanie na kapitał,
- sposób pozyskiwania kapitału,
- planowana liczba wspólników,
- koszty związane z rozpoczęciem działalności itd.

W prawie polskim występują następujące formy działalności gospodarczej i właściwe każdą z nich możesz wybrać w momencie, kiedy podejmiesz decyzję o prowadzeniu przedsiębiorstwa na własną rękę.

Formy prawne przedsiębiorstw			
	Spółki		
		Spółki osobowe	Spółki kapitałowe
<ul style="list-style-type: none"> • Jednoosobowa działalność gospodarcza 	<ul style="list-style-type: none"> • Spółka cywilna 	<ul style="list-style-type: none"> • Spółka jawna 	<ul style="list-style-type: none"> • Spółka z o.o.
		<ul style="list-style-type: none"> • Spółka komandytowa 	
		<ul style="list-style-type: none"> • Spółka partnerska 	<ul style="list-style-type: none"> • Spółka akcyjna
		<ul style="list-style-type: none"> • Spółka komandytowo-akcyjna 	

3.1. Jednoosobowa działalność gospodarcza

3.2. Spółki

3.2.1. Spółka cywilna



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

- 3.2.2. Spółki osobowe**
 - 3.2.2.1. Spółka jawna**
 - 3.2.2.2. Spółka partnerska**
 - 3.2.2.3. Spółka komandytowa**
 - 3.2.2.4. Spółka komandytowo-akcyjna**
- 3.2.3. Spółki kapitałowe**
 - 3.2.3.1. Spółka z o.o.**
 - 3.2.3.2. Spółka akcyjna**
- 3.3. Tworzenie zespołu**
- 3.4. Kierowanie zespołem**
- 3.5. Menedżer**

3.1. Jednoosobowa działalność gospodarcza

Dla osób lubiących działać na własny rachunek, to prawie idealna forma prowadzenia działalności. Rozmiar działalności nie jest w żaden sposób ograniczony, łatwo ją rozszerzyć lub zlikwidować.

W zależności od posiadanych kwalifikacji osobistych, stosunkowo łatwo uzyskać koncesje i zezwolenia. Minusem jest niewątpliwie odpowiedzialność za zobowiązania powstałe w wyniku prowadzenia działalności całym majątkiem osobistym.

Przy zakładaniu tego typu działalności, należy rozważyć kwestie związane z obowiązkiem ubezpieczenia społecznego. Bez względu na to, czy działalność ma charakter okresowy czy nie, obowiązek opłacania składki na ubezpieczenie społeczne istnieje cały rok i nie jest uzależniony od występowania dochodu.

Składki należy opłacać nawet w wypadku wystąpienia straty lub braku przychodów z działalności. Dopiero wyrejestrowanie, powoduje ustanie obowiązku ubezpieczeniowego.

Jeśli działalność gospodarcza ma charakter zajęcia dodatkowego i uzyskujesz dochody z pracy, a wynagrodzenie tam otrzymywane jest równe, co najmniej wynagrodzeniu minimalnemu, określone w odrębnych przepisach, wtedy obowiązek ubezpieczeniowy ogranicza się do składki na ubezpieczenie zdrowotne, a ta forma działalności nabiera dużych zalet.



Zalety	Wady
Brak uciążliwych formalności przy zakładaniu.	Odpowiedzialność całym majątkiem osobistym za zobowiązania firmy.
Możliwe wszystkie formy opodatkowania w zależności od działalności.	Trudność w pozyskaniu kapitału na rynku kapitałowym.
Nieskomplikowany sposób likwidacji.	Konieczność opłacania zryczałtowanych składek ZUS bez względu na dochody.

3.2. Spółki



Jeżeli chcesz prowadzić działalność gospodarczą w szerszym zakresie, potrzebujesz więcej kapitału niż sam posiadasz, chcesz podzielić się ryzykiem prowadzonej działalności gospodarczej, ale i zyskiem, jaki będzie przynosić, chcesz skorzystać z potencjału innych osób, możesz rozważyć prowadzenie działalności gospodarczej w formie spółki.

Zadanie nr 8

Podaj 4 najważniejsze według Ciebie cechy przemawiające o tym, że warto prowadzić jednoosobową działalność gospodarczą samemu, oraz 4 cechy, że jednak warto założyć spółkę.

3.2.1. Spółka cywilna

Spółka cywilna staje się formacją zanikającą. Do 31.12.2000 spółki cywilne istniały, jako samodzielne podmioty gospodarcze, które mogły być przedmiotem wpisu do ewidencji działalności gospodarczej.

Obecnie nie jest już to możliwe, natomiast nic nie stoi na przeszkodzie, aby spółki cywilne zawiązywać dla realizowania celów gospodarczych.

Wspólnicy spółki cywilnej odpowiadają za zobowiązania spółki solidarnie całym swoim majątkiem. Jako, że zwykle zobowiązania w imieniu spółki cywilnej zaciąga każdy ze wspólników osobno, należy dokładnie przyjrzeć się swoim ewentualnym wspólnikom.

Aby powstała spółka cywilna, wspólnicy muszą: każdy z osobna uzyskać wpis do rejestru działalności gospodarczej, wystąpić do urzędu statystycznego o nadanie numeru REGON, założyć rachunek bankowy, wystąpić do urzędu skarbowego o nadanie numeru NIP, dokonać zgłoszenia do ZUS, dokonać zgłoszenia VAT i wybierać formę opodatkowania podatkiem dochodowym. Powinni również sporządzić między sobą umowę, najlepiej podpisaną w obecności notariusza.

Spółka cywilna nie jest podatnikiem podatku dochodowego, podatnikami są natomiast wspólnicy spółki. Przychody z udziału w spółce każdego podatnika określa się proporcjonalnie do jego prawa w udziale w zysku. Spółka cywilna jest natomiast, a nie jej wspólnicy, podatnikiem podatku od towarów i usług VAT.

Zalety	Wady
Duża swoboda kształtowania postanowień umowy spółki.	Odpowiedzialność wspólników całym majątkiem osobistym za zobowiązania firmy.
Możliwe wszystkie formy opodatkowania w zależności od działalności.	Konieczność rejestrowania się każdego wspólnika osobno i ujawniania w nazwie firmy nazwisk wszystkich wspólników.
Dobra forma dla działalności małych rozmiarów - np. w przypadku, gdy dla wszystkich wspólników jest to działalność dodatkowa.	Ponieważ forma spółki cywilnej nie jest stosowana w państwach Unii Europejskiej, prędzej czy później zastąpi konieczność przekształcenia działalności na inną formę.



3.2.2. Spółki osobowe

Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

3.2.2.1. Spółka jawna

Spółkę jawną regulują przepisy kodeksu handlowego. Jest to typowa spółka osobowa stanowiąca wspólnotę osób.

Spółka jawna jest spółką osobową utworzoną przez wspólników, która prowadzi przedsiębiorstwo pod własną firmą, a więc nazwą.

W przeciwieństwie do spółki cywilnej, (która jest w tym zakresie wyjątkiem) spółka jawna jest odrębnym od wspólników podmiotem. Może we własnym imieniu nabywać prawa, zaciągać zobowiązania, może pozywać i być pozywana.

Spółka jawna ponosi odpowiedzialność za własne zobowiązania, ale tę odpowiedzialność ponoszą również wspólnicy i to bez ograniczenia, całym swoim majątkiem.

Zalety	Wady
Duża swoboda kształtowania postanowień umowy spółki. Brak określonych wymagań kapitałowych.	Odpowiedzialność całym majątkiem osobistym za zobowiązania firmy, jeżeli zobowiązania nie można zaspokoić z majątku firmy.

3.2.2.2. Spółka partnerska

Jest to spółka bardzo podobna do spółki jawnej, można nawet powiedzieć, że jest jej odmianą. Różnice polegają przede wszystkim na tym, że mogą ją zawiązywać jedynie wspólnicy posiadający tzw. wolne zawody: adwokata, aptekarza, architekta, inżyniera budownictwa, biegłego rewidenta, brokera ubezpieczeniowego, doradcy podatkowego, maklera papierów wartościowych, doradcy inwestycyjnego, księgowego, lekarza, lekarza dentysty, lekarza weterynarii, notariusza, pielęgniarki, położnej, radcy prawnego, rzecznika patentowego, rzeczoznawcy majątkowego i tłumacza przysięgłego.

Druga różnica polega na odpowiedzialności za zobowiązania. Wspólnik, który w tej spółce nazywa się partnerem, nie ponosi odpowiedzialności za zobowiązania spółki powstałe w związku z wykonywaniem przez pozostałych partnerów wolnego zawodu.

Zalety	Wady
Ograniczenie odpowiedzialności za zobowiązania powstałe w wykonywaniu wykonywania wolnego zawodu przez innych partnerów.	Spółka działa wyłącznie w zakresie wykonywania zawodu partnerów. Konieczność sporządzenia umowy w postaci aktu notarialnego.

3.2.2.3. Spółka komandytowa

Spółką komandytową jest spółką osobową bardzo podobną do spółki jawnej, jednak w spółce komandytowej za zobowiązania spółki wobec wierzycieli, co najmniej jeden



wspólnik odpowiada bez ograniczenia całym swoim majątkiem osobistym (komplementariusz), a odpowiedzialność, co najmniej jednego wspólnika (komandytariusza) jest ograniczona do wysokości jego wkładu. Tak więc niezależnie od ilości osób tworzących taką spółkę, musi w niej występować, co najmniej jeden komplementariusz i co najmniej jeden komandytariusz.

Komandytariusz – nie ma prawa prowadzenia spraw spółki, w zysku uczestniczy proporcjonalnie do wniesionego wkładu do spółki.

Jeśli chodzi o podatek dochodowy, to tak samo jak w przypadku spółki cywilnej - spółki osobowe (jawna, partnerska, komandytowa, komandytowo-akcyjna) nie są podatnikiem podatku dochodowego, podatnikami są natomiast wspólnicy spółki. Spółki z kolei, są podatnikami podatku od towarów i usług VAT.

Zalety	Wady
Ograniczenie odpowiedzialności komandytariusza za zobowiązania do wysokości sumy komandytowej (jego wkładu).	Konieczność sporządzenia umowy w postaci aktu notarialnego.
Komandytariusze mogą działać w imieniu spółki wyłącznie, jako pełnomocnicy.	Rachunkowość może być prowadzona wyłącznie na zasadach ustawy o rachunkowości, (księgowość pełna), co jest szczególnie uciążliwe przy małym rozmiarze działalności.
Brak określonych wymagań odnośnie sumy komandytowej.	

3.2.2.4. Spółka komandytowo-akcyjna

Spółką komandytowo-akcyjną jest spółka osobowa, mająca na celu prowadzenie przedsiębiorstwa pod własną firmą, w której wobec wierzycieli za zobowiązania spółki, co najmniej jeden wspólnik odpowiada bez ograniczenia (komplementariusz), a co najmniej jeden wspólnik jest akcjonariuszem. Spółka jest w swojej konstrukcji podobna do spółki komandytowej, ale wykazuje też pewne pokrewieństwa ze spółką akcyjną.

Spółki te zawiązuje się bardzo rzadko, dlatego w ramach niniejszego kursu pominięto dokładniejszą charakterystykę tej spółki.

Zalety	Wady
Wyłączenie odpowiedzialności akcjonariusza za zobowiązania spółki.	Dla komplementariuszy niewątpliwą wadą jest odpowiedzialność za zobowiązania całym swoim majątkiem. Jednak mają oni decydujący wpływ na poczynania spółki
Akcjonariusze mogą działać w imieniu spółki wyłącznie, jako pełnomocnicy	- akcjonariusze bez odpowiednich pełnomocnictw nie mogą wykonywać żadnych czynności w imieniu spółki
Możliwość pozyskiwania kapitału poprzez emisję akcji.	



3.2.3. Spółki kapitałowe

Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

3.2.3.1. Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



W odróżnieniu do spółek osobowych, spółka z ograniczoną odpowiedzialnością jest spółką kapitałową (wspólnota kapitałowa). Posiada osobowość prawną, więc jest płatnikiem podatku dochodowego od osób prawnych CIT. Z tego względu, że posiada osobowość prawną – spółka sama odpowiada za swoje zobowiązania, wspólnicy są z tej odpowiedzialności wyłączeni. Do zaspokojenia długów (wierzytelności) może posłużyć jedynie majątek spółki.

majątek spółki.

W imieniu spółki działa jej zarząd, a nie wspólnicy. Wspólnicy zasadniczo nie odpowiadają za zobowiązania spółki.

Spółka z o.o. jest dobrą formą do prowadzenia działalności zarówno w niewielkim jak i dużym rozmiarze. Spółka może być jednoosobowa, do spółki w razie potrzeby, bez wielkich komplikacji można przyjąć nowego wspólnika. Może również uzyskiwać koncesje i zezwolenia.

Umowa spółki z ograniczoną odpowiedzialnością sporządzana jest w formie aktu notarialnego.

Zalety	Wady
Wyłączenie odpowiedzialności wspólnika za zobowiązania spółki.	Konieczny minimalny kapitał zakładowy- obecnie jest to minimum 5 000 zł.
Możliwość pozyskania kapitału poprzez pozyskanie nowego wspólnika.	Kosztowna procedura rejestracyjna.
Możliwość pokrycia udziału w kapitale aportem rzeczowym (maszyny, urządzenia).	Konieczność prowadzenia pełnej księgowości.

3.2.3.2. Spółka akcyjna

Spółka akcyjna jest formą działalności przeznaczoną dla prowadzenia średnich i dużych przedsiębiorstw.

Do założenia spółki akcyjnej wymagany jest obecnie kapitał wynoszący minimalnie 100 000 zł. Spółka akcyjna jest spółką kapitałową kumulująca kapitały wielu osób lub firm. Co prawda do założenia spółki akcyjnej wymagana jest tylko jedna osoba, to jest ona przeznaczona do zebrania kapitału wielu akcjonariuszy.

W jednej spółce akcyjnej mogą być zaangażowane duże kapitały należące do inwestorów wiodących, jak i niewielkie kapitały drobnych akcjonariuszy. Spółka akcyjna





pozwala realizować przedsięwzięcia przekraczające możliwości finansowe lub organizacyjne jednej osoby lub firmy.

Spółka akcyjna, podobnie jak spółka z o.o. ma osobowość prawną, co oznacza, że jest wyodrębnionym organizacyjnie i majątkowo podmiotem prawa. Jest płatnikiem podatku dochodowego od osób prawnych CIT. Do jej założenia i prowadzenia zalecane jest zatrudnianie profesjonalnej obsługi księgowej i prawnej.

Zalety	Wady
Łatwość kumulacji kapitału oraz proste metody pozyskiwania kapitałów w trakcie trwania działalności poprzez emisję akcji i innych instrumentów finansowych.	Drogi, skomplikowany i czasochłonny proces rejestracji.
Brak odpowiedzialności akcjonariuszy za zobowiązania spółki.	Konieczność prowadzenia pełnej księgowości.
Łatwe sprawdzenie wiarygodności spółki przez potencjalnych kontrahentów (jawność danych finansowych spółki).	Konieczność zatrudniania specjalistycznej obsługi prawnej, finansowej i zarządczej.
	Brak wpływu na działalność spółki przez mniejszych udziałowców.

Ze względu na wszystkie powyższe okoliczności spółka akcyjna nie jest optymalną formą przedsiębiorstwa dla rozpoczynających działalność gospodarczą.

Zadanie nr 9

Znajdź w swojej okolicy przykłady poszczególnych form prawnych przedsiębiorstw, w przypadku braku jakiejś formy wykorzystaj Internet. Sformułuj prawidłowość – zależność między rodzajem działalności gospodarczej (produkcja, handel, usługi), a formą organizacyjno-prawną, oraz między branżą, w której działają dane firmy, a formą organizacyjno-prawną tych przedsiębiorstw.

3.3 Tworzenie zespołu i kierowanie zespołem

Czy warto pracować w zespole? Oczywiście nie zawsze, ale kiedy porównamy efekty pracy indywidualnej i zespołowej, okazuje się, że z reguły więcej jest korzyści płynących z pracy w zespole.

Podstawowe różnice między pracą indywidualną a zespołową:

Praca indywidualna	Praca zespołowa
Pracownik powinien posiadać odpowiednie kwalifikacje.	Następuje połączenie poszczególnych zawodów i specjalności.
Pracownik sam sobie organizuje pracę, określa sposób i czas jej wykonania	Członkowie zespołu pełnią różne funkcje.
Pracownik indywidualnie odpowiada za efekty pracy.	Występuje zbiorowa odpowiedzialność.



Jeśli będziesz kiedyś właścicielem firmy, jeśli dostaniesz zlecenie, polecenie lub propozycję stworzenia zespołu ludzi do wykonania jakiegoś przedsięwzięcia pamiętaj, że istnieją etapy tworzenia zespołu:

Faza pierwsza

Na tym etapie ludzie z różnymi oczekiwaniami, potrzebami i doświadczeniami rozpoczynają wspólną pracę.

Ponieważ uczestnicy nie znają się między sobą, wymagają od osoby kierującej określenia ról, wzajemnych zależności, jak również norm obowiązujących w grupie. Grupa wymaga też, zarówno jasnego określenia celów swojej działalności, jak i klarownego określenia zadań.



Na tym etapie ujawnia się duże zapotrzebowanie na informacje zwrotne na temat sposobu wykonywania zadań przez każdego z uczestników. Każdy z uczestników potrzebuje przede wszystkim informacji na temat swojego funkcjonowania – co robi dobrze, co źle i co może robić, by lepiej wykonywać swoje zadania. Ważne, by informacje były jak najbardziej szczegółowe, a zespół na każdym etapie zadania był dokładnie kontrolowany. Stąd niebywale ważna na tym etapie jest **rola lidera**, który kontroluje, dostarcza informacji zwrotnych oraz stanowi ogniwo spajające członków grupy.

Faza druga

Na tym etapie większość członków grupy posiada już spore doświadczenie w zakresie wykonywanej przez siebie pracy. W związku z tym nie wymagają już tak dokładnego instruowania, potrafią też sami ocenić jakość wykonanej przez siebie pracy. Nie wymagają również tak dużej kontroli – można zatem ograniczyć się do konsultacji na temat sposobu wykonania poszczególnych zadań i powierzyć im odpowiedzialność za ich wykonanie.



Jeżeli grupa ma nadal się rozwijać, należy stawiać przed nią zadania skonstruowane tak, by w toku ich wykonywania, uczestnicy byli nawzajem od siebie zależni. Dzięki temu rozwija się proces wzajemnej współpracy, oraz struktura komunikacyjna. Zadaniem

lidera na tym etapie, jest inicjowanie jak największej ilości bezpośrednich kontaktów między członkami grupy.

Faza trzecia

Na tym etapie większość członków grupy stanowią samodzielni specjaliści. W związku z tym, nie wymagają już instruktażu i w zasadzie mogą wykonywać większość zadań sami. Następuje kolejne przesunięcie w zakresie odpowiedzialności za wykonywane zadania – członkowie grupy sami odpowiadają za swoją pracę. Grupa dojrzewa również w obszarze kontaktów interpersonalnych, co oznacza znaczny wzrost ilości konfliktów między członkami grupy. Pojawia się zapotrzebowanie na skuteczne sposoby ich rozwiązywania.





W związku z tym, głównym zadaniem lidera na tym etapie jest koncentracja na sprawach interpersonalnych i pomoc w wypracowaniu sposobów rozwiązywania konfliktów. Jest on dla większości członków grupy partnerem, posiadającym jedynie nieco więcej władzy niż pozostali jej uczestnicy.

Faza czwarta

Mamy już do czynienia z dojrzałym zespołem. Charakteryzują go następujące cechy:

- Jasno sprecyzowane cele i zadania, zarówno dla jednostek jak i całej grupy - znane, rozumiane i podzielane przez cały zespół.
- Sprawny przepływ informacji pomiędzy liderem i grupą - zadawanie pytań, słuchanie, wspólne wyciąganie wniosków.
- Sprawny przepływ informacji pomiędzy członkami grupy.
- Wzajemna akceptacja wszystkich członków grupy dla wspólnych wartości, którymi mogą być normy, cele, oczekiwania czy potrzeby.
- Wykorzystanie indywidualnych cech i predyspozycji poszczególnych członków zespołu w czasie dzielenia się zadaniami. W związku z tym optymalnie wykorzystuje się wszystkie posiadane przez członków grupy umiejętności.
- Zadaniem lidera na tym etapie jest obserwowanie grupy i pozwolenie członkom grupy na swobodne działanie.



Zadanie nr 10

Na jakim etapie (w której fazie) tworzenia zespołu jest Twoja grupa biorąca udział w programie Szkoła Sukcesu? Uzasadnij swoją odpowiedź.

3.4 Kierowanie zespołem

Wśród klasycznych stylów kierowania zespołem, wyróżnia się trzy podstawowe typy kierowania:

Styl autokratyczny

W tym stylu kierowania zespołem, przywódca (lider) narzuca metody pracy, jednoosobowo podejmuje decyzje, zachowuje dystans w stosunku do podwładnych i skupia się na ścisłej kontroli pracowników. Zazwyczaj bywa apodyktyczny, samodzielnie udziela nagan i pochwał.

W niektórych sytuacjach, kiedy wskazana lub nawet konieczna jest szybkość i jednolitość działania, styl ten się sprawdza i może być stosowany. Jednak jego podstawową wadą jest fakt, że bardzo ograniczenie inicjatywy podwładnych.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego
Styl demokratyczny

Charakteryzuje lidera, który przede wszystkim koordynuje pracę zespołu, stara się stworzyć dobre stosunki między pracownikami, dba o właściwą atmosferę pracy i motywację. Włącza on pracowników do podejmowania decyzji, zachęca do uczestnictwa w decydowaniu o metodach i celach pracy.

Zaletą tego stylu jest fakt, że sprzyja rozwojowi inicjatywy podwładnych.

Wadą natomiast jest to, że może mieć ujemny wpływ na szybkość i jednolitość działania.

Styl nieingerujący

Charakteryzuje się biernością lidera w stosunku do podległych mu pracowników. Kierownik nie jest zdolny do sprawowania konkretnej władzy oraz do kontrolowania zadań podwładnych. Nie potrafi też koordynować ich działań. Pozostawia swoim pracownikom pełną swobodę w podejmowaniu decyzji i wykonywaniu pracy w sposób, jaki uznają za stosowny. Nie wypowiada również swoich ocen i sądów. Styl taki nie może być realizowany przez dłuższy czas.

3.5. Menedżer

Menedżer to człowiek zarządzający i kierujący, posiadający odpowiednie uzdolnienia i kwalifikacje z zakresu ekonomii, prawa, zarządzania i psychologii.

Podstawowe cechy menedżera to:

- zdolność formułowania wizji i celów firmy,
- umiejętność właściwego doboru pracowników i kierowania nimi,
- umiejętność szybkiego reagowania na zmiany w otoczeniu,
- otwarcie na świat i kreatywność,
- umiejętność podejmowania trafnych decyzji,
- lojalność wobec firmy,
- asertywność.



Jednym z podstawowych zadań menedżera jest odpowiednie motywowanie pracowników. Pracownik decydujący się na pracę na konkretnym stanowisku, ma swoje oczekiwania w stosunku do pracodawcy. Najczęściej jest to odpowiedni poziom wynagrodzenia, a więc pieniądze, pochwały, awans, dodatkowe świadczenia socjalne, społeczne, zabezpieczenie przed utratą pracy, poszanowanie, bezpieczeństwo i inne.

Pracodawca natomiast, w stosunku do pracownika ma nieco inne oczekiwania. Do najważniejszych można zaliczyć aktywność, solidność, uczciwość, lojalność pracownika oraz fakt, aby wykorzystywał wszystkie swoje zdolności.

Aby te oczekiwania mogłyby być zrealizowane w praktyce, niezbędny jest odpowiedni proces motywowania pracownika wykorzystujący właśnie jego oczekiwania.

Motywowanie, to proces wywołujący i podtrzymujący zachowania pracowników pożądane dla interesów przedsiębiorstwa



Rozwiąż test podsumowujący moduł 3. Zaznacz poprawną odpowiedź.

TEST 2.3.

1	Spółka cywilna podlega wpisowi do rejestru działalności gospodarczej	
2	Spółka jawna jest spółką kapitałową	
3	Spółka partnerska jest przeznaczona dla wszystkich zawodów	
4	W spółce komandytowej wszyscy wspólnicy odpowiadają tak samo za zobowiązania	
5	Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością jest płatnikiem podatku CIT	
6	W niektórych sytuacjach autokratyczny styl kierowania się sprawdza	
7	Proces motywowania musi brać pod uwagę oczekiwania pracownika	

Wypełnij cz.1 karty samooceny, następnie wydrukuj i wypełnij część 2 .

Karta samooceny 2.3. cz.1

Karta samooceny 2.3 cz.2 – załącznik Word.

4. Potrzeby finansowe niezbędne do uruchomienia działalności gospodarczej

Podstawowym problemem przy zakładaniu i prowadzeniu działalności gospodarczej jest znalezienie środków finansowych bądź źródeł ich uzyskania.

Małe przedsiębiorstwa napotykają również na wiele problemów związanych z utrzymaniem stabilności finansowej oraz z pozyskaniem środków pieniężnych na bieżącą działalność i dokonywanie niezbędnych inwestycji. Dlatego przedsiębiorca nie tylko musi wykorzystać wszelkie dostępne źródła finansowania, ale również odpowiednio je dobrać tak, aby zapewnić firmie bieżącą płynność oraz bezpieczny rozwój.

Jakie są źródła środków finansowych, z których możemy skorzystać? W tym module przedstawiono źródła wybrane, charakterystyczne dla małych i średnich przedsiębiorstw.

4.1. Kredyty bankowe

4.2. Kredyty kupieckie (od dostawców)

4.3. Fundusze poręczeniowe

4.4. Leasing

4.5. Faktoring

4.6. Venture Capital

4.7. Aniołowie Biznesu (Business Angels)

4.8. Środki Unijne

4.1. Kredyty bankowe

Firma decydująca się na kredyt bankowy, powinna uważnie przeanalizować oferty kilku banków, w celu wybrania najkorzystniejszej. Oferty bankowe różnią się w zakresie: kosztu kredytu, czyli wysokości oprocentowania, dodatkowych opłat towarzyszących procedurze otrzymania środków, terminów spłaty odsetek, okresu karencji, sposobu i terminu ustalania spłaty rat, sposobów ustanowienia zabezpieczenia kredytu.

Czasami bywa tak, że przedsiębiorca nie otrzyma w banku kredytu na działalność gospodarczą, natomiast może go uzyskać prywatnie, jako kredyt konsumpcyjny,



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

w formie tak zwanego kredytu odnawialnego, w ramach własnego rachunku oszczędnościowo – rozliczeniowego. Jeżeli kredyt ten pozostaje w związku z przychodami pochodzącymi z prowadzonej działalności gospodarczej, to odsetki od tego kredytu mogą być zaliczone do kosztów uzyskania przychodów w momencie ich spłaty.

Dzieląc kredyty ze względu na okres kredytowania wyodrębnia się:

- kredyty krótkoterminowe, których okres spłaty wynosi do jednego roku,
- kredyty średnioterminowe, których okres spłaty wynosi od 1 roku do 3 lub 5 lat,
- kredyty długo terminowe z terminem spłaty powyżej 3 lub 5 lat.

Ze względu na metody udzielenia kredytu wyróżnia się:

- kredyt w rachunku bieżącym,
- kredyt w rachunku kredytowym.

Przyjmując, jako kryterium podziału kredytów ich przeznaczenie wyodrębnia się:

- kredyty obrotowe, które przeznacza się na finansowanie bieżącej działalności gospodarczej i są to najczęściej kredyty krótkoterminowe,
- kredyty inwestycyjne, przeznaczone na finansowanie działalności rozwojowej, są to najczęściej kredyty średnio i długoterminowe.

Przyjmując, jako kryterium walutę kredytu wyodrębnia się:

- kredyty złotowe,
- kredyty dewizowe.

4.2. Kredyty kupieckie (od dostawców)

Kredyt kupiecki (zwany również firmowym) stanowi ważne narzędzie zapewniające firmom z sektora małych i średnich przedsiębiorstw finansowanie ich bieżących potrzeb.

Kredyt taki udzielany jest przez firmę sprzedającego na rzecz przedsiębiorstwa zakupującego towar lub usługę i w zależności od relacji pomiędzy tymi podmiotami, oferowane terminy płatności wahają się pomiędzy 14 dni, a 90 dni.

W coraz większym stopniu firmy udzielające kredytów kupieckich korzystają z usług instytucji specjalizujących się w ubezpieczaniu takich transakcji. Dzięki ubezpieczeniom transakcji handlowych, sprzedający chętniej udzielają kredytów kupieckich, często nawet wydłużając okres kredytowania swoich odbiorców.

4.3. Fundusze poręczeniowe

Działalność Funduszy Poręczeniowych ukierunkowana jest głównie na firmy z sektora małych i średnich przedsiębiorstw, które:

- nie dysponują wystarczającym zabezpieczeniem w ramach własnych możliwości,
- mają często problemy z udowodnieniem swojej wiarygodności kredytowej (niezbyt długo funkcjonują na rynku).

Firmom takim będzie czasami łatwiej uzyskać kredyt bankowy, gdy skorzystają one z pośrednictwa Funduszu Poręczeniowego.



Oprócz Krajowego Funduszu Poręczeń Kredytowych (KEPK) obsługiwane przez Bank Gospodarstwa Krajowego działa w Polsce coraz więcej regionalnych i lokalnych Funduszy Poręczeń.

W ramach rządowego programu, są one obecnie wspierane kapitałowo, co powinno zwiększyć dostępność do tego rodzaju narzędzi finansowych dla małych i średnich firm, w tym dopiero powstających.

Schemat działania Funduszy Poręczeń jest bardzo zbliżony do siebie i przedstawia się następująco:

- klient zwraca się z wnioskiem o kredyt do banku,
- bank wstępnie akceptuje wniosek, lecz żąda dodatkowego zabezpieczenia,
- klient składa wniosek o poręczenie do jednego z funduszy,
- fundusz pozytywnie ocenia przedsięwzięcie i przyznaje poręczenie, przekazując decyzję klientowi i bankowi,
- bank uruchamia finansowanie.

Poręczenia dotyczą z reguły od 60 % do 70 % zobowiązania kredytobiorcy. Poręczenie ze środków Krajowego Funduszu Poręczeń Kredytowych (KFPK) mogą obejmować maksymalnie 70 %.

Poręczeniem lub gwarancją mogą być objęte kredyty i pożyczki bankowe zaciągnięte w złotych lub w walucie obcej przeznaczone na finansowanie inwestycji, tworzenie nowych miejsc pracy, finansowanie działalności gospodarczej mikro-przedsiębiorców, małych i średnich przedsiębiorców, realizowanie kontraktów eksportowych, wdrażanie nowych rozwiązań technicznych lub technologicznych będących wynikiem badań naukowych lub prac rozwojowych.

Zadanie nr 11

Wyszukaj fundusze poręczeniowe dla małych firm na Twoim lokalnym rynku.

4.4. Leasing

Leasing, to obok kredytu bankowego, jedna z najbardziej rozpowszechnionych form zewnętrznego finansowania inwestycji oraz składników rzeczowego majątku trwałego przedsiębiorstw.

Finansujący (instytucja leasingowa) zobowiązuje się, nabyć przedmiot leasingu od oznaczonego zbywcy na warunkach określonych w umowie z korzystającym (przedsiębiorstwo), a następnie oddać tę rzecz jemu do używania i pobierania opłat przez pewien oznaczony okres.

Korzystający natomiast, zobowiązuje się zapłacić finansującemu, w uzgodnionych ratach, wynagrodzenie pieniężne równe, co najmniej cenie nabycia rzeczy przez finansującego.

Zwykle po upływie czasu (określonego w umowie) realizowana jest opcja wykupu przedmiotu leasingu przez korzystającego, po cenie niższej





niż rzeczywista wartość rynkowa (co jest naturalną konsekwencją faktu spłacenia wartości przedmiotu w umówionych ratach).

4.5. Faktoring

Faktoring jest usługą finansową, polegającą na wykupie od przedsiębiorstwa przez Faktora (czyli wyspecjalizowaną spółkę faktoringową), wierzytelności wobec jego odbiorcy, powstałej w wyniku dostawy towaru lub usługi. W zamian, przedsiębiorstwo otrzymuje środki pieniężne, które przeznacza na utrzymanie bieżącej płynności finansowej.

Faktoring wspomaga efektywne zarządzanie należnościami oraz płynnością finansową firmy. Wyspecjalizowane instytucje factoringowe, poza finansowaniem, oferują bowiem szereg czynności dodatkowych, takich jak:

- weryfikacja dłużników,
- pomoc w odzyskaniu przeterminowanych należności,
- zarządzanie wierzytelnościami,
- prowadzenie kont rozliczeniowych,
- monitoring spłat,
- doradztwo w wyjaśnianiu kwestii spornych.

Faktoring jest odpowiednim produktem dla podmiotów, które odczuwają problemy związane z płynnością finansową lub mają trudności z zaciągnięciem kredytu bankowego.

Koszty faktoringu są zróżnicowane i naliczane w różny sposób przez poszczególnych Faktorów. Najczęściej składają się z:

- prowizji wstępnej (z reguły 0,5% do 1% wartości przyznanego limitu finansowania),
- prowizji od faktury (przeciętnie 0,2% do 2, 5%),
- odsetek od sumy udostępnionego finansowania.

4.6. Venture Capital

Co robić, kiedy ma się dobry pomysł na działalność gospodarczą, a brakuje środków finansowych na jego realizację? Zwłaszcza, kiedy inwestycja jest na tyle ryzykowna, że banki odmawiają nam udzielenia kredytu? Można zwrócić się o pomoc do funduszu Venture Capital. Fundusze te, powołano do życia, aby inwestować i dobrze na tym zarabiać. Inwestują one w takie działalności, które dopiero powstają, które niosą ze sobą duże ryzyko, ale w związku z tym dają możliwość uzyskania bardzo wysokiego zysku. Inwestor typu Venture Capital staje się współnikiem takiej działalności i aby mieć wpływ na funkcjonowanie tego przedsiębiorstwa, przejmuje to na ogół większość udziałów. Tego typu inwestowanie dotyczy z reguły większych kwot więc i większych firm.





4.7. Aniołowie Biznesu (Business Angels)

Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Aniołowie Biznesu to indywidualni inwestorzy, którzy posiadają zasoby wolnej gotówki, doświadczenie w prowadzeniu działalności, oraz czas na wspieranie firmy swoją wiedzą. Są to przeważnie osoby, które odniosły sukces w biznesie i sprzedały swoje firmy nadal poszukują aktywności w biznesie, ale nie chcą już zajmować się codziennym zarządzaniem.

Aniołowie Biznesu:

Podejmują decyzje jednoosobowo i nie posiadają żadnego sformalizowanego procesu decyzyjnego. Często posilają się opiniami ekspertów w różnych dziedzinach i zlecają im przeprowadzenie analizy przedsięwzięcia.

- dysponują zazwyczaj rozległą siecią kontaktów,
- inwestują przeważnie kilkaset tysięcy złotych,
- zwykle angażują swój kapitał w daną firmę na okres 2 - 4 lat,
- oczekują bardzo wysokich zwrotów z inwestycji -co najmniej na poziomie 30% rocznie,
- pomagają przedsiębiorcy w rozwijaniu firmy,
- zazwyczaj finansują przedsięwzięcia ze znanej im branży,
- z reguły wykupują większościowe udziały w firmie,
- lokują zazwyczaj swój kapitał w firmy znajdujące się blisko ich miejsca zamieszkania.

Zadanie nr 12

Odszukaj Anioła biznesu w swojej okolicy (województwie).

4.8. Środki Unijne

Kolejną możliwością pozyskania kapitału na działalność gospodarczą są środki unijne. Osoby, które myślą o założeniu działalności gospodarczej mogą uzyskać środki „na start” z dotacji. W zależności od regionu i organizacji wprowadzającej środki w życie, najczęściej formułowane są kryteria, które trzeba spełnić, aby taką dotację uzyskać. Czasami może to być posiadanie statusu osoby bezrobotnej, innym razem zamieszkiwanie na terenach wiejskich, jeszcze innym bycie kobietą lub ukończone 45 lat. Bywają też dotacje dla osób do 25 lat, czy zamieszkujących daną gminę. Zawsze jednak konieczny będzie precyzyjny pomysł na własny biznes.

Podstawowym programem, w ramach którego przydzielane są unijne środki, jest Program Operacyjny Kapitał Ludzki – działanie 6.2. Wsparcie oraz promocja przedsiębiorczości i samo zatrudnienia.

W ramach projektu osoba wnioskująca o datację (beneficjent) zobowiązany jest do udziału w szkoleniach z zakresu przedsiębiorczości (około 100 godzin wykładów i warsztatów) tzn. z organizacji i prowadzenia własnego biznesu, formalności związanych z rejestracją, podstaw finansowych, form opodatkowania, księgowości, marketingu, biznesplanu itp. Uczestnicy, przy pomocy doradcy, przygotowują biznesplan własnego przedsiębiorstwa. Spośród złożonych biznesplanów komisja wyłania najlepsze – z reguły około 60 %, których autorzy otrzymują dotację inwestycyjną w wysokości 40 000 zł (dane na rok 2011). W ramach tego Działania 6.2, przewidziana jest również inwestycja pomostowa – jest to wsparcie, na tzw. bieżące wydatki ponoszone w ramach prowadzenia działalności gospodarczej, takie jak czynsz, składki ZUS, opłaty za media, transport itp. Są one przyznawane w zależności od wyników finansowych na okres 6 lub nawet 12 miesięcy. Wysokość tej dotacji to maksymalnie 1200 zł miesięcznie.



Dla osób posiadających już swoje przedsiębiorstwa, przewidziane są środki z innych programów, które pominięto w naszym programie. Jednak warto się zainteresować, jakie programy i jakie priorytety są obecnie promowane w miejscu Twojego zamieszkania.

Zadanie nr 13

Dowiedz się, jakiego typu programy unijne funkcjonują obecnie w Twoim województwie dla osób pragnących założyć działalność gospodarczą?

Jakiego typu grupy beneficjentów są preferowane? Jakie kryteria są kluczowe, aby skorzystać z takiego programu?

Zagadnienie to przedyskutujcie na spotkaniu kontaktowym i jako SKN przedstawcie na forum kilka zdań na ten temat.

Rozwiąż test podsumowujący moduł 4. Zaznacz poprawną odpowiedź.

TEST 2.4.

1	Kredyt kupiecki jest kredytem bankowym.	
2	Ventura Capital finansują małe rozpoczynające swą działalność przedsiębiorstwa.	
3	Faktoring jest usługą finansową polegającą na wykupieniu wierzytelności.	
4	Aniołowie Biznesu to indywidualni inwestorzy.	
5	Kredyt kupiecki może dochodzi nawet do 90 dni.	
6	W ramach działania 6.2 Program Operacyjny Kapitał Ludzki uzyskać można dotacje inwestycyjną jak i dotację pomostową.	
7	Krajowy Fundusz Poręczeń Kredytowych obsługiwany jest przez bank PKO SA.	

Wypełnij cz.1 karty samooceny, następnie wydrukuj i wypełnij część 2 .

Karta samooceny 2.4. cz.1

Karta samooceny 2.4. cz.2 – załącznik Word.

5. Procedura uruchamiania działalności gospodarczej

Na pierwszy rzut oka, zakładanie firmy wydaje się skomplikowane i czasochłonne. Jeśli jednak będziemy przestrzegać pewnych zasad, otwarcie własnego przedsiębiorstwa okaże się proste i nie zabierze nam tak wiele czasu. Zaczniemy od samego pojęcia działalności gospodarczej.

Pod tą nazwą, zgodnie z art. 2 ~~Ustawy o swobodzie działalności gospodarczej~~ z 2 sierpnia 2004 roku (Dz. U. z 2004 r. Nr 173, poz. 1807 z póź. zm.), kryje się zarobkowa działalność wytwórcza, handlowa, budowlana i usługowa oraz poszukiwanie, rozpoznawanie i wydobywanie kopalni, a także działalność zawodowa, wykonywana w sposób zorganizowany i ciągły. Osoba, która zawodowo, we własnym imieniu taką zarobkową działalność podejmuje i wykonuje, staje się przedsiębiorcą. Spójrzmy jak niewiele potrzeba, by założyć indywidualną działalność gospodarczą i zostać przedsiębiorcą.





- Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego
- 5.1. Nazwa działalności gospodarczej
 - 5.2. Zakres działalności
 - 5.3. Rejestracja działalności gospodarczej
 - 5.4. Rachunek bankowy
 - 5.5. Pieczęć firmowa
 - 5.6. Koncesje, pozwolenia i inne formalności
 - 5.7. Inspekcje

5.1. Nazwa działalności gospodarczej

Zacznijmy od najprostszej i zapewne najprzyjemniejszej rzeczy - wyboru nazwy firmy, która będzie nam potrzebna do prowadzenia działalności gospodarczej. Mało kto wie, że nazwą firmy osoby fizycznej jest – zgodnie z art. 434 Kodeksu cywilnego – jej imię i nazwisko.

Przykład:

Nazwą firmy Jana Kowalskiego prowadzącego działalność gospodarczą, a więc tzw. firmą, jest Jan Kowalski.



Dodatkowo, do celów łatwiejszej identyfikacji firmy, (np. wśród kilkudziesięciu innych, prowadzonych przez osoby o takim samym nazwisku) warto w nazwie zawrzeć informację o profilu działalności lub inną unikalną nazwę, na przykład:

„Modne Ubrania – Jan Kowalski” – dla butiku z odzieżą,
„Słodkie Przymaki – Maria Nowak” – dla cukierni,
„Remontownia – Krzysztof Malinowski” – dla warsztatu samochodowego.

Oczywiście, pełną nazwą firmy będziemy się posługiwać głównie w kontaktach z urzędami i instytucjami oraz przy podpisywaniu dokumentów prawnych. Natomiast w kontaktach codziennych z klientem, a także w elementach wizualnych, np. szyld nad sklepem, ulotka reklamowa, nalepka na produkcie itp., najpewniej będziemy używali nazwy skróconej, czyli „Modne Ubrania” czy „Remontownia”. Jest to uzasadnione, gdyż krótsza nazwa lepiej zapada w pamięć, a właściwie dobrana od razu informuje klienta o charakterze naszej działalności.

Nazwiska właścicieli przedsiębiorstw, umieszczone w ich nazwach nawet 300 lat temu, do dziś zdobią szyldy wielu międzynarodowych koncernów i stały się powszechnie rozpoznawalnymi markami: Opel, Ford, Porsche, Sikorsky, Saatchi, Harrods, Lloyd, Dior. Podobnych przykładów nie brakuje także w polskiej gospodarce: H. Cegielski, Eris, Ziaja, Batycki, Lasocki i wiele innych.

Nazwa firmy nie może zawierać egzotycznych słów, a tym samym nie naruszać zapisów ustawy o języku polskim.

Przed ostateczną decyzją o wyborze nazwy dla naszej firmy, warto rozejrzeć się wśród konkurencji i sprawdzić, czy podobna nazwa nie funkcjonuje już na rynku. Zbytne podobieństwo może sprawiać, iż zamiast do naszej firmy, klienta skieruje się do konkurencyjnej.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Zadanie nr 14

Podaj przykłady przedsiębiorstw w swojej okolicy, w których nazwie zawarte jest nazwisko właściciela, jak i takie, w których nie ma nazwiska. Czym te przedsiębiorstwa się różnią? Jaki może być powód, że w niektórych przypadkach nazwisko w nazwie występuje, a w innych nie?

5.2. Zakres działalności

Jeżeli mamy pomysł na swoją firmę, to z reguły wiemy, co chcemy robić, a więc wiemy, jaki jest zakres działalności tego przedsiębiorstwa. Jednak abyśmy mogli wykonywać swoją działalność, musimy dokładnie określić (nazwać) ten zakres. Dużym ułatwieniem we właściwym wyborze profilu działalności, jest katalog Polskiej Klasyfikacji Działalności, zawierający pełen wybór rodzajów działalności gospodarczej, wraz z oznaczeniami numerowymi.

Z katalogu PKD możemy skorzystać w formie elektronicznej jak i książkowej.

W sprawach związanych z Polską Klasyfikacją Działalności będziemy mogli się skonsultować w Referacie Ewidencji Działalności Gospodarczej Urzędu Gminy.

Polska Klasyfikacja Działalności Gospodarczej jest ułatwieniem we właściwym wyborze profilu działalności, który zawiera pełen wybór rodzajów działalności. Kody PKD są bardzo precyzyjne. Składają się z 5 poziomów. Występuje w nim 21 sekcji rodzajów działalności (symbol literowy), 88 działów (dwucyfrowy kod numeryczny), 272 grup (kod trzycyfrowy), 615 klas (kod czterocyfrowy), 654 podklas. Podklasy są klasyfikacją na poziomie krajowym, pozostałym poziomom są ujednoczone na poziomie europejskim.

Elektroniczny katalog PKD znajduje się między innymi na stronie Urzędu Statystycznego. www.stat.gov.pl

Zadanie nr 15

Wybierz sobie dowolny rodzaj działalności gospodarczej, a następnie znajdź odpowiadający tej działalności numer PKD. Możesz do tego wykorzystać elektroniczną wersję Rejestru, jak i udać się do najbliższego urzędu.

5.3. Rejestracja działalności gospodarczej

Procedurę uruchamiania działalności rozpoczynamy od jej rejestracji. Jeżeli chcemy prowadzić ją jednoosobowo lub też w postaci spółki cywilnej to rejestrację prowadzi w Centralnej Ewidencji Informacji o Działalności Gospodarczej (CEIDG), którą prowadzi minister gospodarki. Uprzednio była to Ewidencja Działalności Gospodarczej, którą prowadził urząd miasta lub gminy. Wniosek składany jest na specjalnym formularzu i stanowi jednocześnie:

- wniosku o wpis do ewidencji,
- wniosek o nadanie numeru REGON,
- zgłoszenie do urzędu skarbowego,
- zgłoszenie do ZUS (lub KRU).

Wniosek pozwala również wybrać formę opodatkowania.

Dodatkowej wizyty w urzędzie skarbowym wymagać będzie m. in. rejestracja do podatku VAT.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego
Zadanie nr 16

Na stronie internetowej Centralnej Ewidencji Informacji o Działalności Gospodarczej zapoznaj się z instrukcją wypełniania wniosku o wpis do Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej **dla nowego przedsiębiorcy** i podaj jakie informacje dane musimy wpisać do tego wniosku.

5.4. Rachunek bankowy

Kolejnym etapem naszych przygotowań do rozpoczęcia działalności gospodarczej powinno być otwarcie firmowego rachunku bankowego.

Posiadanie rachunku bankowego to przede wszystkim wygoda. Za pośrednictwem rachunku bankowego dokonywać będziemy płatności m.in. do Urzędu Skarbowego i Zakładu Ubezpieczeń Społecznych. W ten sposób możemy się także rozliczać z klientami i kontrahentami bez konieczności odbioru i przewożenia gotówki.

Otwarcie takiego rachunku jest procedurą niewiele bardziej złożoną niż otwarcie zwykłego, prywatnego rachunku bankowego. Większość banków wymaga, aby do wniosku o otwarcie rachunku dołączyć następujące dokumenty, w tym:



- kopię zaświadczenia o wpisie do ewidencji działalności gospodarczej,
- zaświadczenie o nadaniu numeru REGON
- zaświadczenie o nadaniu numeru NIP.

Tematyka rachunków bankowych poruszona zostanie w przyszłym roku szkolnym.

Zadanie nr 17

Przedstaw ofertę dowolnego banku dla osób prowadzących działalność gospodarczą. Jakie są podstawowe różnice między rachunkiem osobistym dla osoby prywatnej, a rachunkiem dla osoby prowadzącej działalność gospodarczą? W dalszej kolejności, wybierzcie na forum najlepszą ofertę rachunku bankowego dla osób prowadzących działalność gospodarczą.

5.5. Pieczęć firmowa

Teraz, dysponując już wpisem do ewidencji i numerami REGON i NIP, możemy wyrobić pieczęć firmową. Będzie ona niezbędna do załatwiania formalności w urzędach, a także przy wystawianiu rachunków i faktur. Znacznie ułatwi też wypełnianie druków. Warto ją wyrobić jak najszybciej. W Trójmieście jest wiele punktów, w których wykonanie takiej pieczęćki zlecić można na poczekaniu. Zależnie od typu pieczęćki, będzie to nas kosztowało od kilkunastu do kilkudziesięciu złotych.

Na pieczęćce umieszczamy:



- pełną nazwę firmy zawierającą, co najmniej imię i nazwisko,
- adres, pod którym będziemy prowadzić działalność gospodarczą,
- numer identyfikacji REGON.

Na pieczętce warto zamieścić numer telefonu oraz faksu, tak, by klienci i kontrahenci mogli w każdej chwili odnaleźć numer kontaktowy do naszej firmy.

Przydatne jest również umieszczenie numeru NIP.

Otwarcie firmowego rachunku bankowego jak i posiadanie pieczętki nie jest już wymogiem formalnym. Warto jednak o nich pamiętać.

5.6. Koncesje, pozwolenia i inne formalności

Decydując się na prowadzenie działalności gospodarczej musimy pamiętać, że wolność gospodarcza, którą zapewnia nam ustawa o swobodzie działalności gospodarczej, nie obejmuje wszystkich dziedzin życia gospodarczego. Wiele obszarów podlega ustawowym ograniczeniom, które dopuszczają możliwość wykonywania zawodu lub prowadzenia działalności gospodarczej wyłącznie w przypadku posiadanych kwalifikacji i uprawnień zawodowych. Inne zaś, wymagają uzyskania zezwoleń lub koncesji. Jeszcze inne, muszą zostać zgłoszone do rejestru działalności regulowanej.

Koncesje

Uzyskania koncesji wymaga np. działalność gospodarcza w zakresie:

- poszukiwania lub rozpoznawania złóż kopalin, wydobywania kopalin ze złóż,
- wytwarzania i obrotu materiałami wybuchowymi, bronią i amunicją oraz wyrobami i technologią o przeznaczeniu wojskowym lub policyjnym,
- wytwarzania, przetwarzania, magazynowania, przesyłania, dystrybucji i obrotu paliwami i energią,
- ochrony osób i mienia,
- rozpowszechniania programów radiowych i telewizyjnych.

Zezwolenia i rejestry.

Część z rodzajów działalności wymaga posiadania odpowiednich kwalifikacji zawodowych. Prowadząc działalność jednoosobową musimy te kwalifikacje posiadać, ale możemy również zatrudnić osoby z niezbędnymi kwalifikacjami do wykonywania określonych czynności. Są pewne wyjątki w zakresie zawodów medycznych i prawnych gdzie kwalifikacje musi posiadać przedsiębiorca.

Może się też zdarzyć, że będziemy musieli uzyskać koncesję, zezwolenia albo wpisu e rejestrze działalności regulowanej. Tak więc nie możemy podjąć działalności, jeżeli nie spełnimy przewidzianych prawem szczególnych jej warunków.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego
~~Zezwolenia wydają różne instytucje, od ministerstwa po wójta. Czasami wystarczy wpisać swoją działalność do odpowiednich rejestrów. Czasem wymaga to trochę więcej starań, kwalifikacji, zaświadczeń, certyfikatów. Obecnie coraz mniej zawodów ma być regulowanych, również jeśli chodzi o prowadzenie działalności gospodarczej.~~

Oto kilka przykładowych rodzajów działalności wymagających zezwoleń lub rejestrów.

- ~~▪ Usługa agenta lub brokera ubezpieczeniowego wymaga wpisu do rejestru agentów ubezpieczeniowych. Rejestr pośredników ubezpieczeniowych jest prowadzony przez Komisję Nadzoru Finansowego w systemie informatycznym.~~
- ~~▪ Prowadzenie działalności w zakresie gier losowych i zakładów wzajemnych oraz gier na automatach i loterii promocyjnych wymaga zezwolenia Ministra Finansów. Zezwolenia na urządzenie i prowadzenie działalności w zakresie gier na automatach o niskich wygranych udziela izba skarbowa.~~
- ~~▪ Działalność w zakresie prowadzenia ośrodka szkolenia kierowców, jest działalnością regulowaną i wymaga uzyskania wpisu do rejestru. Organem właściwym jest starosta miejsca prowadzenia działalności.~~
- ~~▪ Obrót detaliczny produktami leczniczymi w aptekach wymaga uzyskania zezwolenia przez Wojewódzkiego Inspektora Farmaceutycznego. Działalność produkcyjna oraz handel hurtowy wymaga zezwolenia Głównego Inspektora Farmaceutycznego.~~
- ~~▪ Produkcja tablic rejestracyjnych pojazdów, jest warunkowana zezwoleniem Marszałka Województwa.~~
- ~~▪ Działalność gospodarcza w zakresie prowadzenia stacji kontroli pojazdów, wymaga uzyskania wpisu do rejestru przedsiębiorców prowadzących stacje kontroli pojazdów. Organem jest starosta właściwy ze względu na miejsce wykonywania działalności.~~



~~Przykładów różnych typów działalności wymagających wpisów i pozwoleń jest dużo więcej.~~

5.7. Inspekcje

Państwowa Inspekcja Sanitarna

Decydując się na prowadzenie działalności gospodarczej związanej z produkcją i obrotem żywnością, handlem artykułami spożywczymi, usługami gastronomicznymi i hotelarskimi, prowadzeniem salonów fryzjersko-kosmetycznych czy gabinetów medycznych, przed oficjalnym otwarciem musimy uzyskać pozytywną opinię Państwowej Inspekcji Sanitarnej lub Sanitarno-Epidemiologicznej. Pozytywna opinia oznacza, że spełnione zostały wszystkie warunki techniczne i





organizacyjne niezbędne w prowadzeniu przez nas wybranej działalności gospodarczej.

Więcej informacji na temat wymogów sanitarnych znajdziesz na stronie internetowej:

www.stat.gov.pl

Państwowa Inspekcja Weterynaryjna

Gdy nasze przedsiębiorstwo będzie zajmowało się obrotem i przetwórstwem produktów pochodzenia zwierzęcego, z wyjątkiem sprzedaży detalicznej mięsa i jego przetworów

w sklepach spożywczych, a więc gdy na przykład mamy zamiar produkować pasztet domowy lub schab ze śliwką, bądź pakować hermetycznie wędliny w plasterkach, mamy obowiązek zgłosić tę działalność do Państwowej Inspekcji Weterynaryjnej.

Państwowa Inspekcja Handlowa

Jeśli nasza działalność polegać będzie na produkcji wyrobów i usługach dla ludności, a zwłaszcza na handlu detalicznym lub gastronomii, musimy zgłosić ją także do lokalnego oddziału Państwowej Inspekcji Handlowej. Inspektorzy tej Inspekcji, prowadzą cykliczne kontrole przedsiębiorstw, badając przede wszystkim, jakość oferowanych produktów pod kątem bezpieczeństwa dla zdrowia i życia konsumentów oraz zgodności produktów z obowiązującymi normami i parametrami zadeklarowanymi przez producentów.



Państwowa Inspekcja Pracy

Gdy zamierzasz zatrudniać pracowników to pamiętaj - dochodzi wiele dodatkowych przepisów i obowiązków, między innymi wynikających z przepisów o bezpieczeństwie i higienie pracy.

Zgodnie z zapisami Kodeksu Pracy to my, jako pracodawca, niezależnie od tego, czy zatrudniamy tylko jednego, czy kilkuset pracowników, ponosimy odpowiedzialność za stan bezpieczeństwa i higieny pracy w naszym przedsiębiorstwie.



Na nas spoczywa obowiązek powiadomienia na piśmie, właściwego inspektora pracy i właściwego państwowego inspektora sanitarnego o miejscu, rodzaju i zakresie prowadzonej działalności.

Po dokonaniu przez nas zgłoszenia do Państwowej Inspekcji Pracy, mogą nas odwiedzić inspektorzy pracy w celu skontrolowania przedsiębiorstwa pod kątem przestrzegania przepisów bhp i sanitarnych. Właściwy inspektor pracy lub właściwy państwowy inspektor sanitarny może zobowiązać pracodawcę prowadzącego działalność, która powoduje szczególne zagrożenie dla zdrowia lub życia pracowników, do okresowej aktualizacji wspomnianych informacji. Więcej na:



www.pjp.gov.pl

Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Państwowa Straż Pożarna

Jeżeli nasza działalność wymaga posiadania lub budowy obiektów produkcyjnych, handlowych, usługowych czy też magazynów, mamy obowiązek zgłosić je do właściwej Komendy Straży Pożarnej. Obiekty te wymagają potwierdzenia, że spełniają wymogi ochrony przeciwpożarowej i nie stwarzają zagrożenia dla przebywających w nich pracowników oraz dla otoczenia.



Wszystkie wzory formularzy zgłoszeniowych niezbędnych w procesie rejestracji działalności gospodarczej możesz pobrać ze strony: www.mofnet.gov.pl.

Rozwiąż test podsumowujący moduł 5. Zaznacz poprawną odpowiedź.
TEST 2.5.

8.	Zgłoszenie do ZUS-u jest obowiązkowe jedynie w niektórych przypadkach.	
9.	Na szyldzie musi znajdować się pełna nazwa przedsiębiorstwa.	
10.	REGON to numer identyfikacji podatkowej.	
11.	Nie jest wskazane, aby na pieczęcie firmowej umieszczony był numer REGON.	
12.	Pierwszym krokiem formalno-prawnym dla osoby zakładającej jednoosobową działalność gospodarczą jest wpis do ewidencji działalności gospodarczej.	
13.	REGON uzyskujemy w Urzędzie Statystycznym. CEIDG to Centralna Ewidencja i Informacja o Działalności Gospodarczej (CEIDG).	
14.	Prowadząc działalność gospodarczą Urząd Skarbowy nadaje nam nowy numer NIP. Prowadząc działalność gospodarczą musimy zawsze posiadać odpowiednie kwalifikacje do jej wykonywania.	

6. Podstawy ewidencjonowania działalności gospodarczej

Rozpoczęcie prowadzenia działalności gospodarczej skutkuje tym, że będziemy musieli sami odprowadzać podatek i prowadzić ewidencję naszej działalności. Pomimo faktu, że często powierzamy tego typu działalność biuram rachunkowym, warto zapoznać się z najważniejszymi kwestiami z tego zakresu. Działalność gospodarcza będzie TWOJA i TY będziesz podejmować decyzje.



- Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego
- 6.1. Podatek dochodowy - Formy opodatkowania działalności gospodarczej
 - 6.1.1. Księga przychodów i rozchodów
 - 6.1.2. Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych
 - 6.1.3. Karta podatkowa
 - 6.2. Podatek VAT
 - 6.3. Składki ZUS

6.1. Podatek dochodowy - Formy opodatkowania działalności gospodarczej

Po rozpoczęciu prowadzenia działalności gospodarczej, mamy obowiązek poinformować Urząd Skarbowy o tym, jaką formę opodatkowania podatkiem dochodowym wybieramy oraz w jaki sposób będziemy prowadzić ewidencję podatkową. Obowiązująca od 1 stycznia 2003 r. znowelizowana Ustawa o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne oraz ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych wskazują, że podstawową formą opodatkowania podatkiem dochodowym są zasady ogólne. Oznacza to, że dochód osoby fizycznej prowadzącej działalność gospodarczą jest opodatkowany według skali progresywnej zgodnie z art. 27 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych.

Wprowadzona 1 stycznia, 2004 r. zmiana zasad opodatkowania tym podatkiem, umożliwia nam wybór między dwoma rodzajami opodatkowania:

- 33. według zasad ogólnych – obecnie podatek płacimy według stawek w progresywnej skali podatkowej (18, 32 proc. dochodu), w zależności od wysokości dochodu, ale zachowujemy prawo do wspólnego rozliczenia z małżonkiem lub samotnie wychowywanym dzieckiem oraz do obowiązujących ulg podatkowych. Jest to podatek progresywny.
- 34. podatek liniowy według stawki 19 proc. bez prawa do ulg i wspólnych rozliczeń.

Najważniejszym odliczeniem, z którego możemy skorzystać płacąc podatek na zasadach ogólnych, to kwota wolna od podatku. **Przecież nie od każdej zarobionej złotówki podatnicy płacą podatek.**

Kwota wolna wynosi 3 091,00. Nie możemy jednak odliczyć jej od naszego dochodu. Natomiast możemy od podatku, który obliczymy, odjąć sobie podatek od tej kwoty tj. 556,02. (18 % z 3091,00 wynosi 556,02).

Sposób liczenia podatku wygląda następująco:

Jeśli nasz dochód wynosi mniej niż 85 528,00 zł, płacimy 18% podstawy wymiaru (osiągnięty dochód) minus kwota 556,02. Jeśli natomiast nasz dochód wyniesie ponad 85 528,00 zł, zapłacimy 14 839,02 zł + 32% nadwyżki z ponad 85 528,00. (14 839,02 to 18 % z 85 528,00 zł minus 556,02)

Decydując się na wariant podatku liniowego, tracimy między innymi prawo do odliczania kwoty wolnej pod podatku, a jednocześnie musimy o tym wyborze poinformować Naczelnika naszego Urzędu Skarbowego, składając w nim oświadczenie o wyborze podatku liniowego według stawki 19 proc.



6.1.1. Księga przychodów i rozchodów

Należy pamiętać, że opodatkowanie na zasadach ogólnych oparte o księgę przychodów i rozchodów jest formą podstawową i jeśli w czasie zgłaszania naszej działalności nie złożymy do Naczelnika Urzędu Skarbowego wniosku o opodatkowanie w innej formie, automatycznie zostaniemy opodatkowani na zasadach ogólnych. W opodatkowaniu na zasadach ogólnych, podatek oblicza się od dochodu, który uzyskuje się przez odjęcie poniesionych kosztów od uzyskanych przychodów. Zaliczkę na podatek dochodowy odprowadzamy na konto Urzędu Skarbowego tylko wówczas, gdy różnica między przychodami i kosztami ma wartość dodatnią. Sposób obliczania zaliczki na podatek dochodowy jest określony w art. 27 ustawy o podatkach dochodowych od osób fizycznych.

Gdy będziemy rozliczać się na zasadach ogólnych i prowadzić podatkową księgę przychodów i rozchodów, mamy obowiązek zawiadomić o jej prowadzeniu właściwy dla siedziby prowadzenia działalności Urząd Skarbowy. Obowiązek informowania Urzędu Skarbowego spoczywa na nas także wtedy, gdy w naszym imieniu księgę przychodów i rozchodów prowadzić będzie biuro rachunkowe. Musimy wtedy poinformować pisemnie Naczelnika Urzędu Skarbowego o nazwie i adresie biura, a także o miejscu przechowywania księgi i dokumentacji.

Prowadząc księgę przychodów i rozchodów musimy gromadzić wszystkie dokumenty księgowe, opisywać je. Praktycznie wszystkie wydatki powinniśmy dokumentować fakturami VAT lub rachunkami.

Nie mogą być opodatkowane w tej formie spółki prawa handlowego oraz osoby fizyczne i spółki cywilne osób fizycznych, które w poprzednim roku podatkowym osiągnęły przychód, co najmniej 800.000 EURO. Obowiązuje wówczas pełna księgowość.

Przykład 1

Dla podatku liniowego:

Przychód naszej firmy w danym miesiącu wyniósł 10 000 zł. Koszty działalności wyniosły 2 500 zł. Dochód obliczamy następująco:

$10\ 000\ \text{zł (przychód)} - 2\ 500\ \text{zł (koszty)} = 7\ 500\ \text{zł (dochód)}$.

Podatek należny obliczamy następująco:

$7\ 500\ \text{zł (dochód)} * 19\% \text{ (stawka podatku)} = 1\ 425\ \text{zł}$
(zaliczka na podatek dochodowy)

W tym przypadku na konto Urzędu Skarbowego powinniśmy wpłacić kwotę 1 425 zł.



Przykład nr 1A

Dla podatku progresywnego:

Przychód naszej firmy w danym miesiącu wyniósł 10 000 zł. Koszty działalności wyniosły 2 500 zł. Dochód obliczamy następująco:

$10\ 000\ \text{zł (przychód)} - 2\ 500\ \text{zł (koszty)} = 7\ 500\ \text{zł (dochód)}$.

Podatek należny obliczamy następująco:

$7\ 500\ \text{zł (dochód)} * 18\% \text{ (stawka podatku)} - 556,02\ \text{zł} = 793,98\ \text{zł}$, a więc zaliczka na podatek dochodowy wyniesie 784 zł (podatek zaokrąglamy do pełnego złotego)

W tym przypadku na konto Urzędu Skarbowego powinniśmy wpłacić kwotę 784 zł.

Przykład 2



Dla podatku liniowego:

Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego
Przychód naszej firmy w minionym roku wyniósł 280 000 zł. Koszty działalności wyniosły 22 500 zł. Dochód obliczamy następująco:
 $280\ 000\ \text{zł (przychód)} - 22\ 500\ \text{zł (koszty)} = 275\ 500\ \text{zł (dochód)}$.

Podatek należny obliczamy następująco:

$275\ 500\ \text{zł (dochód)} * 19\% \text{ (stawka podatku)} = 52\ 345\ \text{zł}$

W tym przypadku na konto Urzędu Skarbowego powinnyśmy wpłacić w ciągu minionego roku kwotę 52 345 zł.

Przykład nr 2A

Dla podatku progresywnego:

Przychód naszej firmy w minionym roku wyniósł 280 000 zł. Koszty działalności wyniosły 22 500 zł. Dochód obliczamy następująco:

$280\ 000\ \text{zł (przychód)} - 22\ 500\ \text{zł (koszty)} = 275\ 500\ \text{zł (dochód)}$.

Podatek należny obliczamy następująco:

$14\ 839,02\ \text{zł} + 32\% \text{ nadwyżki ponad } 85\ 528,00 \text{ a więc } 14\ 839,02 + 32\% \text{ z } 189\ 972 = 75\ 630\ \text{zł}$.

W tym przypadku na konto Urzędu Skarbowego powinnyśmy wpłacić w ciągu minionego roku kwotę 75 630 zł.

Jak widać z podanych przykładów, przy dochodach mniejszych bardziej opłacalny jest podatek progresywny, według skali 18 i 32 %, natomiast przy wysokich dochodach korzystniejszy jest podatek liniowy 19 %.

Przykład nr 3

Przychód naszej firmy w danym miesiącu wyniósł 5 000 zł. Koszty działalności wyniosły 6 500 zł. Dochód obliczamy następująco:

$5\ 000\ \text{zł (przychód)} - 6\ 500\ \text{zł (koszty)} = -1\ 500\ \text{zł (strata)}$.

W takiej sytuacji nie jesteśmy zobowiązani do zapłacenia podatku, gdyż nasz dochód ma wartość ujemną.

W praktyce obliczanie podatku jest trochę bardziej skomplikowane. Na wysokość płaconych przez przedsiębiorcę prowadzącego działalność gospodarczą podatków, mają wpływ składki, które odprowadzamy do ZUS. Sumę składek na ubezpieczenie społeczne, która zastała zapłacona w danym miesiącu, mamy prawo odjąć od uzyskanych dochodów. Natomiast wysokość składki na ubezpieczenie zdrowotne (w wysokości 7,75 % podstawy), odliczamy od podatku. Ta kwota ubezpieczenia zdrowotnego obniża kwotę podatku do zapłacenia w danym miesiącu.

Podatek liczymy narastająco od początku roku, uwzględniając wysokość podatku zapłaconego w poprzednich okresach (miesiącach lub kwartałach, w zależności, na jaką częstotliwość płatności się zdecydujemy).

Każdorazowo obliczymy więc podatek należny od początku roku, który musimy skorygować o wysokość podatku już odprowadzonego i tak otrzymamy wysokość podatku do zapłacenia za ostatni miesiąc (kwartał).

Przykład nr 3



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego
Suma przychodu jednoosobowej działalności gospodarczej od stycznia do końca marca 2010 r. wyniosła 44 530 zł. Koszty działalności wyniosły 12 500 zł. W styczniu zapłaciliśmy składki na ubezpieczenia społeczne w wysokości 117 zł, w lutym 117 zł, i w marcu 117 zł, a ubezpieczenie zdrowotne odpowiednio w styczniu, lutym i marcu po 233, 32 zł. Do tej pory (w lutym i marcu) zapłaciliśmy zaliczkę na podatek dochodowy w wysokości 2339 zł.

Należy obliczyć kwotę zaliczki na podatek dochodowy, którą powinniśmy zapłacić w kwietniu.

A/ w przypadku wyboru podatku w postaci liniowej

B/ w przypadku wyboru podatku w postaci progresywnej

Roczny dochód niepowodujący obowiązku zapłaty podatku tzw. **kwota wolna od podatku w 2010r. - 3 091 zł.** Podatek od tej kwoty to: **556,02 zł.**

UWAGA.

Odliczeniu od podatku podlegają składki na ubezpieczenie zdrowotne w kwocie nie większej niż 7,75% podstawy wymiaru. W naszym przykładzie odpowiednio:

- składka na ubezpieczenie zdrowotne 233,32 jest to 9 % podstawy, tak więc podstawa naliczania wynosi 2592,46 zł. Teraz musimy wiedzieć ile wyniesie 7,75 % z tej podstawy. Jest to 200, 92 zł.

Odpowiedź:

A/

Dochód obliczamy następująco:

- 44 530 zł (przychód) – 12 500 zł (koszty) = 32 030zł (dochód).
- 32 030 zł (dochód) – 351 zł (suma składek odprowadzonych na ubezpieczenia społeczne) = 31 679 zł (podstawa opodatkowania)

Podatek należny obliczamy następująco:

- 32 688 zł (podstawa opodatkowania zaokrąglona do pełnych zł) * 19% (stawka podatku liniowego) = 6210,72 zł (zaliczka na podatek dochodowy od początku roku)
- 6210,72 zł. (zaliczka na podatek dochodowy od początku roku) – 602,76 (tj. 3x200,92 - suma składek odprowadzonych na ubezpieczenie zdrowotne podlegająca odliczeniu w wysokości 7,75 % podstawy = 5607,96
- 5607,96 zł. (należna zaliczka na podatek dochodowy od początku roku po uwzględnieniu ubezpieczenia zdrowotnego) - 2339 zł (suma zaliczek odprowadzonych od początku roku) = 3268,96 zł , po zaokrągleniu zaliczka na podatek dochodowy za miesiąc marzec wyniesie 3269 zł i tyle musimy przelać na konto urzędu skarbowego.

Zadanie nr 18

Na podstawie powyższych danych oblicz zaliczkę na podatek dochodowy w postaci podatku progresywnego.

Z formy opodatkowania na zasadach ogólnych można jednak zrezygnować i wybrać, jako formę opodatkowania kartę podatkową albo ryczałt od przychodów ewidencjonowanych.

6.1.2. Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego
To forma uproszczonej ewidencji podatkowej, w której ewidencjonuje się tylko przychód osiągany przez firmę. Na podstawie tego przychodu oblicza się należną zaliczkę na podatek dochodowy – nie potrącając kosztów. Z takiej formy będziemy mogli skorzystać tylko wówczas, gdy obrót naszego przedsiębiorstwa nie przekracza rocznie 150 000 euro. Stawki ryczału wynoszą od 3 do 20 proc. obrotu, w zależności od prowadzonej działalności.

Przykładowe stawki tego podatku:

20 % przychodów osiąganych w zakresie wolnych zawodów,
17 % przychodów z tytułu niektórych rodzajów działalności usługowej, 8,5 % od przychodów z działalności usługowej, 5,5 % od przychodów z działalności wytwórczej i budowlanej, 3,0 % od przychodów z działalności usługowej w zakresie handlu

Podatek płaci się od przychodów, co przy niskich stawkach tego podatku umożliwia niekiedy osiągnięcie korzyści fiskalnych w stosunku do opodatkowania na zasadach ogólnych. Ewidencja jest mniej skomplikowana niż w przypadku zasad ogólnych, ale wadą tej formy jest fakt, że nie ma możliwości zaliczenia wydatków w koszty uzyskania przychodów. Z tego powodu, przy ponoszonych dużych kosztach może się okazać, że zasady ogólne są bardziej opłacalne.

Więcej o tej formie opodatkowania na stronie: www.pit.pl

Ustawodawca poszedł na rękę drobnym przedsiębiorcom korzystającym z tej formy rozliczeń, zdejmując z nich w 2003 r. obowiązek płacenia zryczałtowanego podatku w cyklu miesięcznym i zastąpił go możliwością rozliczania się z Urzędem Skarbowym raz na kwartał.

Korzystając z rozliczenia w formie ryczału, osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą zachowuje prawo do korzystania z ulg podatkowych (np. z tytułu wydatków na rehabilitację osoby niepełnosprawnej czy darowizny na rzecz instytucji pożytku publicznego). Jednocześnie ma również możliwość odliczania składek na ubezpieczenia społeczne i składki na ubezpieczenie zdrowotne analogiczne jak w przypadku podatku płaconego na zasadach ogólnych.

Zadanie nr 19

Na podstawie danych z **przykładu nr 3** oblicz podatek dochodowy w postaci ryczału od przychodów ewidencjonowanych. Załóżmy, że przedsiębiorstwo, które prowadzisz to typowa działalność usługowa, dla której wysokość tego podatku wynosi 8,5 %.

6.1.3. Karta podatkowa

W przypadku karty podatkowej wysokość odprowadzanego podatku zależy jedynie od:

- rodzaju i zakresu prowadzonej działalności,
- liczby zatrudnionych pracowników,
- liczby mieszkańców miejscowości, w której prowadzona jest działalność gospodarcza.

Chociaż sama forma rozliczania jest bardzo wygodna i może być stosowana do wielu rodzajów działalności gospodarczej, nie zwalnia to z obowiązku rejestrowania sprzedaży przy użyciu kas fiskalnych. Co więcej, niezależnie



od rzeczywistych efektów działalności (zysk lub strata), co miesiąc jesteśmy zobowiązani przelać na konto Urzędu Skarbowego właściwą, ustaloną kwotę podatku.

Wysokość podatku dochodowego w formie karty podatkowej ustalana jest decyzją Naczelnika Urzędu Skarbowego, odrębnie za każdy rok podatkowy.

Karta podatkowa to bardzo wygodna dla drobnych przedsiębiorców forma rozliczania się z Urzędem Skarbowym, która nie wymaga prowadzenia żadnej ewidencji podatkowej.

6.2. Podatek VAT

Osoby rozpoczynające działalność gospodarczą mogą być zwolnione od tego podatku, jeżeli wartość sprzedaży towarów i usług nie przekroczy w danym roku 150 000 zł.

Zwolnienie od podatku VAT może okazać się korzystne, jeżeli dokonujesz sprzedaży bezpośrednio na rzecz osób fizycznych nie prowadzących działalności gospodarczej, bądź innych podatników zwolnionych od tego podatku. Natomiast, jeśli Twoimi kontrahentami są w większości podatnicy rozliczający podatek od towarów i usług, wówczas powinieneś rozważyć rezygnację ze zwolnienia.



Będąc podatnikiem zwolnionym od podatku od towarów i usług nie musisz:

- wystawiać faktur VAT (ale musisz wystawiać rachunki),
- prowadzić ewidencji sprzedaży i zakupów,
- składać deklaracji podatkowych dla podatku VAT,
- terminowo wpłacać podatku VAT do Urzędu Skarbowego.

Będąc płatnikiem tego podatku ww. czynności należeć będą do Twoich obowiązków.

Czym jest tak naprawdę podatek VAT?

Podatek ten nazywany jest podatkiem od towarów i usług, jednak dopiero przetłumaczenie angielskiej jego nazwy pokazuje jego faktyczną istotę - Value Added Tax, a więc podatek od wartości dodanej - od wartości, która została wytworzona na danym etapie produkcji.

Podatek ten wpłaca się w wysokości różnicy, pomiędzy VAT otrzymanym od Twoich klientów kupujących towary i usługi (podatek należny), a VAT zapłaconym w cenie kupowanych towarów i usług (tzw. podatek naliczony).

VAT do zapłaty = VAT należny - VAT naliczony

VAT należny – suma podatku wynikającego z faktur własnych (wyliczony w rejestrze sprzedaży)

VAT naliczony – suma podatku wynikającego z faktur obcych (wyliczony w rejestrze zakupów)

Stawki tego podatku obowiązujące w Polsce wynoszą: 23% (stawka podstawowa) oraz 8%, 5 % lub 0%.



Może zdarzyć się sytuacja, że dana działalność gospodarcza zajmuje się produkcją artykułów, na które stawka podatku VAT wynosi 0%. Co wówczas? Robiąc zakupy – surowców, materiałów, energii itd. otrzymujemy faktury zakupu. Z nich wynika, że podatek naliczony (suma tego podatku ze wszystkich faktur w danym miesiącu) ma pewną wartość. Jeśli artykuł, który sprzedajemy jest opodatkowany wg stawki 0% - automatycznie VAT należny wynosi 0. W każdym miesiącu, w którym będziemy robić zakupy (ponosić koszty), będziemy otrzymywać w całości zwrot podatku VAT, który zapłaciliśmy. VAT do zapłaty będzie przyjmował wartości ujemne.

Inna sytuacja zachodzi w przypadku, kiedy jesteśmy zwolnieni z podatku VAT. Wówczas ten podatek, tak jakby, dla nas nie istniał. Robiąc zakupy, ponosząc koszty płacimy cenę brutto (z VAT-em), a sprzedając nasze produkty czy usługi nie doliczamy VAT-u do ceny.

Przykład 4

Jak rozliczysz się z urzędem skarbowym, jeśli w miesiącu rozliczeniowym dokonano zakupów o wartości netto 40 000 zł obciążonych podatkiem VAT o stawce 23% i sprzedaży o wartości netto 60 000 zł o stawce 23% oraz o wartości 10 000 zł o stawce 8%?

Odpowiedź

Zakupy

$40\ 000\ \text{zł} \times 23\% = 9\ 200\ \text{zł}$ - jest to VAT naliczony

Sprzedaż

$60\ 000\ \text{zł} \times 23\% = 13\ 800\ \text{zł}$ - jest to VAT należny

$10\ 000\ \text{zł} \times 8\% = 800\ \text{zł}$ - jest to VAT należny

Razem podatek należny = 14 600 zł

$14\ 600\ \text{zł} - 9\ 200\ \text{zł} = 5\ 400\ \text{zł}$ to wysokość podatku VAT do zapłacenia za dany miesiąc

Wszelkie dodatkowe informacje związane z podatkiem VAT, jak również wzory formularzy podatkowych oraz przepisy prawa związane z tym podatkiem, znajdziesz na stronie internetowej Ministerstwa Finansów www.mf.gov.pl.

Zadanie nr 20

Sprzedajesz w ramach wykonywanej działalności gospodarczej komputer, złożony z części. Cena netto komputera wyniosła 2 000 zł, podatek VAT wg stawek wynosi 23%.

Za części zapłaciłeś 1 500 zł netto. Posiadasz faktury na zakup, wszystkie zakupy miały stawkę podatku VAT 23%.

Ile wyniesie VAT do zapłaty?

Zadanie nr 21

Podaj po 2 przykłady produktów lub usług, dla których stawki VAT wynoszą 8%, 5%, 0% oraz które z VAT-u są zwolnione.



Na Naszym Forum spróbuj odpowiedzieć na pytanie – „Czy stawki VAT powinny być różnicowane?” Zapoznaj się z odpowiedziami innych uczniów, a dla swojej odpowiedzi przedstaw kilka argumentów.

6.3. Składki ZUS

Prowadząc działalność gospodarczą stajemy się **płatnikiem składek** na ubezpieczenia społeczne, zarówno za siebie jak i za pracowników, których będziemy zatrudniać.

Dzięki tym składkom, będziemy mogli w przyszłości uzyskać rentę lub emeryturę, a jednocześnie zgłaszając się do obowiązkowego ubezpieczenia zdrowotnego - możemy korzystać z opieki medycznej. Dlatego też, zaraz po rozpoczęciu działalności rejestrujemy się, jako płatnik tych składek.

Osoba podejmująca prowadzenie działalności gospodarczej staje się płatnikiem składek

i z tego tytułu podlega:

1. Ubezpieczeniom społecznym

obowiązkowo:

- emerytalnemu,
- rentowemu,
- wypadkowemu,

dobrowolnie:

- chorobowemu

2. Ubezpieczeniu zdrowotnemu (w Narodowym Funduszu Zdrowia) – obowiązkowo.

Formularze niezbędne przy zgłoszeniu **do ubezpieczenia społecznego możemy wydrukować** z programu Płatnik, udostępnianego darmowo na stronie internetowej Zakładu Ubezpieczeń Społecznych – www.zus.gov.pl.

Aby ułatwić wszelkie formalności w Zakładzie Ubezpieczeń Społecznych, pamiętaj o zabraniu ze sobą następujących danych, które są niezbędne przy wypełnianiu formularzy:

- numer NIP (płatnika),
- REGON firmy,
- dane personalne / nazwa firmy,
- numer wpisu do ewidencji i nazwę organu prowadzącego rejestr,
- numer rachunku bankowego firmy,
- NIP i PESEL w odniesieniu do osób ubezpieczanych.

Czym jest podstawa wymiaru składek odprowadzanych do ZUS?

Dla osób pracujących na etacie, **podstawę wymiaru składek** na ubezpieczenia społeczne (emerytalne, rentowe, wypadkowe i chorobowe) stanowi wynagrodzenie brutto, czyli przychód w rozumieniu przepisów o podatku dochodowym od osób fizycznych. Podobnie w przypadku składek na ubezpieczenie zdrowotne, jest to kwota przychodu pomniejszona o potrącone składki na ubezpieczenia społeczne.

Jak wygląda podstawa dla osoby, która prowadzi swoją działalność gospodarczą, a w związku z tym nie ma wynagrodzenia brutto?

Ustalono, że dla tych osób podstawą wymiaru składek będzie nie mniej, niż **60% przeciętnego wynagrodzenia**.



Jeszcze do niedawna wysokie składki ZUS były dla wielu osób przeszkodą w rozpoczęciu działalności gospodarczej. Jednak z dniem **24 sierpnia 2005r.** weszła w życie Ustawa z dnia 1 lipca 2005r. o zmianie Ustawy o systemie ubezpieczeń społecznych oraz niektórych innych Ustaw (Dz. U. Nr 150, poz. 1248). Oznacza to, że osoby, rozpoczynające pozarolniczą działalność gospodarczą po 24 sierpnia 2005r., mogą opłacać, w okresie 24 miesięcy kalendarzowych od dnia rozpoczęcia działalności, składki na ubezpieczenia społeczne (ZUS) od kwoty, nie niższej niż **30% kwoty minimalnego wynagrodzenia za pracę**, a nie jak pozostali od 60% wynagrodzenia przeciętnego. Jednak dogodność ta dotyczy tylko tych osób, które w okresie ostatnich 60 miesięcy kalendarzowych przed dniem rozpoczęcia wykonywania działalności gospodarczej, nie prowadziły takiej działalności. Z preferencyjnych zasad opłacania składek nie mogą skorzystać wspólnicy spółek jawnych, komandytowych lub partnerskich.

Natomiast składkę na ubezpieczenie zdrowotne, należy naliczyć od podstawy, którą stanowi 75 % przeciętnego wynagrodzenia w sektorze przedsiębiorstw, wraz z nagrodami z zysku.

Ta podstawa jest obowiązująca zarówno dla tych osób, które dopiero zaczęły prowadzić działalność gospodarczą, jak i dla tych, którzy taką działalność prowadzi już wiele lat.

Wysokość poszczególnych składek wyrażona jest w formie procentu od **podstawy wymiaru** i wynosi obecnie:

- z tytułu **ubezpieczenia emerytalnego** – 19,52%
- z tytułu **ubezpieczenia rentowego** – 8 %
- z tytułu **ubezpieczenia chorobowego** – 2,45%
- z tytułu **ubezpieczenia wypadkowego** – 1,67% (dla płatników składek zgłaszających do ubezpieczenia nie więcej niż 9 osób, płatnicy zatrudniających więcej niż 9 osób samodzielnie ustalają stopę % na podstawie Ustawy, mieści się ona jednakże w przedziale: 0,67 – 3,33%)
- z tytułu **ubezpieczenia zdrowotnego** – 9% (przy czym 7,75 % można odjąć od kwoty podatku dochodowego)

Oprócz wymienionych składek są też:

- składka **Fundusz Pracy** – 2,45 % ,
- składka na Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych – 0,10% (opłaca płatnik za pracowników).

Jeśli zatrudniasz pracowników, musisz, co miesiąc składać formularze rozliczeniowe. Na tym etapie edukacji dokładne wyszczególnianie i omawianie tych deklaracji nie jest konieczne.

Zadanie nr 22

Oto przykład obrazujący wysokość składek ZUS w **roku 2010**.

Twoim zadaniem jest zaktualizowanie tych kwot do obowiązujących obecnie. W tzw. międzyczasie zmiana uległa też jedna ze stawek procentowych. Którego ubezpieczenia dotyczy i jaka jest jej aktualna wartość?



Wysokość składek ZUS dla osób prowadzących działalność gospodarczą w roku 2010

Składki	Procent	Podstawa	Wartość
Emerytalne	19.52 %	1 887,60 zł	368,46 zł
Rentowe	6.00 %		113,26 zł
Chorobowe	2.45 %		46,25 zł
Wypadkowe	1,8 %		33,98 zł
Fundusz Pracy	2.45 %		46,25 zł
Razem składki na ubezpieczenia społeczne			608,20 zł
Ubezpieczenia zdrowotne	9.00 %	2592,46	233,32

Wysokość składek ZUS dla osób rozpoczynających prowadzenie działalności gospodarczej w roku 2010

Składki	Procent	Podstawa	Wartość
Emerytalne	19.52 %	395,10 zł	77,12 zł
Rentowe	6.00 %		23,71 zł
Chorobowe	2.45 %		9,68 zł
Wypadkowe	1,8 %		7,11 zł
Fundusz Pracy	2.45 %		-
Razem składki na ubezpieczenia społeczne			117, 62
Ubezpieczenia zdrowotne	9.00 %	2592,46 zł	233,32

W 2010 r. minimalne wynagrodzenie wynosiło 1317,00 zł. Podstawa wymiaru składek na ubezpieczenia społeczne dla osób rozpoczynających działalność wynosi więc 395,10 zł.

Rozwiąż test podsumowujący moduł 6. Zaznacz poprawną odpowiedź.

TEST 2.6.

15.	W Polsce obowiązuje podatek dochodowy według stawek 18, 32 i 40 %.	
16.	Prowadząc działalność gospodarczą możemy płacić podatek dochodowy na zasadach podatku liniowego 19 %.	
17.	W Polsce dla każdego obywatela osiągającego dochody funkcjonuje kwota wolna od podatku.	
18.	Licząc podatek dochodowy nie uwzględnia się składek odprowadzonych do ZUS.	
19.	Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych jest uproszczoną formą podatku dochodowego.	
20.	Płacąc podatek na zasadach Karty Podatkowej, płacimy, co miesiąc taką samą kwotę podatku.	
21.	Podstawowa stawka podatku VAT w Polsce to 7 %.	

7. Analiza finansowa w moim biznesie

Analiza finansowa przedsiębiorstwa ma kluczowe znaczenie dla określenia jego kondycji i możliwości rozwoju. W małych przedsiębiorstwach nie wykonuje się dokładnych i wyczerpujących sprawozdań finansowych. Nie dlatego, że nie ma takiej



potrzeby, a głównie z powodu braku takich możliwości. Podstawowym problemem jest prowadzenie uproszczonej księgowości. Prowadzenie księgi przychodów i rozchodów nie w pełni umożliwi nam ocenę kondycji finansowej firmy. Coraz częściej ujmuje się podstawowe dokumenty finansowe w strukturze biznesplanu, również dla małych

przedsiębiorstw. W związku z tym, postanowiliśmy w ramach niniejszego programu przedstawić podstawowe zagadnienia, dotyczące sprawozdań i dokumentów finansowych. Pozwoli to na lepsze zrozumienie zyskowności, rentowności i opłacalności danego przedsiębiorstwa oraz terminologii, która często jest niezrozumiała lub rozumiana w nieprawidłowy sposób.

Również nasza propozycja biznesplanu, zawiera uproszczone schematy podstawowych dokumentów finansowych i aby je wypełnić, biorąc pod uwagę realne plany działalności, należy poznać ich istotę.

7.1. Rachunek zysków i strat

7.2. Przepływy pieniężne – Cash flow

7.3. Bilans

7.1. Rachunek zysków i strat

Rachunek zysków i strat, nazywany też często rachunkiem wyników, jest - obok bilansu - podstawowym sprawozdaniem finansowym. Pokazuje on, w jaki sposób został wytworzony wynik finansowy (zysk lub strata). W rachunku zysków i strat wykazuje się oddzielnie przychody i koszty, podatek i zysk. Sprawozdanie to pozwala na rozpoznanie i porównanie poszczególnych pozycji i ich wielkości. Rachunek zysków i strat wykonuje się za dany okres, może on dotyczyć np. jednego miesiąca działalności firmy, kwartału czy danego roku.



Przychodem z działalności gospodarczej są kwoty, które otrzymujemy:



- Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego
- ze sprzedaży tego, co wytwarzamy i sprzedajemy – może to być zarówno sprzedaż produktu (produktów) jak i usług, które wykonujemy,
 - z odpłatnego zbycia składników majątku będących środkami trwałymi,
 - z najmu lub dzierżawy,
 - otrzymane odsetki
 - dotacje, subwencje, dopłaty itp.
 - różnice kursowe

Koszty, to nakłady wyrażone w jednostkach pieniężnych poniesione przez przedsiębiorstwo. Koszty często nazywane są **kosztami uzyskania przychodów** – dlatego, że wydatki, które ponosimy, aby mogły zostać zaliczone w poczet kosztów, muszą zostać poniesione w celu uzyskania przychodu z działalności gospodarczej.

O koszty uzyskania przychodów, zmniejsza się przychód - uzyskując w ten sposób dochód.

Dochód po dokonaniu dopuszczalnych prawem odliczeń (np. straty z lat poprzednich), staje się podstawą opodatkowania podatkiem dochodowym.

W teorii ekonomii koszty dzielone są często, na:

koszty zmienne – bezpośrednie, do których zalicza się tylko te spośród kosztów uzyskania przychodu, których poziom zmienia się wraz ze skalą produkcji np.:

- zużycie surowców i materiałów wykorzystywanych bezpośrednio w procesie produkcji,
- zużycie energii na potrzeby produkcji,
- płace pracowników produkcyjnych, których wynagrodzenie zależy od wielkości produkcji (wykonanej usługi).

Koszty stałe - pośrednie

Koszty stałe nie zależą bezpośrednio od wielkości produkcji. Są to między innymi koszty:

- zarządu,
- utrzymania firmy,
- finansowe,
- amortyzacja itd.



Amortyzacja - proces utraty wartości majątku trwałego, wywołany jego zużyciem fizycznym i ekonomicznym. Ta utrata wartości jest przenoszona na wartość wytworzonych produktów. Amortyzacja, jest więc kosztem czysto rachunkowym, matematycznym, niepieniężnym - to znaczy, że nie pociąga za sobą wydatków w bieżącym okresie.



Koszty finansowe – to koszty związane z obsługą przedsiębiorstwa przez instytucje finansowe. Są to między innymi: koszty odsetek od kredytów czy prowizji bankowych. Warto podkreślić, że kosztem nie będzie rata spłacanego kredytu, a jedynie odsetki zawarte w tej racie. Inaczej przedstawia się kwestia leasingu – w tym przypadku cała rata leasingowa można zostać zaliczona w poczet kosztów.

Zysk netto - powstaje po odjęciu od przychodów wszystkich poniesionych kosztów oraz podatku dochodowego.

Rachunek wyników dla jednoosobowej działalności gospodarczej, czy dla spółki osobowej powinien zawierać również składki odprowadzane do ZUS. Składki na ubezpieczenia społeczne matematycznie traktowane są jako koszt. Odlicza się je od dochodu, natomiast składka na ubezpieczenie zdrowotne w znakomitej części odliczana jest od podatku. Z tego powodu możemy jej nie uwzględniać, gdyż „zawarta” jest w obliczonym podatku, który odprowadzimy do Urzędu Skarbowego w kwocie pomniejszonej o zapłaconą składkę zdrowotną. Przypominamy, że składka zdrowotna wynosi 9 % podstawy, a od podatku odliczany 7,75 % tej podstawy.

Wzór rachunku zysków i strat zamieszczony w ustawie o rachunkowości jest przeznaczony przede wszystkim dla dużych firm prowadzących pełną księgowość. Małe przedsiębiorstwa, stosują uproszczone wzory, tak samo uproszczone wzory stosuje się we wnioskach unijnych, dla osób piszących biznesplan, aby otrzymać np. dotację inwestycyjną na uruchomienie działalności gospodarczej. Taki właśnie wzór rachunku zysków i strat przedstawiamy w załączniku do zadani nr 23 i taki wzór będziemy wypełniać w kolejnym module naszego programu.

Zadanie nr 23

- 2 stycznia 2011r. rozpoczęło działalność przedsiębiorstwo Zielony Las.
- Kapitał założycielski wspólników wyniósł 200 000 zł.
- W styczniu zaciągnięto w banku kredyt na 100 000 zł oprocentowany w wysokości 7% rocznie. Spłata rat i oprocentowania nastąpi od stycznia 2012 r.
- Pod koniec stycznia zakupiono maszyny i urządzenia za 220 000 zł.

W ciągu roku:

- a. Płacono miesięcznie 1000 zł wynajmu (w sumie w ciągu roku zapłacono 12 000 zł)
- b. Zakupiono surowce o wartości 40 000 zł. Za surowce te zapłacono przelewem bankowym.
- c. Płace pracowników w ciągu roku wyniosły 55 000 zł.
- d. Stopa amortyzacji maszyn i urządzeń wynosi 10% rocznie i była uwzględniana od lutego.



e. W ciągu roku sprzedano wyroby gotowe za które otrzymano 136 000 zł (cała kwotę otrzymano już przelewem na konto bankowe).

Na podstawie informacji zawartych w zadaniu należy sporządzić rachunek zysków i strat za 2011r. Wykorzystaj do tego załącznik – Rachunek Zysków i Strat. Po wypełnieniu prześlij pocztą elektroniczną do swojego nauczyciela przedsiębiorczości.

Załącznik – Rachunek Zysków i Strat - Druk w formacie Word

7.2. Przepływy pieniężne Cash flow

Zysk netto nie zawsze odpowiada stanowi środków pieniężnych będących w dyspozycji firmy.

Dlaczego tak się dzieje? Otóż, nie zawsze przychód jest wpływem gotówkowym czy wpływem na nasze konto bankowe. Przychód to moment wystawienia faktury, w momencie sporządzania dokumentów finansowych możemy mieć jakieś należności, a więc środki, które właściwe są nasze, ale jeszcze ich nie otrzymaliśmy. Podobnie przedstawia się sytuacja w przypadku kosztów. Koszt nie zawsze jest wydatkiem, a wydatek nie zawsze można zakwalifikować jako koszt. Np. amortyzacja jest kosztem, a jednak nie jest wydatkiem. Wprost przeciwnie, uwzględnienie amortyzacji

w rachunku wyników powoduje w kasie dopływ gotówki.

Wydatki niebędące kosztami to np. spłata rat kapitałowych kredytu czy zapłacony podatek dochodowy.

Dlatego bardzo ważny z punktu widzenia płynności danego przedsiębiorstwa jest dokument finansowy, który opisuje właśnie **przepływy pieniężne** – powszechnie zwany **Cash flow**.

Cash flow uwzględnia:

- Początkowy stan środków pieniężnych
- Wpływy
- Wydatki
- W konsekwencji - saldo środków pieniężnych.

W pewnych okresach działalności, firma może wykazywać straty. Szczególnie na początku działalności, przychody mogą nie wystarczyć na pokrycie kosztów. Jednak przepływy pieniężne, a więc to, co dzieje się w naszej kasie, powinny zakończyć dany okres dodatnim saldem. W innym przypadku tracimy możliwość spłaty zobowiązań, co właściwie oznacza bankructwo.

W załączniku przedstawiano wzór przepływów pieniężnych.

Załącznik – Cash Flow - Druk w formacie Word

Zadanie nr 24

Na podstawie informacji zawartych w zadaniu nr 21 należy sporządzić Cash flow za 2011r. Wykorzystaj do tego załącznik – Cash Flow. **Po wypełnieniu prześlij pocztą elektroniczną do swojego nauczyciela przedsiębiorczości.**



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

7.3. Bilans

Bilans to kolejny dokument służący do analizy finansowej firmy – jest to zestawienie wartości składników majątku - **AKTYWÓW** oraz źródeł finansowania tego majątku - **PASYWÓW**.

Jest to dokładna „fotografia” stanu przedsiębiorstwa w określonym dniu. Bilans jest sprawozdaniem sytuacji majątkowej i kapitałowej przedsiębiorstwa.

Aktywa

Co może wchodzić w skład majątku przedsiębiorstwa? W skład aktywów?

- Rzeczowe składniki majątku trwałego (grunty, budynki i budowle, maszyny i urządzenia, środki transportowe oraz inne środki trwałe)
- Wartości niematerialne i prawne (patenty, licencje, znaki towarowe czy oprogramowanie komputerowe)
- Finansowe składniki majątku (tytuły własności w innych firmach – akcje udziały)



Wymienione powyżej składniki majątku to tzw. majątek trwały, którego wartość nie zmienia się z dużą częstotliwością. Aktywa trwałe obejmują te składniki majątku trwałego firmy, które będą eksploatowane w firmie przez okres dłuższy, niż jeden roku i wartości większej od 3500 zł.

Oprócz aktywów stałych, wyróżnia się aktywa bieżące. Są to te składniki majątku, które w okresie jednego roku mogą być stosunkowo łatwo zamienione na gotówkę. Obejmują one zapasy, należności i środki pieniężne.

Pasywa

Drugą stronę zestawienia w bilansie tworzą **pasywa**. Są to źródła finansowania składników majątku. Jakie mogą być źródła finansowania majątku? Przede wszystkim jest to **kapitał własny** właścicieli, którzy zainwestowali go zakładając lub kupując przedsiębiorstwo, jak i te środki, które wypracowali i nie wypłacili, a pozostawili w firmie inwestując i powiększając jej majątek. Oprócz kapitału własnego, źródłem finansowania naszego majątku mogą być źródła zewnętrzne. My, jako właściciele przedsiębiorstwa, w stosunku to tych podmiotów mamy pewne zobowiązania.

Zobowiązania to kapitały obce, z których korzysta przedsiębiorstwo. Zobowiązania długoterminowe obejmują między innymi długoterminowe pożyczki i kredyty bankowe.

Zobowiązania krótkoterminowe, to między innymi kredyty krótkoterminowe, zaliczki otrzymane na poczet dostaw, zobowiązania z tytułu dostaw (lub usług) w stosunku do innych firm, zobowiązania budżetowe (np. niezapłacone jeszcze podatki), zobowiązania wewnątrzzakładowe (np. niewypłacone pracownikom wynagrodzenia).



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego
Przy tworzeniu bilansu należy pamiętać o tym, że aktywa zawsze muszą się równać pasywom, nie ma innej możliwości. Jeśli jednak tak się stanie, to znaczy, że osoba sporządzająca bilans popełniła błąd i będzie tak długo szukała powodu tego błędu, aż lewa (aktywa) i prawa (pasywa) strona bilansu będą sobie równe.

Kiedy analizujemy bilans, musimy pamiętać o pewnych relacjach. Szczególnie ważna jest wzajemna relacja między majątkiem obrotowym, a kapitałem obcym. Jeśli wartość majątku obrotowego jest mniejsza niż nasze zobowiązania, świadczy to o tym, że mamy i będziemy mieli problemy ze spłatą naszych zobowiązań, nawet w przypadku, gdybyśmy sprzedali to, co relatywnie szybko można by sprzedać. Takich wzajemnych relacji, zależności i powiązań jest wiele więcej. Większość z nich polega na analizie wielkości z rachunku wyników i porównywaniu ich z wielkościami z bilansu. Jednak jest to analiza finansowa wykraczająca znacznie poza ramy naszego programu.

Załącznik - Wzór uproszczonego bilansu - Druk w formacie Word

Załącznik - Wzór bardzo uproszczonego bilansu - Druk w formacie Word

Zadanie nr 25

Na podstawie informacji zawartych w zadaniu nr 23 należy sporządzić bilans na dzień 31 grudnia 2011r. Możesz wykorzystać dowolny załącznik z bilansem. Po wypełnieniu prześlij pocztą elektroniczną do swojego nauczyciela przedsiębiorczości.

Rozwiąż test podsumowujący moduł 7. Zaznacz poprawną odpowiedź.

TEST 2.7.

1	Na podstawie rachunku wyników (zysków i strat) możemy odczytać wartość zobowiązań firmy.	
2	Na podstawie analizy bilansu dojdziemy do wniosku, czy firma jest w stanie spłacać swoje długi.	
3	Cash flow pokazuje strukturę majątku firmy.	
4	Aktywa to składniki majątku.	
5	Koszt zmienny zależy od wielkości produkcji.	
6	Amortyzacja jest kosztem, ale nie jest wydatkiem.	
7	Zobowiązania to kwoty, które nasi kontrahenci są nam winni.	

Wypełnij cz.1 karty samooceny, następnie wydrukuj i wypełnij część 2 .

Karta samooceny 2.7. cz.1

Karta samooceny 2.7. cz.2 – załącznik Word.

8. Planowanie działalności gospodarczej – biznesplan

Biznesplan to zarys zamierzeń, czyli plan na bliższą i dalszą przyszłość dla firmy. W planie tym bierzemy pod uwagę środki i sposoby działania oraz założone cele, które chcemy osiągnąć.



Jeszcze przed rozpoczęciem tworzenia biznesplanu, trzeba dokładnie przeanalizować te elementy, które będą decydować o możliwości realizacji naszego przedsięwzięcia.

W tym kontekście biznesplan jest, więc również wstępną weryfikacją pomysłu.

8.1. Kiedy robimy biznesplan?

8.2. Cechy biznesplanu

8.3. Części składowe biznesplanu

8.4. Załączniki do biznesplanu

8.5. Analiza SWOT

8.1. Kiedy robimy biznesplan?

Małe firmy, w większości przypadków, opracowują biznesplan tylko wtedy, gdy zmusza je do tego procedura bankowa związana z przyznawaniem kredytu. Okazuje się jednak, że biznesplan jest bardzo pomocny przy planowaniu, kierowaniu i kontrolowaniu rozwoju firmy.

Chyba niemożliwym jest założenie działalności gospodarczej, bez uprzedniego zaplanowania swoich działań – kolejnych kroków, sposobów ich realizacji, przewidywanych przychodów, kosztów czy oczekiwanych zysków. Aby nie pominąć ważnych decyzji i sprawdzić czy nasze wyobrażenia się potwierdzą, nasze działania powinny być usystematyzowane. W tym celu należałoby sporządzić plan prowadzenia działalności – to właśnie biznesplan.



Bywają również sytuacje, kiedy jesteśmy zmuszeni wykonać biznesplan. Sytuacje mogą być różne. Wymagać tego może od nas wspólnik, kontrahent, bank udzielający kredytu, czy organizacja za pośrednictwem której staramy się o dotację. Warto więc, zaznajomić się z istotą i zasadami tworzenia biznesplanu.

Biznesplan możesz wykonać samodzielnie, albo zlecić jego wykonanie firmie/osobie specjalizującej się w tego rodzaju usługach. Jednak wykonanie biznesplanu we własnym zakresie, daje nam jedyną możliwość naoczego przekonania się o tym, co już wiemy, a czego musimy się jeszcze dowiedzieć. Trzeba jednak pamiętać, że będzie to od nas wymagało dość dużo czasu, a także zdobycia nieco nowej wiedzy.



8.2. Cechy biznesplanu

Dobry biznes plan powinien być:

- obiektywny
- celowy
- konkretny
- elastyczny
- użyteczny
- zwięzły i przejrzysty



– kompleksowy
Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

8.3. Części składowe biznesplanu

Co powinien zawierać biznesplan?

Istnieje wiele różnych wzorów biznesplanów, większość z nich składa się z kilku koniecznych elementów.

- **Streszczenie**

Tą część biznesplanu można też nazwać wstępem. Przedstawiamy w niej to, co zamierzamy zrobić i czym dokładnie będziemy się zajmować w następnych rozdziałach biznesplanu. To właśnie teraz, mamy pierwszą szansę aby przedstawić swój pomysł i pokazać zarys przedsięwzięcia, który opiszemy w dalszej części. Wybieramy i koncentrujemy się na najbardziej istotnych elementach naszych przyszłych działań. Musimy zawrzeć w tej części najistotniejsze zalety naszej koncepcji, zainteresować tematem i zachęcić do dalszej lektury.



Pamiętaj, że streszczenie może zdecydować o tym, czy czytający zainteresuje się dalszymi rozdziałami. Umieść w streszczeniu tylko najważniejsze informacje: krótki opis przedsięwzięcia, przewidywane koszty i potrzeby finansowe, najważniejsze prognozy finansowe. Wbrew pozorom, jest to jedna z najważniejszych części biznesplanu.

- **Informacje ogólne – o właścicielu i przedsiębiorstwie**

Są to podstawowe dane o przedsiębiorstwie, a przede wszystkim o właścicielu. Musimy pokazać czytającemu, że nasza osobowość, cechy, umiejętności predysponują nas do prowadzenia swojego biznesu. Nasze doświadczenia powinny pokazać, że jesteśmy osobą przedsiębiorczą, która nie raz dawała sobie radę w trudnych, nowych sytuacjach.

- **Plan marketingowy**

Jest to z reguły jeden z najobszerniejszych rozdziałów biznesplanu, często dzielony na kilka mniejszych, które opisują klientów, konkurencję oraz zamierzenia w zakresie wybranej strategii marketingowej.

Rozpocząć powinniśmy od sformułowania celu (celów) naszej działalności. Cel możemy podeprzeć sformułowaniem misji naszego przedsiębiorstwa.

Cel można sformułować w postaci liczb np. jako określony poziom sprzedaży, czy udział

w rynku. Mając sprecyzowane cele, można ustanawiać zadania konieczne dla ich realizacji.

Starajmy się opisać wyjątkowość naszego pomysłu, może to być np.: unikalność technologiczna. Jeśli przedsiębiorca zamierza odnieść sukces na rynku, musi udowodnić, że zna oferowany przez siebie produkt. Powinien więc, opisać czym będzie się zajmował i na czym będzie polegała specyfika jego działalności.

Kluczowym elementem, przekonującym adresata biznesplanu o sukcesie przedsiębiorstwa, jest informacja w jaki sposób oferowana przez nas usługa lub



projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

produkt będzie odbierana przez rynek. Jakiego nasz klient odniesie korzyści oraz co zmobilizuje go do kupna właśnie u nas, a nie u konkurencji. Pokazujemy zatem w jaki sposób nasz produkt różni się od produktów konkurencji i na czym polega jego przewaga.

Nie obawiamy się pokazywać zalet i wyjątkowości naszej firmy, produktu, usługi na rynku. Musimy dokonać analizy porównawczej naszego produktu z produktami konkurencji. Analiza porównawcza powinna obejmować też inne aspekty naszej działalności: jakość, cenę, reklamę itp.

Sporządzając biznesplan, musimy wskazać głównych konkurentów na rynku i zastanowić się, jaka będzie ich reakcja na uruchomienie nowego przedsięwzięcia oraz wprowadzenie danego produktu (usługi) na rynek? Czy dokonają oni obniżenia cen swoich produktów (usług), czy uruchomią dodatkową akcję promocyjną, a może zachowają się w jeszcze inny sposób? Jaka będzie wówczas nasza reakcja?

Abyśmy mogli osiągnąć zamierzone cele musimy obrać odpowiednią strategię zaistnienia i funkcjonowania na rynku. Musimy opisać w tej części w jaki sposób poinformujemy rynek (głównie klienta) o tym, że istniejemy i co mamy do zaoferowania, a także dlaczego warto skorzystać z naszych usług. Jaki rodzaj środka przekazu wybierzemy, aby w najskuteczniejszy sposób poinformować klientów. Najpierw, musimy wiedzieć kim oni są, do kogo zamierzam trafić – dlatego tak istotne jest przeprowadzenie dokładnej analizy naszych klientów.

Należałoby przedstawić sposób ustalenia ceny, a w najgorszym przypadku poziom naszej ceny w stosunku do cen konkurencji. Od ceny w dużej mierze uzależniona będzie wielkość naszej sprzedaży. Będziemy mogli określić poziom sprzedaży zapewniający nam zysk, kiedy zostaną pokryte wszystkie poniesione przez nas koszty.

Równie istotne są formy i kierunki dystrybucji, które zamierzamy stosować. Musimy opisać w tej części jaka będzie reakcja rynku, kiedy będziemy na niego wchodzić, a także planowany rozwój naszej produkcji i sprzedaży.



- **Zatrudnienie i personel**

Jeśli zdecydujemy się na prowadzenie jednoosobowej działalności gospodarczej, sami sobie będziemy szefem i to na nas spadnie cała odpowiedzialność za zarządzanie, finanse oraz sprzedaż. Oczywiście, zawsze możemy zatrudnić osoby, którym powierzymy część zadań, nie uchroni nas to jednak przed pełną odpowiedzialnością. Inaczej w przypadku

spółki – tu odpowiedzialność rozkłada się na poszczególnych wspólników.

W tej części biznesplanu opisujemy poziom oraz strukturę zatrudnienia w naszym przedsiębiorstwie. Należy uzasadnić (w przypadku tworzenia nowych miejsc pracy), jakie osoby będą zatrudniane i na jakich zasadach. Proszę pamiętać, aby uwzględnić płace wszystkich tych osób, kiedy w końcowej części biznesplanu szacować będziemy poszczególne rodzaje kosztów.

W niektórych przypadkach można dołączyć także schemat organizacyjny.

- **Planowana inwestycja**

Jeśli piszemy biznesplan dla konkretnego adresata, w ściśle określonym celu jakim może być współfinansowanie lub finansowanie inwestycji, jesteśmy zmuszeni inwestycję tą dokładnie opisać.



Opisujemy wie, proces technologiczny wytwarzania naszego produktu lub oferowanej usługi. Należy przedstawić zakres planowanej inwestycji (np.: budowa lub zakup maszyn i urządzeń) oraz wskazać jakie efekty ona przyniesie (np. wzrost sprzedaży, obniżka kosztów, podniesienie jakości).

Powinniśmy również przedstawić nasze aktualne zdolności wytwórcze – mogą one obejmować np. pomieszczenia, zasoby techniczne, maszyny, urządzenia czy środki transportu.

Niejednokrotnie za planowaną inwestycję można przyjąć całość rozpoczęcia działalności gospodarczej.

- **Harmonogram**



W harmonogramie umieszczamy wszystkie nasze zamierzenia i terminy ich realizacji. Pamiętajmy, że biznesplan ma on być pomocny w naszych działaniach, dlatego kiedy układamy harmonogram starajmy się przestrzegać dat wykonania najważniejszych działań.

- **Sytuacja ekonomiczno-finansowa**

To nic innego jak oszacowanie rezultatów finansowych działalności gospodarczej w najbliższej przyszłości. Jest to bez wątpienia najtrudniejszy element biznesplanu, nie tylko dla osób nie posiadających doświadczenia w planowaniu biznesu lub kierunkowego wykształcenia.

Prognoza finansowa składa się z rachunku wyników, bilansu oraz przepływu gotówki (*cash flow*). Prowadząc jednoosobową działalność gospodarczą prawie niemożliwe jest sporządzenie bilansu oraz przepływu gotówki - prognozy finansowe muszą ograniczyć się jedynie do rachunku wyników. Pozostałe dokumenty można wykonać w bardzo uproszczonej formie, po to aby mieć pełny obraz zależności finansowych w swojej działalności. Opisując sytuację ekonomiczno-finansową musimy wyszczególnić ile środków posiadamy, a ile jeszcze nam brakuje oraz kiedy i jak zostaną one wykorzystane.

Aby oszacować przychody i wydatki musimy oprzeć się na danych z firm działających już na rynku oraz przeprowadzić dokładną analizę swoich możliwości w poszczególnych okresach.

Najważniejszą pozycją jest oszacowanie wielkości sprzedaży. Powinna się ona zgadzać z danymi oszacowanymi w rozdziale dotyczącym marketingu.

Następnie powinniśmy oszacować koszty, które będziemy ponosić. Będą to zarówno koszty materiałów (surowców), sprzedaży, reklamy, administracji, jak i wydatki związane z zatrudnieniem pracowników, a co za tym idzie, wszystkie koszty dodatkowe jak np.: dodatkowe biurko i ubezpieczenia.

- **Podsumowanie biznesplanu**

Jest to potwierdzenie tego, co już wcześniej zostało szczegółowo nakreślone. W tym miejscu należy udowodnić, że przedstawiamy atrakcyjną oraz realistyczną propozycję. To bardzo ważna część biznesplanu, odnosząca się do wszystkich głównych części projektu i zawierająca kluczowe stwierdzenia dla każdej z nich.





Przedstawia ona odbiorcy raz jeszcze całościowy i syntetyczny zarazem obraz naszej koncepcji.

Zasygnalizuj skrótkowo szanse, ale i zagrożenia, chociaż te ostatnie pokazać możesz bardziej taktycznie – w innym, mniej widocznym miejscu. Obiektywizujesz w ten sposób swoje opracowanie. Nie krępuj się, pokaż zdecydowanie, choć bez nadmiernego optymizmu, pozytywne strony przedsięwzięcia. Rozdział ten stanowi także Twoją szansę na spięcie klamrą całości opracowania i przedstawienie ostatecznych wniosków.

Załączniki do biznesplanu



Często pojawiają się pytania, czy w biznesplanie powinny być załączniki, a jeśli tak to jakie?

Załączniki umieszczamy w zależności od potrzeb. Mogą to być: słownik używanych fachowych zwrotów i terminów, wpis do ewidencji działalności gospodarczej, wydany przez właściwy organ administracji lub aktualny wypis z Krajowego Rejestru Sądowego (spółki osobowe i kapitałowe), zezwolenie, koncesja w przypadku działalności wymagającej zezwolenia, Regon, NIP, dokumenty określające prawa do lokalu (nieruchomości), w którym prowadzona jest (będzie) działalność gospodarcza,

zezwolenia i uzgodnienia związane z planowaną adaptacją lub modernizacją siedziby firmy, dokumentacja techniczna, technologiczna produktu/usługi, posiadane patenty, znaki firmowe, dokumentacja techniczna dotycząca maszyn i urządzeń, plan sytuacyjny (mapka), opracowania i analizy marketingowe, potwierdzenie kwalifikacji właścicieli, pracowników, posiadane certyfikaty jakości, umowy z dostawcami, odbiorcami.

Nierzadko bywa, że osoby rozpoczynające działalność gospodarczą zapominają o załącznikach i nie doceniają ich roli. Załączniki są czytelną informacją o przygotowaniu przedsiębiorcy do podjęcia działalności gospodarczej i jego predyspozycjach do samodzielnego zarządzania firmą.

8.4. ANALIZA SWOT

Bardzo istotnym elementem planowania jest przeprowadzenie jak najbardziej obiektywnej oceny naszego przedsięwzięcia. Bardzo pomocna w tym względzie jest analiza SWOT. Jest to analiza mocnych i słabych stron przedsięwzięcia – w naszym kontekście – naszego pomysłu na działalność gospodarczą, oraz szans i zagrożeń, jakie mogą pojawić się w jego otoczeniu. Te cechy trzeba zidentyfikować i opisać, a najważniejsze, aby pamiętać, że silne strony, atuty i szanse należy jak najlepiej wykorzystywać, natomiast jego słabe strony najlepiej eliminować, a z zagrożeniami walczyć i jeśli można minimalizować ich skutki.

- S**trengths (mocne strony),
- W**eaknesses (słabe strony),
- O**pportunities (szanse),
- T**hreats (zagrożenia).



Co może składać się na przykładowe cechy naszej działalności gospodarczej?

Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Mocne strony - co robimy dobrze, jaką mamy przewagę nad konkurencją:

- wysokie kwalifikacje, duże doświadczenie
- stosowanie nowych technologii
- uznanie społeczne, dobra marka

Słabe strony - są to czynniki, które uniemożliwiają firmie sprawne funkcjonowanie oraz nie pozwalają na optymalne wykorzystanie jej wszystkich atutów:

- mała ilość środków na rozwój
- wykorzystywanie starych technologii
- niskie kwalifikacje pracowników
- wysokie koszty produkcji
- niski jest poziom działań marketingowych



Szanse - są to czynniki zewnętrzne, które sprzyjają rozwojowi firmy, na które jednak nie mamy bezpośredniego wpływu.

Są to między innymi:

- wzrost gospodarczy i dobra koniunktura
- łatwy dostęp do kapitałów
- pojawienie się nowych rynków zbytu

Zagrożenia - są to czynniki zewnętrzne, których nie możemy kontrolować, a stanowią one pewne zagrożenie dla naszej firmy. Są to:

- silna konkurencja
- pojawienie się nowych produktów/ usług
- zmiana upodobań konsumentów
- wzrost cen surowców/ usług
- załamanie koniunktury gospodarczej
- ograniczenie dostępu do kapitałów i środków pieniężnych.

Zadanie nr 26

Z podanych niżej cech wybierz i przyporządkuj do odpowiednich składników analizy SWOT

MOCNA STRONA: - - -	SŁABA STRONA: - - -
SZANSA: - - -	ZAGROŻENIE: - - -



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Do wyboru:

- istniejące na rynku, większe firmy, mogą w momencie naszego wejścia na rynek, zastosować promocyjne, niższe od naszych ceny,
- nasza firma będzie działała kompleksowo,
- przedsiębiorstwo kierowane jest przez doświadczoną, kreatywną osobę,
- nasze działania polegać będą na szybszej obsłudze klienta.
- przedsiębiorstwo oraz jego produkty (usługi) nie jest znane na rynku,
- przedsiębiorstwo nie dorobiło się jeszcze renomy, marki
- mamy zamiar prześcignąć konkurencję w stosowaniu lepszych, bardziej nowatorskich rozwiązań technologicznych,
- pracownicy stanowią zgrany zespół o wysokich kwalifikacjach,
- firmy poświęcają na kampanię reklamową środki finansowe, na którą nas nie stać, może to doprowadzić do tego, że trudno będzie nam zaistnieć na rynku.

Zadanie nr 27

Przed przeprowadzeniem analizy SWOT dla swojej potencjalnej działalności gospodarczej przeprowadźmy taką analizę **dla swojej gminy**. Analiza ta doskonale nadaje się do wykorzystania w aktywności lokalnej. Pozwala zastanowić się nad sytuacją naszej miejscowości. Może być także doskonałym punktem wyjścia do określenia problemów pojawiających się w naszej społeczności, a także możliwych dróg pokonania tych niedogodności.

Wypiszcie:

- silne strony -
- słabe strony -
- szanse, możliwości -
- zagrożenia -

Następnie na comiesięcznym spotkaniu z nauczycielem opracujcie wspólną wersję tej analizy i wynik Waszej pracy (analizie SWOT dla Waszej gminy) zaprezentujcie na forum.

Rozwiąż test podsumowujący moduł 8. Zaznacz poprawną odpowiedź.

TEST 2.8.

1	Biznesplan robimy jedynie wówczas, kiedy zmuszają nas do tego procedury.	
2	W biznesplanie przedstawiamy i charakteryzujemy również naszą konkurencję.	
3	Istotnym elementem biznesplanu jest harmonogram naszych działań.	
4	Opracowując biznesplan wystarczy pobieżna znajomość rynku, na którym zamierzamy działać.	
5	W planie marketingowym przedstawiamy formy promocji.	
6	Analiza finansowa nie jest ważnym elementem biznesplanu i dlatego robi się z niej oddzielne opracowanie.	
7	Przebieg pracy zawodowej jest załącznikiem do biznesplanu	



Wydrukuj i wypełnij kartę samooceny
Karta samooceny 2.8.

9/10. Mój pierwszy biznesplan

Dwa kolejne moduły naszego programu są nietypowe. Nie będzie w nich żadnych nowych wiadomości, z którymi moglibyście zapoznać się na platformie.

Tym razem, na podstawie tego, co przeanalizowaliśmy w ciągu minionych miesięcy, sporządzicie biznesplan dla swojej własnej działalności gospodarczej.

Musimy przyjąć kilka założeń, a mianowicie:

- Jesteś osobą pełnoletnią, która ukończyła właśnie szkołę średnią.
- Dysponujesz kwotą 10 000 zł (oszczędności własne, pożyczka od rodziców i in.).
- Masz możliwość uzyskania dotacji inwestycyjnej w wysokości 40 000 zł na rozpoczęcie działalność, i ową dotację uwzględnij w swoim biznesplanie.
- Przez okres 12 miesięcy otrzymasz tzw. dotację pomostową, w wysokości 1200 zł miesięcznie na bieżące wydatki.

Pozostałe kwestie zależą już tylko od Ciebie.

Pomysł, wspólnicy, cena, promocja i inne elementy opisz w zamieszczonej matrycy.

Uwaga!

Ze swoimi pytaniami i wątpliwościami możesz zgłosić się do swojego nauczyciela, konsultanta z UG jak i do koordynatora programu.

Po wykonaniu każdego z zadań, od zadania nr 28 do zadania nr 33, prześlij do swojego nauczyciela przedsiębiorczości biznesplan wypełniony według poleceń zawartych w poszczególnych zadaniach. Zadanie nr 34 to przesłanie do nauczyciela ostatecznej i pełnej wersji Twojego biznesplanu.



Tytuł pliku

Mój pierwszy biznesplan

Do pobrania w formacie Word

Zadanie nr 28

Zapewne pierwsze rozmyślania na temat pomysłu na swój własny biznes masz już za sobą, teraz kolej na usystematyzowanie tych planów. W pierwszej kolejności uzupełnij tę część biznesplanu, która dotyczy najbardziej podstawowych informacji.



Nie znaczy to, że można to wypełnić w kilka minut, niezbędne będzie np. wyszukanie numeru PKD Twojej działalności w Rejestrze Działalności Gospodarczej.

Zadanie nr 29

Niezmiernie ważnym elementem w biznesie, jest poznanie potrzeb i oczekiwań klienta. Ale aby to zrobić, musimy wiedzieć, kto tym klientem będzie. W tej części, w planie marketingowym, oprócz sformułowania celów, do których będziesz dążyć i dokładnego opisu, co będzie przedmiotem Twojej działalności, musisz opisać Twojego klienta, dokładnie go charakteryzując.

Zadanie nr 30

Plan marketingowy jest najbardziej obszerną częścią biznesplanu, ale jak pokazuje praktyka - bardzo ważną w późniejszym okresie, kiedy przedsiębiorstwo już funkcjonuje. Jeśli dobrze zaplanujesz swoje działania, jeśli poparte będą wiedzą o rynku - ryzyko prowadzenia biznesu będzie mniejsze. Poobserwuj i przeanalizuj działania swojej potencjalnej konkurencji, zaproponuj i opisz formy dystrybucji i promocji, które zamierzasz stosować.



Zadanie nr 31

To zadanie będzie wymagało od Ciebie dobrego określenia „jednostek”, dla których zostanie oszacowana cena, a w następnej kolejności wielkość sprzedaży. Pamiętaj, że te szacowane wartości muszą być realne. Nie przesadzaj więc, z optymizmem, ale biorąc pod uwagę swoje możliwości i szanse, oraz swoje atuty, nie bądź też pesymistą. Najważniejszy jest realizm. Istotnym elementem realistycznych planów mogą być pracownicy. Jeśli nie będziesz w stanie wszystkiego zrobić, być może będzie trzeba kogoś zatrudnić?

Zadanie nr 32

Być może jest to najtrudniejsze zadanie – oszacowanie potrzeb finansowych, a szczególnie źródło tego kapitału. Założyliśmy jednak, że na starcie dysponujesz kwotą 50 000 (10 000 środki własne i 40 000 – dotacja inwestycyjna). Teraz pora pomyśleć, na co te środki przeznaczyć, aby w jak najbardziej optymalny sposób je wydać? To między innymi dzięki poniesionym inwestycjom, jesteśmy konkurencyjni i możemy generować zysk.





Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Zadanie nr 33

Jeśli uporaliśmy się z wydatkami inwestycyjnymi, warto policzyć, czy będziemy zarabiać. Czy osiągniemy zysk, czy w kasie będą środki potrzebne na bieżące funkcjonowanie? Dopiero ta część da nam odpowiedź – czy warto angażować środki finansowe, czy może lepiej zainwestować je w inne formy niż działalność gospodarcza? Pora na trochę księgowości. Spróbuj - to nie jest takie trudne. Wypełnij części E1. E2 i E3.

Zadanie 34.

Teraz pora na analizę tego co już zostało napisane, korektę wszystkich danych, informacji, wiadomości i wykonanie do końca swojego pierwszego biznesplanu. Biznesplan należy przesać w formie elektronicznej do swojego nauczyciela przedsiębiorczości.

[Propozycja matrycy do sporządzenia biznesplanu – jako załącznik – plik do pobrania w Wordzie, albo link, gdzie można taką matrycę sobie ściągnąć. Uczniowie wypisują to w wersji elektronicznej](#)

Rozwiąż test podsumowujący moduł 9 i 10. Zaznacz poprawną odpowiedź.
TEST 2.9/10.

35.	Opis doświadczenia zawodowego właściciela najczęściej nie wchodzi w skład biznesplanu.	
36.	Biznesplan jest najczęściej potrzebny do pozyskania kapitału.	
37.	Biznesplan powinniśmy złożyć w banku, w którym ubiegamy się o przyznanie kredytu.	
38.	Biznesplan pozwala na ocenę szans powodzenia przedsięwzięcia.	
39.	Biznesplan składamy, co roku do Urzędu Skarbowego właściwego dla siedziby firmy.	
40.	W świetle obowiązujących przepisów- brak sporządzonego biznesplanu uniemożliwia założenie firmy.	
41.	Biznesplanu nie sporządzają spółki akcyjne.	

Wydrukuj i wypełnij kartę samooceny
Karta samooceny 12.9/10.

1. Budżet – mój plan finansowy

Gospodarka rynkowa, rosnąca konkurencja, mnogość banków, instytucji finansowych, firm doradczych, giełda, fundusze inwestycyjne, to wszystko wymaga, abyśmy posiadali minimum wiedzy na temat finansów osobistych, na temat ich organizowania i planowania.

Zrozumienie podstawowych zasad zarządzania swoimi finansami pozwoli nam podejmować bardziej świadome i efektywne decyzje. Jesteśmy i w dalszym ciągu będziemy nakłaniani do skorzystania z nowej oferty, nowej lokaty, nowego kredytu.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

1.1 Budżet Domowy

1.2 Źródła dochodów

1.3 Nasze wydatki i zarządzanie nimi

1.4 Zasady tworzenia budżetu osobistego

1.5 metoda SMART

1.1 Budżet Domowy

Zastanów się – czy potrafisz w swoim otoczeniu wskazać osobę, która pomimo niskich dochodów, dobrze radzi sobie z finansami i osobę, która ma ciągle problemy finansowe, mimo wysokich dochodów? Dlaczego tak się dzieje? Może powodem jest to, że ich stosunek do budżetu domowego jest zupełnie różny? Może pierwsza osoba planuje swoje wydatki i dochody, a druga nie?

Budżet domowy to zestawienie planowanych dochodów i wydatków.

Dochody muszą pokrywać wszystkie wydatki, jakie ponosisz w ciągu miesiąca. Budżet pozwoli ci zachować wyłacalność, jak również znaleźć sposoby na oszczędzanie pieniędzy, pomoże również obliczyć ile czasu potrzebujesz, aby w sfinansować podróż, studia czy większe zakupy.

Często mamy wrażenie, że pieniądze przeciekają nam przez palce. Dzięki wykonaniu i kontrolowaniu budżetu domowego, można odzyskać kontrolę nad finansami.

Aby zmniejszyć i zorganizować wydatki, należy najpierw dokładnie je poznać – ich strukturę i istotę.

Zdajemy sobie sprawę, że struktura Twoich wydatków jest inna niż Twoich rodziców. Postanowiliśmy jednak bazować na przykładach statystycznej polskiej rodziny. Już za kilka lat, również Ty będziesz posiadał (posiadała) własną rodzinę, a źródła dochodów i rodzaje wydatków będą zbliżone lub nawet identyczne, jak te przedstawione w niniejszym module. Różna będzie jedynie ich skala.

Zarządzanie budżetem domowym to w istocie podejmowanie decyzji, na co wydajemy nasze pieniądze. Decyzje finansowe podejmujemy codziennie - kupując prasę, żywność, czasami buty, odzież, sprzęt elektroniczny itp.

1.2 Źródła dochodów

Skąd pochodzą środki finansowe, którymi dysponujesz? Kieszonkowe, prezenty, reszta z zakupów zrobionych dla rodziców, praca, można coś sprzedać, a może posiadasz, jakiej inne źródło?

Można oczywiście też zainwestować te środki, które już posiadamy. Otrzymamy wówczas dochód w postaci odsetek (sposobom inwestowania i oszczędzania poświęcimy kolejne moduły naszego programu).



Czy łatwo otrzymać pieniądze? Jeśli twierdzisz, że nie, to wydając je, zastanów się ile czasu byłoby potrzebne, aby taką kwotę „zarobić” – pieniądze wydaje się łatwo, jednak ich zdobywanie jest o wiele trudniejsze.

1.3 Nasze wydatki i zarządzanie nimi

Pierwszym krokiem w planowaniu budżetu



domowego jest kontrolowanie wydatków. Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego
Zwykle tworząc szczegółowy wykaz wszystkich wydatków, jesteśmy zaskakiwani, jak dalece nasze poczucie tego ile wydajemy na poszczególne kategorie odbiega od rzeczywistych danych. Poprzez ograniczenie mniej ważnych wydatków, możemy znacznie zwiększyć ilość pieniędzy pozostających w domowym budżecie. Dzięki ścisłej kontroli wydatków, możemy również planować ile pieniędzy chcemy, a ile uda nam się odłożyć w domowym budżecie.

Najważniejsze jest zastosowanie podziału na wydatki, na które nie mamy wpływu oraz na wydatki, które możemy regulować.

Wydatki, na które nie mamy dużego wpływu	Wydatki, na które mamy wpływ
<p>stałe: np. opłata za internat, bilet miesięczny, korepetycje.</p> <p>dla osób dorosłych: np. czynsz, telefon, Internet, energia, ogrzewanie, woda, spłata kredytów i pożyczek.</p> <p>„od czasu do czasu”: np. płatność OC samochodu, podatek gruntowy, ubezpieczenia mieszkania, ubezpieczenie na życie.</p>	<p>zmiennie: żywność, odzież, zdrowie, uroda, artykuły gospodarstwa domowego, sport, książki i gazety, rozrywka, paliwo, prezenty i wydatki nieplanowane itp.</p>



Czy potrafisz powiedzieć, ile miesięcznie wydajesz na jeden, a ile na drugi typ wydatków? Kwoty twoich wydatków są niewielkie, a kiedy twoje dochody wzrosną, wydatki też wzrosną. Warto więc bardziej racjonalnie wydawać to, co posiadamy.

Koszty utrzymania to wszystkie wydatki, jakie ponosimy na zaspokojenie naszych potrzeb. Każdy z nas czasami nawet dość pokaźny procent wydatków ponosi na koszty będące skutkiem złych decyzji. Unikajmy więc tych kosztów! Wystarczy zmienić nasze zachowania i przyzwyczajenia!

Kilka rad w zarządzaniu naszymi wydatkami

- Robiąc zakupy ponos nakłady, które z czasem się zwracają, a w konsekwencji powodują oszczędności. O jakie wydatki chodzi? Np., kiedy kupimy **energooszczędny** sprzęt elektroniczny czy AGD – lodówkę, pralkę, żarówkę itp. Warto się więc zastanowić, – co się nam bardziej opłaca w dłuższej perspektywie czasowej.





Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego



- Nie podejmuj decyzji zbyt impulsywnie, zastanów się czy na prawdę warto, albo czy dany wydatek jest naprawdę konieczny. Nie daj się zwieść ładnym opakowaniem, promocjom, reklamom. To, co jest konieczne, „na co dzień” kupuj, w z góry określonych odstępach czasowych – unikniesz w ten sposób sytuacji, że np. posiadamy 2 czy nawet 3 rzeczy, z których potrzebna nam jest tylko jedna, a termin ważności spowoduje, że tej drugiej i tak nie wykorzystamy. Kupowanie po niższej cenie, często stanowi pozorną oszczędność. Niektóre kobiety (choć mężczyźni również) kupują części garderoby pod wpływem impulsu – potem często nigdy tego nie zakładają.
- Zastanów się nad niezbędnością danego zakupu w danej chwili – często dana rzecz będzie zalegała na półkach sklepowych jeszcze długi czas, a jej cena będzie znacznie niższa. Najlepszym przykładem jest tu sprzęt elektroniczny.
- Pamiętaj, że być może produkt, który zamierzasz kupić jest wiele tańszy w sklepie internetowym lub na jakiejś aukcji? Przecież możesz czasami poczekać tydzień czy dwa, kiedy dowiozą ci dany produkt do domu?
- Zwracaj uwagę, na jakość rzeczy, które kupujesz. Czasami warto zapłacić więcej i używać danego produktu wiele dłużej, a w konsekwencji taniej.
- Czy potrafisz odróżnić potrzebę od zachcianki? W pierwszej kolejności przeznaczaj swoje zasoby finansowe na zaspakajanie potrzeb, dopiero w drugiej kolejności myśl o zachciankach – są one z reguły interesujące i atrakcyjne, jednak przy ograniczonym budżecie można się bez nich obejść. Bywają oczywiście sytuacje, kiedy trudno je od siebie oddzielić i zachcianki mogą stać się potrzebami, ale warto się nad tym zastanowić wydając swoje pieniądze.

Zadanie nr 1

Pogrupuj wymienione przykłady na potrzeby i zachcianki:

Buty, chleb, kino, gazeta, spodnie, owoce, cola, herbatniki, woda mineralna, płyta CD. Dopisz kilka swoich potrzeb i swoich zachcianek.

potrzeby	zachcianki

Zadanie nr 2

Podaj kilka przykładów zakupów, kiedy kupiłeś (kupiłaś) coś, co już posiadałeś (posiadałaś), ze względu na impulsywną decyzję o zakupie, i w konsekwencji wydatek okazał się niepotrzebny?

1.4 Zasady tworzenia budżetu osobistego

Zarządzanie domowym budżetem polega w głównej mierze na poznaniu swoich możliwości i samodyscyplinie, a być może na zmianie nastawienia do pieniędzy.



Podstawowa zasada zarządzania budżetem domowym mówi, że **powinieneś budować równowagę pomiędzy dochodami, a wydatkami.**

Równowaga nie polega na wydawaniu wszystkich posiadanych środków w budżecie domowym.

Równowaga domowego budżetu polega między innymi na systematycznym budowaniu oszczędności – to też musi być cel, na który będziemy „wydawać” pieniądze.

Dlaczego warto oszczędzać? W życiu każdego z nas dzieje się wiele nieprzewidywalnych rzeczy, dlatego posiadanie oszczędności zabezpiecza stabilność naszego budżetu. W przypadku pogorszenia się stanu zdrowia, utraty pracy lub różnych sytuacji rodzinnych.

Zasady tworzenia swojego budżetu:

- W pierwszej kolejności spłacaj te zobowiązania, których odroczyć się nie da (opłata za telefon, Internet, czynsz itp.).
- Pozostałe wydatki, realizuj w drugiej kolejności (jeśli wystarczy ci środków).
- Przy tworzeniu budżetu uwzględniaj wszystkie pozycje dochodów i wydatków w danym czasie.
- Nie staraj się planować i realizować związanych z tym celów w bardzo długiej perspektywie – lepsze efekty przynoszą cele krótkoterminowe, które będziesz mógł (mogła) zrealizować w ciągu kilku tygodni czy miesięcy.
- Jeśli planujesz oszczędzać, to lepiej miej plan jak te oszczędności wykorzystać, to bardziej mobilizuje nas do oszczędzania. Nie oszczędzaj dla samej istoty posiadania oszczędności.
- Nie załamuj się, jeśli raz czy drugi nie uda cię się zrealizować postawionego celu, trzeba to trenować i ulepszać, a efekty na pewno przyjdą. Ważna jest samodyscyplina!



Co, jeżeli okaże się, że wydajemy więcej niż zarabiamy i żyjemy od pożyczki do pożyczki?

Wówczas należy ustalić, jakie **wydatki** są absolutnie niezbędne. Do takich zaliczyć trzeba **opłaty** bieżące za czynsz, gaz, elektryczność, wodę. Gdy nie będziemy ich uiszczać, mogą nas spotkać dodatkowe sankcje, choćby w postaci wyłączenia prądu. Nie możemy też zapomnieć o wydatkach takich jak obowiązkowe ubezpieczenia, podatki i raty zadłużenia już istniejącego. Jest to bardzo istotne, bo zaniedbanie spłat powoduje nie tylko zwiększanie się długu podstawowego, ale także odsetek karnych.

Jeżeli mamy długi, i wśród wierzycieli są instytucje państwowe, np. urząd skarbowy, ZUS, KRUS, to zobowiązania wobec nich regulujemy najpierw. Gdy wierzycieli jest kilku, płacimy im proporcjonalnie do wysokości zadłużenia. Nie powinniśmy płacić tylko jednemu, bo mogą nas spotkać sankcje ze strony innych, niespłacanych. Pamiętajmy, że zawsze można zwrócić się do banku o prolongatę spłaty, do ZUS - o rozłożenie zadłużenia na raty, do KRUS - o umorzenie, rozłożenie na raty lub



prolongate zadłużenia do urzędu skarbowego - o odroczenie terminu płatności podatku lub rozłożenie na raty.

Druga grupa niezbędnych wydatków to koszty jedzenia, środków czystości, ubrań. Tu możemy zaoszczędzić. Trzecia grupa - to wydatki związane z rozrywką, rozwijaniem zainteresowań – część, a może większość z wydatków ponoszonych w tej grupie to wydatki raczej na zachcianki niż potrzeby a więc duże pole do popisu w ich ograniczaniu.

Zadanie nr 3 – Plik w wodzie lub PDF do pobrania.

Spróbuj zrobić swój własny budżet osobisty!

Może propozycja tabeli ułatwi ci sporządzenie tego budżetu.

Mój budżet na miesiąc					
Dochody		Wydatki			
		stałe		Zmienne	
Źródło dochodu	wartość	Rodzaj wydatki	wartość	Rodzaj wydatki	wartość
		suma		suma	
Suma dochodów:		Suma wydatków:			

Czy szacowane dochody wystarczą na pokrycie zaplanowanych wydatków?

Jeśli nie - co zrobisz?

Jeśli tak – co zrobisz z nadwyżką?

1.5 metoda SMART

Zdanie matury, zdobycie prawa jazdy, dostanie się na studia, znalezienie pracy, posiadanie swojej firmy, nauczenie się języka angielskiego, kupienie nowych spodni, schudnięcie 5 kilogramów, to tylko kilka celów, które sobie stawiamy.

Warto stawiać sobie cele, do których będziemy dążyć. Cel to określenie tego co chcemy osiągnąć, co chcemy posiadać, na czym nam zależy. Musimy więc zaplanować, jak sformułowany przez siebie cel zrealizować. Następnie musimy swoim działaniem dążyć do tego, aby ten cel osiągnąć, aż na samym końcu powinniśmy poczuć satysfakcję, że się nam udało.

Jedną z technik formułowania celów jest technika SMART – są to pierwsze litery słów:

S – szczegółowy, **M** – mierzalny, **A** – ambitny, **R** – realistyczny, **T** – terminowy.

Szczegółowy – można powiedzieć prosty, konkretny.

Mierzalny – musisz wiedzieć jak mierzyć postępy w jego realizacji.



Ambitny – powinien mobilizować do pracy, cel nie może być zbyt prosty do realizacji
Realistyczny – nie może przekraczać Twoich możliwości
Terminowy – muszą być określone ramy czasowe osiągnięcia tego celu.

Zadanie nr 4

Skrót SMART pierwotnie powstał z pierwszych liter słów w języku angielskim – odszukaj w Internecie, od jakich angielskich słów pochodzą pierwsze litery tej techniki, a może nie musisz szukać w Internecie i spróbujesz podać od jakich słów pochodzi ten skrót?

Zadanie nr 5

Sformułuj cel, a następnie wykaż, że spełnia on warunki metody SMART.

Inna bardzo podobna technika, mówi o tym, że cele **WARTO** realizować, a więc cel powinien być:

W – wartościowy - przynosić wymierne korzyści
A – ambitny – powinien być dla nas wyzwaniem
R – realny - możliwe do wykonania
T – terminowy - oznaczony w czasie
O – określony ilościowo - wymierny, możliwy do zmierzenia



Do realizacji dużej części celów potrzebne są zasoby finansowe, więc konieczne jest zaplanowanie - skąd wziąć niezbędne środki, a pomoże nam w tym sporządzanie budżetu osobistego.

1. Test Prawda-Falsz

1	Budżet to zestawienie dochodów i wydatków dla określonego okresu.	
2	Odsetki od lokaty lub otrzymany prezent nie są dla nas dochodem.	
3	Wśród 3 podstawowych zasad w postępowaniu z pieniędzmi oprócz realizmu i odpowiedzialności jest umiarkowanie.	
4	Istotnym elementem w gospodarowaniu pieniędzmi jest samodyscyplina	
8	Nasze wydatki podzielić możemy na stałe i zmienne	
9	Metoda SMART mówi o dochodzeniu do celu małymi kroczkami.	
10	Według metody SMART cel powinien być między innymi inteligentny	

Wypełnij cz.1 karty samooceny, następnie wydrukuj i wypełnij część 2 .

Karta samooceny 3.1. cz.1

Karta samooceny 3.1 cz.2 – załącznik Word.

2. Sposoby i kryteria inwestowania

Zaczynając przygodę z inwestowaniem, najpierw należy zapoznać się z podstawowymi informacjami dotyczącymi danej formy inwestycji. Jeśli jesteśmy już doświadczeni i biegle poruszamy się po meandrach rynku finansowego i jego instrumentów, możemy pokusić się o bardziej wyrafinowaną formę lokowania



naszych środków. Wybór mamy szeroki. Możemy sami dokonać analizy sytuacji na rynku. Gdy jednak posiadana przez nas wiedza na ten temat jest znikoma, nigdy wcześniej nie podjęliśmy prób inwestowania pieniędzy i nie czujemy się pewnie w świecie akcji, funduszy czy certyfikatów, warto zgłosić się do firmy doradztwa finansowego czy funduszu inwestycyjnego. Wówczas specjaliści doradzą nam, pokierują i pomogą wybrać odpowiedni produkt.

2.1. Oszczędzanie, a inwestowanie.

2.2. Formy oszczędzania i inwestowania.

2.2.1. Lokaty bankowe

2.2.2. Obligacje

2.2.3. Nieruchomości

2.2.4. Waluty

2.2.5. Dzieła sztuki

2.2.6. Złoto

2.2.7. Akcje

2.2.8. Fundusze inwestycyjne

2.3. Kryteria wyboru sposobu oszczędzania

2.4. Inflacja – wartość nominalna i realna.

2.1 Oszczędzanie a inwestowanie.

Większość z nas w potocznym języku nie rozróżnia terminów oszczędzanie i inwestowanie. A jeśli już to robimy, to za oszczędzanie uważamy odkładanie pieniędzy na jakiś cel np. do skarbonki.

W praktyce **oszczędzanie** to rzeczywiście ulokowanie gdzieś swojej nadwyżki finansowej, której nie wykorzystaliśmy, jednak z tego ulokowania czerpiemy odsetki, a więc zarabiamy na tym, że gdzieś te pieniądze złożyliśmy.

Inwestowanie natomiast wymaga od nas większej aktywności i jest obarczone większym ryzykiem. Według innego spojrzenia, kryterium różnicującym te dwa terminy jest czas. **Oszczędzanie** to odkładanie pieniędzy na jakiś krótkookresowy cel np. lokowanie pieniędzy w banku. Natomiast **inwestowanie** to zamrażanie pieniędzy i uzyskanie dochodów na cele długookresowe. Inwestowaniu towarzyszy większe ryzyko. Do oszczędności możemy zaliczyć więc: lokaty bankowe czy zakup obligacji. Do inwestycji: zakup akcji, jednostek funduszy inwestycyjnych, nieruchomości, złota, walut itp.

Jednak nie popełnimy dużego błędu, kiedy w dalszym ciągu będziemy używając tych terminów zamiennie.

2.2 Formy oszczędzania i inwestowania

2.2.1. Lokaty bankowe

Lokaty bankowe są najprostszym i jednym z najbezpieczniejszych sposobów inwestowania naszych pieniędzy. Nie wiąże się to z dodatkowymi kosztami lub ryzykiem, jak w przypadku funduszy inwestycyjnych. Czasem jednak musimy zastanowić się czy wybrać **lokaty bankowe** na dłuższy czy krótszy okres? Tej formie oszczędzania poświęcony został kolejny moduł naszego program.





Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

2.2.2. Obligacje

Czasami możemy obejrzeć w TVP reklamę, z której dowiadujemy się, że ministerstwo finansów oferuje do nabycia wszystkim chętnym obligacje skarbu państwa. Dzieje się tak wówczas, kiedy w budżecie państwa wydatki są większe od przychodów. Rząd szukając pieniędzy na ich pokrycie decyduje się pożyczyć pieniądze do obywateli, oferując im, jako potwierdzenie tej pożyczki – obligacje. Oprocentowanie tej pożyczki to oprocentowanie obligacji, które jest dla nas dochodem, a więc stopą wzrostu z inwestycji w obligacje. Obligacje definiuje się, jako papier wartościowy emitowany w seriach, w którym emitent potwierdza zaciągnięcie określonej kwoty pożyczki i zobowiązuje się do jej zwrotu właścicielowi obligacji w ustalonym z góry terminie oraz do zapłaty odsetek. Z definicji tej nie wynika, że emitentem obligacji może być jedynie Skarb Państwa i faktycznie obligacje mogą być emitowane przez:

- skarb państwa – obligacje skarbowe (państwowe),
- instytucje finansowe (banki, instytucje ubezpieczeniowe, itp.),
- organy samorządowe lub komunalne (np. gmina),
- przedsiębiorstwa o charakterze publicznym (np. poczta, kolej),
- pozostałe przedsiębiorstwa,

Z dniem 1 lipca 2012 roku prowadzona była sprzedaż następujących emisji obligacji skarbowych:

- Dwuletnich obligacji skarbowych o oprocentowaniu stałym 4,75% w stosunku rocznym stałym przez okres dwóch lat. Cena sprzedaży – 100,00 zł.
- Trzyletnich zmiennoprocentowych obligacji skarbowych. W pierwszym sześciomiesięcznym okresie odsetkowym oprocentowanie wynosiło 5,14% w stosunku rocznym. Cena sprzedaży – 100,00 zł.
- Czteroletnich indeksowanych obligacji skarbowych. W pierwszym rocznym okresie odsetkowym stopa procentowa wynosiła 5,50% w skali roku. Cena sprzedaży – 100,00 zł.
- Dziesięcioletnich obligacji skarbowych o oprocentowaniu zmiennym, opartym na wskaźniku inflacji. W pierwszym rocznym okresie odsetkowym oprocentowanie wynosiło 6,00% w stosunku rocznym. Cena sprzedaży – 100,00 zł.

Więcej informacji na temat obligacji skarbowych uzyskać można pod adresem:

www.obligacjeskarbowe.pl

Obligacje skarbowe uchodzą za najbardziej bezpieczną formę lokowania pieniędzy. Mamy 100 % pewność otrzymania zwrotu wraz z odsetkami, gdyż gwarantuje to swoim majątkiem skarb państwa.

Obligacje podobnie jak akcje nie funkcjonują już w obrocie (tak jak kiedyś) w postaci papierów – obecnie mają postać zdematerializowaną, – jako zapis komputerowy. Nie można ich zgubić lub zniszczyć poprzez wypranie czy spalenie.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Ze względu na sposób naliczania odsetek, w obrocie występować mogą trzy rodzaje obligacji:

- **zerokuponowe**, – kiedy kupimy obligację poniżej wartości nominalnej a więc z tzw. dyskontem i właśnie to dyskonto jest naszym zarobkiem. Wyobraź sobie, że możesz kupić obligację roczną o wartości nominalnej 100 zł, a cena, za jaką ją możesz kupić to 95 zł. Po roku otrzymasz z powrotem 100 zł. W momencie kupna otrzymujemy więc nasz cały zarobek.

- **obligacje o stałym oprocentowaniu** – to takie, kiedy w momencie kupna wiemy, ile odsetek otrzymamy w czasie ich posiadania i/lub po ich wykupieniu. Jeśli kupisz obligację roczną o wartości nominalnej 100 zł o stałej stopie procentowej 4 %, to po roku otrzymasz z powrotem swoje 100 zł i odsetki w wysokości - 4zł, a więc razem 104 zł. Może się zdarzyć, że zobaczysz ofertę analogicznej obligacji jak opisana w przykładzie, ale sprzedawanej z dyskontem. Np. za 98 zł. Wówczas po roku otrzymasz tak jak poprzednio 104 zł, a 2 złote byłoby Twoim zarobkiem już w momencie kupna tej obligacji.

- **obligacje o zmiennym oprocentowaniu** – to z reguły obligacje z dłuższym terminem wykupu. Dla nich odsetki wypłacane są częściej niż po terminie wykupu. Dana emisja obligacji 3 letnich o wartości nominalnej 100 zł może wyglądać np. tak, że po każdym okresie odsetkowym np. po każdym roku posiadacz obligacji otrzyma o 1 % większe odsetki niż wynosi stopa inflacji. Jeśli po pierwszym roku inflacja wyniosła 3 % otrzymamy 4 zł odsetek, po drugim, kiedy inflacja wyniesie 5 % otrzymamy 6 zł odsetek, a po trzecim, kiedy inflacja wyniesie 2 % otrzymamy 3 zł. odsetek. Nie wiadomo więc jakie będą nasze zyski, ale wiemy że będą one wyższe o 1 % od inflacji w danym roku. Wysokość inflacji jest traktowana jako indeks, od którego uzależnione jest oprocentowanie tych obligacji.

Jeśli przewidujemy wzrost inflacji, warto zainwestować w obligacje o zmiennej stopie procentowej. Jeśli natomiast liczymy na spadek inflacji w przyszłości, bardziej opłacalne mogą okazać się obligacje o stałym stopie procentowej.

Zadanie nr 6

Sprawdź i wynotuj, jakie emisje obligacji skarbowych są w sprzedaży obecnie. Jakie są podstawowe różnice między tymi obligacjami, a obligacjami, które były w sprzedaży w lipcu 2012 r.?

2.2.3. Nieruchomości

W tym przypadku mamy na myśli najczęściej domy, mieszkania lub działki. Oczywiście, jest to termin nieco szerszy. Aby ulokować swoje oszczędności w nieruchomości, musimy dysponować odpowiednią kwotą. Nieruchomość może z czasem zwiększyć swoją wartość rynkową, szczególnie w Polsce, gdzie ten rynek jest ciągle rozwojowy i kiedy lokalizacja tej nieruchomości okazuje się atrakcyjna. Jednak nie można zapominać, że w przypadku nieruchomości dodatkowym naszym dochodem, może być czerpanie dochodu z wynajmu czy dzierżawy. W ten sposób uzyskujemy bieżący dochód. Wiele osób decydując się na inwestowanie w nieruchomości, robią to zaciągając duże kredyty. Część z nich wychodzi z założenia, że spłata rat kredytowych będzie w całości lub prawie



w całości pochodziła z czynszu, a po spłacie kredytu (faktycznie przez najemcę, a nie przez właściciela) nieruchomości może być sprzedana przynosząc dość pokaźne źródło zysku.

Ceny nieruchomości z reguły spadają (i to znacznie) w okresach kryzysów gospodarczych i pogorszenia koniunktury, ale wówczas, jeśli mamy wystarczającą ilość gotówki – warto ją zainwestować w nieruchomości bo po pewnym czasie, w okresie wzrostu gospodarczego i dobrej koniunktury nieruchomości sprzedają z pokaźnym zyskiem.

2.2.4. Waluty

Zyski można również osiągać na rynkach walutowych wymieniając waluty.

W ostatnich latach rynek walutowy oznaczał się bardzo dużą dynamiką. Inwestuje na nim coraz więcej osób. Powodów jest wiele – przede wszystkim prostota transakcji i duża płynność występująca na tym rynku – łatwo można sprzedać i szybko posiadać gotówkę.

Ten rodzaj inwestowania można oprzeć o międzynarodowy rynek walutowy FOREX, na którym prowadzony jest handel walutami.

Czym jest rynek Forex – poniżej zamieszczono materiał pochodzący ze strony <http://www.forex.nawigator.biz/> (14-07-2012, godz. 19.05)

Dlaczego warto zainteresować się rynkiem Forex?

Forex to potoczna nazwa największego rynku na świecie - rynku wymiany walut (*Foreign Exchange - FX*) z dziennymi obrotami sięgającymi obecnie 2 bln dolarów. Jak sama nazwa wskazuje, na tym rynku handluje się pieniędzmi. Forex jest rynkiem OTC (*Over The Counter*), co oznacza, że nie ma jednego miejsca na świecie gdzie dokonuje się wszystkich operacji na tym rynku. Handel parami walut odbywa się za pośrednictwem telefonów, Internetu i globalnej sieci banków.



Jeszcze do niedawna handel na Forexie zarezerwowany był dla "rekinów" świata finansów, takich jak banki czy inne ogromne instytucje finansowe. Jednakże wraz z rozwojem Internetu, możliwość aktywnego uczestniczenia na tym rynku została udostępniona znacznie szerszemu gronu osób. W chwili obecnej praktycznie każdy, kto ma komputer z dostępem do Internetu może w łatwy sposób rozpocząć swoją przygodę na tym rynku (np. na platformie forex.com).

Giełda **Forex** posiada **wiele zalet** i oferuje niesamowite **korzyści** w stosunku do innych giełd (np. do inwestowania na rynku akcji):

- **Łatwy dostęp** - Jeszcze niedawno nawet bardzo bogata osoba nie mogła w praktyce inwestować swoich pieniędzy na tym rynku. Obecnie wraz z rozwojem technologii internetowych, powstały możliwości elektronicznego łączenia małych i rozbijania dużych zleceń. Dzięki temu można zacząć inwestowanie na tym rynku nawet z niewielkimi pieniędzmi.
- **Wyjątkowa płynność** - Forex jest ogromnym rynkiem, co sprawia, że jest również rynkiem wyjątkowo płynnym. Oznacza to, że można złożyć zlecenie mając pewność, że zostanie zrealizowane dosłownie online. Dzięki tak wielkiej płynności, rynek ten jest odporny na wszelkie manipulowanie kursami.



Nawet interwencje banków centralnych wielkich państw nie są w dłuższym terminie zachwiać głównymi trendami zmian kursów na tym rynku.

- **Handel przez 24h/dobę** - W odróżnieniu od innych rynków czy giełd papierów wartościowych, Forex jest czynny od poniedziałku do piątku przez 24 godziny na dobę. Do gry możesz przyłączyć się o dowolnie wybranej porze dnia czy nocy :-)
- **Zarabianie zarówno przy trendzie zwykłym jak i niżkowym** - Na rynku akcji mamy możliwość zarabiania przede wszystkim na trendzie wzrostowym. Jedną z największych zalet Forexu jest możliwość osiągania zysków zarówno przy wzroście jak i przy spadku danej waluty.
- **A teraz najważniejsze: DŹWIGNIA, czyli LEWAR** - Duża dźwignia handlowa na tym rynku - dochodząca do 200:1 oznacza, że depozytem w wysokości np. 500\$ można kontrolować kupno lub sprzedaż walut o wartości 100.000\$. Jeśli przy takim lewarze, kurs zakupionej przez Ciebie waluty wzrośnie tylko o 0,5%, zysk wyniesie (0,5% z 100.000\$ = 500\$). Licząc od strony realnych pieniędzy - Twój zysk z zainwestowanych 500\$ wyniesie więc kolejne 500\$.

100% zysku w transakcji trwającej kilka godzin, czy nawet często kilka minut! Czyż to nie piękne? Forex tworzy więc zupełnie nowe możliwości dla rządnych szybkich zysków inwestorów, ale czy jest on bezpieczny?

Od pierwszego października 2003 r., zgodnie z nowelą Prawa Dewizowego możemy dużo swobodniej korzystać z usług instytucji finansowych za granicą, otwierać konta bankowe w zagranicznych bankach i zawierać transakcje na międzynarodowych rynkach. Ta zmiana w Prawie Dewizowym dała nam więc szeroki dostęp również do międzynarodowego rynku walutowego, pozwalając korzystać z ochrony i regulacji prawnych rozwiniętych rynków i usług licencjonowanych firm brokerskich.

Pod względem prawnym, bezpieczeństwo jest więc pełne, ale należy pamiętać, że handel na rynku wymiany walutowej Forex jest bardzo mocno spekulacyjny i zapewnia naprawdę duże zyski jedynie dla obeznanych z nim inwestorów, którzy rozumieją i akceptują wszelkie rodzaje ryzyka związane z tym rynkiem. Zanim zainwestujesz na tym rynku swoje pieniądze, najlepiej otwórz konto demo na wybranej platformie transakcyjnej i poćwicz "na sucho" swoje transakcje.

Takie konto – demo, jest podpięte do prawdziwego systemu transakcyjnego, lecz zasilone fikcyjnymi środkami. Konto demo pozwala ćwiczyć i uczyć się zarabiania na rynku Forex, nie ryzykując żadnych realnych pieniędzy. Pamiętaj jednak, że wielkość zysków zależy od wiedzy, dyscypliny i umiejętności, których na szczęście każdy może się nauczyć. Zanim, więc otworzysz konto na platformie brokerskiej, poczytaj, co nieco na temat Forexu.

2.5.5. Dzieła sztuki

Ta forma inwestowania może być rozumiana dosłownie, jednak przy szerszej, bardziej swobodnej interpretacji tego określenia, możemy przyjąć, że oprócz obrazów znanych malarskich mistrzów, rzeźb, można do tej grupy zaliczyć również starą



bizuterie, stare książki, rzeczy należące do sławnych ludzi (np. F. Presleya, M. Monroe) rękopisy, czy nawet wybitne roczniki wina.

2.5.6. Złoto



Zanim zdecydujemy się zainwestować w złoto zastanówmy się, jakie środki chcemy i możemy przeznaczyć na ten cel. Inna kwota konieczna jest, bowiem do zakupu sztabki złota, a inna do zakupu złotej monety. Inne formy inwestycji w złoto są bardziej skomplikowane i przeznaczone raczej dla wyrafinowanych graczy finansowych.

Złoto w postaci „fizycznej”, czyli sztabek i monet, możemy kupić w oddziałach NBP, w sklepach internetowych, na internetowych aukcjach (np. na

Allegro.pl), w kantorach i lombardach czy u jubilerów zajmujących się jego skupem i sprzedażą. Jeśli chodzi o zakup złota w postaci papierowego dokumentu, który potwierdza nabycie kruszcu, do wyboru mamy banki, TFI (Towarzystwa Funduszy Inwestycyjnych) czy biura maklerskie, specjalizujące się w transakcjach walutowych.

2.2.7. Akcje

Akcja jest papierem wartościowym emitowanym przez przedsiębiorstwo będące



spółką akcyjną. Nabywca akcji staje się współwłaścicielem przedsiębiorstwa i jest uprawniony do **otrzymywania dywidendy**, wybierania organów spółki oraz uczestnictwa w walnym zgromadzeniu akcjonariuszy. Posiadacz akcji może tę akcję sprzedać, a **różnica kursu** jest dla niego zyskiem. Jeśli kupiliśmy 100 akcji po 32 zł za sztukę, a za 4 tygodnie sprzedaliśmy je za 48 zł to nasz stopa zwrotu wyniosła 50 % w ciągu miesiąca! Więcej na temat akcji

i Giełdy Papierów Wartościowych dowiesz się w module 5.

2.2.8. Fundusze inwestycyjne

Duża część osób nie dysponuje taką ilością czasu, jaką należy poświęcić, aby racjonalnie inwestować w akcje czy inne instrumenty finansowe. Inni również chcieliby spróbować tych typów inwestycji, jednak ich wiedza jest zbyt mała. Właśnie między innymi dla takich osób utworzono fundusze inwestycyjne, w których gromadzi się środki finansowe wielu inwestorów, które przy pomocy i wiedzy fachowców lokowane są w różne instrumenty finansowe dostępne na rynku.

Więcej informacji na temat funduszy inwestycyjnych przedstawionych będzie w module nr 6.

Zadanie nr 7

Porównaj wielkości wypracowanego zysku przez różne fundusze inwestycyjne w roku 2011.



Zadanie nr 8

Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego
Uzupełnij tabelę wpisując najbardziej charakterystyczne cechy, które najlepiej charakteryzują poszczególne rodzaje inwestycji. Nie musi być w tabeli

Rodzaj inwestycji	Plusy i szanse	Minusy i zagrożenia
Nieruchomości		
Obligacje		
Waluty		
Lokaty bankowe		
Fundusze inwestycyjne		
Akcje		

2.3 Kryteria wyboru sposobu oszczędzania

Są osoby, które swoje wolne środki finansowe zamieniają na jedną z form oszczędzania czy inwestowania, inne natomiast rozczłonkują (dywersyfikują) swoje zasoby finansowe.

Ktoś „woli” akcje, ktoś inny obligacje. Czym kierują się ludzie wybierając dany rodzaj inwestycji?

Tych kryteriów jest kilka:

- sposób jest w pewnym stopniu uzależniony od **ilości pieniędzy**, którymi dysponujemy. Jeśli mamy ich niewiele, to nie zdywersyfikujemy naszych oszczędności, czy też nie kupimy nieruchomości.
- jedni z nas podejmują **ryzyko**, inny wolą go unikać, wybierając bezpieczeństwo.
- każdy z nas liczy na jak najwyższą **stopę zwrotu, czyli odsetki**.
- ostatnie z podstawowych kryteriów, to możliwość zamiany danej formy na gotówkę, a więc **płynność**.

Niestety, kryteria te prawie zawsze się wykluczają. Jeśli coś może nam dać dużą stopę zwrotu to, jednocześnie może przynieść dużą stratę, a więc jest ryzykowne. Jeśli jest bardzo bezpieczne, nigdy na tej formie dużo nie zarobimy.

Musimy dobrze się zastanowić nim podejmiemy właściwą dla siebie decyzję.

Kupując np. obligacje – raczej trudno abyśmy kupując, a następnie sprzedając obligacje stracili. Są one z reguły oprocentowane wyżej niż wynosi inflacja. Ale np. kupując obce waluty – można na nich zarówno stracić jak i zyskać. Jeszcze niedawno, w czerwcu 2008 r. można było kupić dolara amerykańskiego za niewiele ponad 2 zł. Po kilku miesiącach kosztował już dużo ponad 3 zł. Z kolei można było dokonać transakcji odwrotnej, kupić drożej, a następnie sprzedać taniej - powstała więc strata – dołożyliśmy z własnej kieszeni do tej inwestycji. Niełatwo wyczuć ten moment, kiedy warto zamienić swoją gotówkę w coś, co może, ale wcale nie musi przynieść nam zysk.

Dywersyfikacja - to znaczy sposób na zmniejszenie ryzyka związanego z inwestowaniem, poprzez podział swoich pieniędzy na **kilka różnych** inwestycji np. lokata i akcje, fundusze, obligacje i złoto itp.

Zadanie nr 9

Który rodzaj inwestycji daje największe zyski?

Jest to pytanie, na które nie ma jednoznacznej odpowiedzi. Możemy to odnieść jedynie do przekroju czasowego i zapytać, jaki sposób dał największą stopę zwrotu



np. w minionym roku? Spróbuj, korzystając z różnych źródeł informacji pokazać ile można było zarobić na różnych formach inwestycji np. w roku 2011.

Zadanie nr 10

Wymienione sposoby inwestowania uszereguj od najbardziej do najmniej ryzykownych - czy można powiedzieć, że według kryterium opłacalności (zyskowności) kolejność jest odwrotna? Przedyskutujcie ten problem między sobą na **forum**, a następnie swój punkt widzenia przedstawcie na spotkaniu z nauczycielem.

Zadanie nr 11

Sprawdź, ile można było zarobić w roku 2011 na rynku walutowym w Polsce? Sprawdź maksymalne i minimalne kursy kupna i sprzedaży głównych walut. Jak nazywa się różnica między kupnem i sprzedażą waluty?

2.4 Inflacja – wartość nominalna i realna.

Inflacja to wzrost przeciętnego poziomu cen na rynku. Jej skutki wpływają na wartość realną pieniądza, nie powodując zmiany jego wartości nominalnej. W konsekwencji obniża się jego siła nabywcza. Obecnie – w ostatnich kilku latach wielkość inflacji nie jest duża – wynosi kilka procent w skali roku. Jednak i te kilka procent powoduje, że warto o niej pamiętać

Jeśli np. nasz jakiś stały dochód wynosi 100 zł i tak dzieje się od roku, to przy założeniu, że w tym minionym roku inflacja wyniosła np. 5 % - za owe 100 zł możemy kupić mniej niż przez rok. Załóżmy teraz ze 3 osoby rok temu miały dochód na takim samym poziomie – 100 zł. Po roku każdy z nich otrzymał większy dochód, a więc nominalnie jego dochód się zwiększył.



Pierwsza osoba – nazwijmy ją Ania –

otrzymała 103 zł, druga osoba – Bartek otrzymał 105 zł, natomiast Cezary otrzymał 107 zł. Wszyscy nominalnie mają więcej niż przed rokiem. Jeśli w tym minionym roku inflacja wyniosła 5 % to Ania pomimo nominalnego wzrostu swoich dochodów, realnie dysponuje kwotą mniejszą niż rok temu. Bartek, pomimo wzrostu wartości nominalnej swoich dochodów, ma realnie tyle samo, więc kupić może tyle samo co przed rokiem. Jedynie Cezary, po otrzymaniu większej wartości nominalnej, może pozwolić sobie na zakupy większe niż przed rokiem, bo realnie ma też więcej. Tak działa inflacja. Oczywiście, jej mechanizm można prześledzić również porównując poziom cen. Jeśli rok temu płaciliśmy za jakiś towar 100 zł, to przy założeniu wzrostu ceny w takim tempie jak inflacja towar ten kosztować będzie dziś 105 zł. Oczywiście w praktyce nie wszystkie towary drożeją w tym samym tempie inflacji. Ceny jednych towarów drożeją szybciej, innych wolniej, jeszcze inne nie drożeją wcale, a nawet ich cena może maleć. Wskaźnik inflacji mówi nam o tym, o ile wzrosły średnio ceny tych dóbr, które kupuje statystyczna rodzina – jest to tzw. wskaźnik CPI – wskaźnik cen wydatków konsumentów – obejmujący statystyczny koszyk dóbr, uznanych za najbardziej reprezentatywne.

W czasie inflacji po prostu tracimy część naszych dochodów. Jeśli oszczędzamy poprzez odkładanie pieniędzy do skarboxi, może się okazać, że ze względu na wzrost cen, ciągle nam będzie brakowało, aby daną rzecz kupić. Trzymając pieniądze (określoną kwotę) w domu, – kiedy „nie zarabiają na siebie” – mamy ich



właściwie coraz mniej – coraz mniej możemy za nie kupić. Pieniądze należy więc przechować, np. w banku, w którym stopa procentowa z reguły jest nieco wyższa niż stopa inflacji. Być może dużo nie zarobimy, ale na pewno nie stracimy.

2. Test

Prawda-Falsz

1	Inwestowanie, w stosunku do oszczędzania obarczone jest większym ryzykiem.	
2	Obligacje może emitować jedynie skarb państwa.	
3	Oprocentowanie obligacji może być stałe lub zmienne.	
4	Rynek Forex jest rynkiem walutowym.	
5	Oprócz zysku i ryzyka, jednym z kryteriów wyboru oszczędności jest płynność.	
6	Dywersyfikacja to lokowanie oszczędności w jedną formę, w jeden rodzaj aktywu.	
7	Inflacja, to wzrost ogólnego poziomu cen. Powoduje, że wartość naszych oszczędności też wzrasta.	

Wypełnij cz.1 karty samooceny, następnie wydrukuj i wypełnij część 2 .

Karta samooceny 3.2. cz.1

Karta samooceny 3.2 cz.2 – załącznik Word.

3. Usługi bankowe - konta, lokaty i karty

Czy wyobrażasz sobie życie bez banków? Dziś jest to już prawie niemożliwe. Po co istnieją te instytucje finansowe?

- Po pierwsze, aby pomagać nam, kiedy odczuwamy brak środków finansowych – bank chętnie udzieli nam kredytu, ale aby tego kredytu udzielić, musi najpierw zgromadzić pieniądze, a to właśnie jest drugi zakres działalności banków.
- Przyjmowanie naszych środków (osób fizycznych i firm) finansowych, aby następnie móc je komuś przekazać w postaci kredytu.
- Trzecia płaszczyzna działań banków to rozrachunki, przelewy, przekazywanie środków z konta na konto.



3.1. Rachunek bieżący

3.2. Karty bankowe

3.2.2. Rodzaje kart bankowych

3.4. Lokaty bankowe

3.5. Podatek Belki – podatek od zysków kapitałowych

3.6. Międzybankowy Fundusz Gwarancyjny

3.1. Rachunek bieżący



Rachunek bieżący zwany też kontem osobistym czy jako rachunek oszczędnościowo-rozliczeniowy. Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

W dzisiejszych czasach, kiedy podejmujemy pracę, nikt już nie pyta nas czy posiadamy konto w banku, prosi po prostu o podanie numeru rachunku bankowego. Również ludzie, którzy nie pracują, coraz częściej posiadają swoje konta w banku. Czasem posiadamy konta osobiste nawet w kilku bankach. Rachunek bankowy zwany potocznie kontem, stał się naturalną i nieodzowną rzeczą, z której korzystamy właściwie codziennie. Na ten rachunek spływają wszelkie nasze dochody w postaci pensji, wynagrodzeń, umów. Stypendium czy emerytura, też najczęściej są przelewane na to konto. Z tego rachunku wykonujemy większość naszych przelewów (np. robiąc zakupy przez Internet), pobierane są z niego środki finansowe, które wydaliśmy płacąc kartą bankową za zakupy, czy wypłacając pieniądze w bankomacie. I w końcu, dzięki temu rachunkowi oszczędzamy czas – nie musimy stać w kolejce na poczcie, wypełniać papierowych druków itd. Ilość pieniędzy na naszym rachunku możemy w każdej chwili sprawdzić poprzez Internet, sms czy bankomat.

Warto się zastanowić, w którym banku taki rachunek otworzyć? Bo że otworzyć warto, a nawet trzeba, nikogo przekonywać nie trzeba.

Minęły już czasy, kiedy mieszkańcy danej miejscowości posiadali swoje rachunki czy lokaty w jednym banku – bo tylko taki miał w tej miejscowości swój oddział. Dziś banki funkcjonują za pośrednictwem łącz internetowych, a są takie, które są typowymi bankami internetowymi, nieposiadającymi swoich oddziałów.

Jakie więc kryteria powinniśmy wziąć pod uwagę wybierając bank? Najważniejsze z nich to:

- oprocentowanie zgromadzonych środków,
- kanały dostępu do rachunku (Internet, WAP, sms, telefon),
- ilość dostępnych bankomatów,
- wysokość dodatkowych opłat:
 - za wydanie karty,
 - za przelew,
 - za wypłatę pieniędzy w „obcym” bankomacie,
 - za wypłatę lub wpłatę pieniędzy „w okienku”,
 - mogą być banki, które będą wymagały minimalnej kwoty wpłaty.

Należy pamiętać, że rachunek oszczędnościowo-rozliczeniowy, pomimo swej nazwy nie służy do oszczędzania, a raczej do rozrachunków. Bank nie może w swojej polityce finansowej zaplanować, gdzie ulokować środki zgromadzone na takich rachunkach, gdyż nie wie ile tych środków może na nich się w danym momencie znajdować. Dlatego oprocentowane tych rachunków należy raczej do bardzo niskich, a jak wynika z przytoczonych powyżej kryteriów, prowadzenie takiego rachunku wymaga ponoszenia dodatkowych opłat.

Posiadacz rachunku bieżącego otrzymuje od banku możliwość korzystania z dopuszczalnego salda debetowego. To znaczy, że może wydać więcej niż posiada na swoim koncie. To dopuszczalne saldo, w zależności od banku waha się z reguły w granicach 50 – 500 zł. Saldo debetowe jest regulowane automatycznie z pierwszej wpłaty, która na ten rachunek zostanie dokonana.

Z tego też powodu, na rachunku rozliczeniowym powinniśmy raczej posiadać tyle środków finansowych, aby na bieżąco regulować nasze zobowiązania. Natomiast pojawiające się nadwyżki, powinniśmy kierować na lokaty terminowe, które są wyżej oprocentowane lub zamieniać w inne formy oszczędzania.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego
Zadanie nr 12

Na podstawie bankowych ofert zamieszczonych w Internecie oraz w okolicznych bankach, przygotuj najbardziej atrakcyjną ofertę konta (rachunku bieżącego) dla osoby w twoim wieku oraz dla osoby, która właśnie skończyła studia i podjęła pierwszą dobrze płatną pracę.

3.3 Karty bankowe

Zastanów się chwilę nad kwestią – czy współcześnie można by żyć i funkcjonować, gdybyśmy nie posiadali pieniędzy w postaci banknotów i monet, a jedynie w postaci zapisu komputerowego? Prawdopodobnie większość z nas odpowie, że tak. Być może problemy miałyby pojedyncze osoby, np. te, które zbierają na życie grając na jakimś instrumencie na chodnikach. Terminale na karty musieliby nabyć wszyscy sprzedawcy, w wielu miejscach można by montować czytniki, które po przyłożeniu karty bankowej automatycznie przelewałyby środki pieniężne na inne konto. Tak np. mogłoby być wsiadając do autobusu, pociągu, wjeżdżając na autostradę. To, co jeszcze kilkanaście lat temu wydawało się science fiction, dziś powoli staje się faktem. Wszystko dzięki kartom bankowym.

3.3.1. Rodzaje kart

- **karta debetowa** – wydawana do rachunku bieżącego – Każdy zakup czy wypłata pieniędzy w bankomacie, automatycznie pomniejsza stan naszego konta. Z reguły karta ta posiada limit dziennych wydatków. Po wprowadzeniu takiej karty do czytnika następuje jej weryfikacja, sprawdza się czy karta nie jest zastrzeżona przez właściciela lub przez bank, czy nie zostały wyczerpane środki finansowe na koncie, do którego została wydana.

- **karta kredytowa** – aby taką kartę posiadać, nie musimy mieć w danym banku żadnego rachunku czy lokaty. Karty takie wydaje się na podstawie określonych dochodów miesięcznych, niejednokrotnie sprawdzając również inne zabezpieczenia klienta. Posiadacz takiej karty otrzymuje limit kredytowy (przy większych dochodach może on być większy) w ramach którego może dokonywać transakcji bezgotówkowych. Po ustalonym terminie, który może trwać nawet 56 dni, musimy przekazać na konto banku wykorzystaną przez nas kwotę – a więc spłacić powstałe zadłużenie. Do tego czasu odsetki od kwoty zadłużenia nie są pobierane, nalicza się je dopiero po upływie terminu spłaty zadłużenia.

Przykładowy schemat „funkcjonowania” karty kredytowej





Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Kolejne dni miesiąca		
Miesiąc I	Miesiąc II	Miesiąc III
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		
11		
12		
13		
14		
15		
16		
17		
18		
19		
20		
21		
22		
23		
24		
25		
26		
27		
28		
29		
30		
31		

Okres dokonywania zakupów (transakcji bezgotówkowych)

Dzień przekazania pieniędzy do banku – spłata kredytu

- **karty typu co-branded** – mogą to być zarówno karty kredytowe jak i debetowe. Wydawcą takiej karty poza bankiem, jest firma handlowa, usługowa czy produkcyjna np. Sephora, Real, Orlen itp. Karta taka uprawnia do promocji i rabatów organizowanych na produkty danej firmy.

3.4 Lokaty bankowe

Jeśli rachunek osobisty (konto w banku) nie jest najlepszym rozwiązaniem do lokowania pieniędzy - gdyż służy przede wszystkim od rozrachunków, a nie „zarabianiu”, to która forma wydaje się najbardziej odpowiednia, kiedy dysponujemy



niewielką nadwyżką pieniężną? Oczywiście lokata bankowa. Faktycznie jest ona jedną z bezpieczniejszych i najbardziej popularnych form lokowania (oszczędzania) pieniędzy.

Jakie są rodzaje lokat? Na co zwracać uwagę wybierając lokatę?

Tradycyjna lokata to powierzenie środków bankowi na określony czas, według określonej z góry (choć może być stała lub zmienna) stopy procentowej. W warunkach lokaty może występować minimalna kwota lokowanych środków i tak właśnie ustala większość banków. Dodatkowo, wprowadza się czasami zasadę, że im większa kwota deponowanych pieniędzy, tym stopa procentowa jest wyższa.

Niektóre banki proponują klientom tzw. lokaty progresywne - oprocentowanie ulega podwyższeniu wraz z wydłużającym się czasem trwania lokaty.

Wysokość stopy procentowej jest uzależniona od okresu, na który powierzamy nasze pieniądze bankowi – im dłuższy jest to czas, tym prawie zawsze stopa procentowa jest wyższa.

Należy pamiętać, iż w przypadku zerwania lokaty ponosimy pewne konsekwencje. Dlatego przed założeniem lokaty, upewnijmy się czy te pieniądze nie będą nam potrzebne. Wysokość środków, dostępnych w domowym budżecie, które możemy odłożyć na lokacie, powinniśmy obliczyć na podstawie osobistego budżetu, który powinien podpowiedzieć nam, jaką kwotę dysponujemy. Podejmując decyzję, na jaką lokatę wpłacimy nasze pieniądze, musimy wziąć pod uwagę czas, który jesteśmy w stanie poświęcić, w którym tej gotówki nie będziemy potrzebować.



Niezmiernie ważną sprawą w przypadku lokat terminowych jest też kapitalizacja odsetek. Jest tak, że jeśli po danym okresie, na który wpłaciliśmy pieniądze nie wybierzemy ich wraz z odsetkami, suma naszego wkładu jest powiększana o naliczone odsetki. W kolejnym okresie rozliczeniowym odsetki dopiszają nam nie tylko od wartości wkładu, ale też od już dopisanych odsetek (jest to tzw. procent składany).

Jeśli np. ulokujemy w banku 1000 zł na **lokacie kwartalnej** oprocentowanej w skali roku na 4% (zakładamy, że w ciągu roku stopa procentowa się nie zmienia), to w przypadku gdybyśmy nie wybierali pieniędzy przez rok, otrzymalibyśmy nie 1040 zł, a 1040,60. Różnica nie jest wielka, gdyż oprocentowanie jest małe, a i kwota ulokowanych pieniędzy nieduża. W przypadku większych kwot i wyższych stóp procentowych byłoby to znacznie więcej. Jak to obliczyć?

Należy przede wszystkim pamiętać o następujących zasadach:

Stopy procentowe podaje się zawsze w skali rocznej. Aby obliczyć wysokość odsetek po danym okresie, musimy roczną stopę procentową odpowiednio podzielić. W przypadku lokaty 6 miesięcznej przez 2, kwartalnej przez 4, miesięcznej przez 12. trzeba dokładnie policzyć, ile razy w danym okresie doliczą nam odsetki – w przypadku lokaty kwartalnej, jeśli nie wypłacimy pieniędzy przez rok - będą to 4 razy, jeśli nie wypłacimy przez 2 lata – 8 razy.

Teraz sformułujmy sobie wzór ułatwiający nam liczenie.

$$W_p = W_t (1+r)^n$$



W_p – wartość przyszła naszej lokaty
 W_t – wartość początkowa lokaty (ile lokujemy w banku)

r – stopa procentowa danego okresu rozliczeniowego wyrażona w ułamku dziesiętnym

n – ilość kapitalizacji.

Przykład zadania: lokujemy 1000 zł na lokatę kwartalną oprocentowaną w skali roku na 4,8 %. Ile otrzymamy z banku, jeśli nie wypłacimy pieniędzy przez 2 lata? (oczywiście znowu zakładamy, że stopa procentowa w tym okresie nie ulegnie zmianie)

$W_p = 1000(1+0,012)^8 = 1100$ zł i 13 groszy.

Zestawienie najlepszych lokat na rynku można znaleźć np. na stronie: <http://ranking-lokat.kontomierz.pl/ranking-lokat>

Zadanie nr 13

Oblicz stopę zwrotu z poszczególnych lokat bankowych. Zakładając, że twoje pieniądze będą powierzone bankowi przez okres 1 roku, która lokata będzie najbardziej korzystna? Ustal kolejność wszystkich lokat podając rzeczywiste roczne stopy procentowe.

- Lokata 3 miesięczna oprocentowana w skali roku na 4,2 %
- Lokata 6 miesięczna oprocentowana w skali roku na 4,2 %
- Lokata 12 miesięczna oprocentowana w skali roku na 4,4 %
- Lokata miesięczna oprocentowana w skali roku na 4,2 %

3.5. Podatek od zysków kapitałowych

Od procentów, które podają banki w swoich reklamach czy ulotkach nazywając go naszym zyskiem, musimy zawsze odjąć podatek.

Jest to tzw. "podatek Belki" gdyż został wprowadzony kiedy Ministrem Finansów był obecny prezes Narodowego Banku Polskiego – Marek Belka. Podatek Belki wprowadzony został w 2002 roku. Początkowo jego stawka wynosiła 20% i obejmowała zyski jedynie z oszczędności (depozyty i lokaty bankowe). Zmiana nastąpiła w 2004 roku, kiedy zdecydowano się na opodatkowanie dochodów kapitałowych pochodzących z innych form inwestycji, takich jak na przykład inwestycje w papiery wartościowe. Zdecydowano również o obniżeniu stawki podatku do 19%. Tak więc obecnie podatek ten wynosi 0,19 % od naszych odsetek.

Zatem podawane przez bank oprocentowanie np. poziomie 6,5% to tak naprawdę 5,27%.

Podatek ten banki naliczają automatycznie i same odprowadzają do Urzędu Skarbowego. Podatku tego nie należy też uwzględniać w rocznym zeznaniu podatkowym.

Zadanie nr 14

Prosimy zapoznać się z materiałem zamieszczonym na stronie www.podatekbelki.pl i odpowiedzieć na następujące pytania:

Ile wyniesie podatek od odsetek naliczonych w wysokości 29,77 zł ? Jak będzie faktyczna kwota dopisanych odsetek przez bank do lokaty?



3.6 Bankowy Fundusz Gwarancyjny

Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego
Misją Bankowego Funduszu Gwarancyjnego jest działanie na rzecz bezpieczeństwa i stabilności banków oraz wzrostu zaufania do systemu bankowego.

Podstawowymi zadaniami Funduszu są:

- zwrot, do wysokości określonej ustawą o BFG, środków pieniężnych zgromadzonych na rachunkach bankowych, w razie upadłości banku będącego uczestnikiem systemu gwarantowania depozytów,
- udzielanie pomocy finansowej bankom, które znalazły się w obliczu utraty wypłacalności

Więcej można dowiedzieć się na stronie: www.bfg.pl

Bankowy Fundusz Gwarancyjny chroni depozyty zgromadzone we wszystkich bankach krajowych (tj. z siedzibą na terytorium RP) Kwota depozytów nieprzekraczająca równowartości w złotych 100 000 euro jest gwarantowana w całości.

Kwota gwarantowana obliczana jest od sumy środków ulokowanych na wszystkich rachunkach (np. lokatach terminowych, bieżących, oszczędnościowo-rozliczeniowych) jednej osoby w danym banku. W przypadku rachunku wspólnego, każdemu ze współposiadaczy przysługuje odrębna kwota gwarantowana do wysokości gwarancji. Niezależnie od waluty, w jakiej nominowany jest depozyt, wypłata środków gwarantowanych następuje w złotych po przeliczeniu wartości wkładu walutowego wg kursu NBP z dnia upadłości.

Zadanie nr 15

Korzystając z możliwych źródeł odpowiedz na pytanie:

Czy można odzyskać tę część depozytów, która nie jest gwarantowana przez Bankowy Fundusz Gwarancyjny?

Test

Prawda-Fałsz

1	Rachunek bankowy pomaga zarządzać swoimi pieniędzmi.	
2	Rachunki oszczędnościowo – rozliczeniowe to najlepszy sposób na powiększanie kapitału.	
3	Karta debetowa służy jedynie do płacenia za zakupy.	
4	Płacąc kartą kredytową możemy nie mieć żadnych środków na koncie.	
5	Lokaty terminowe są wyżej oprocentowane od kont osobistych.	
6	Lokaty terminowe podlegają kapitalizacji odsetek.	
7	Niezależnie od kwoty zdeponowanej w banku, Fundusz Gwarancyjny zabezpiecza w całości nasze pieniądze.	

4. Usługi bankowe – kredyty

Oglądając telewizję, czytając lokalne gazety czy ogłoszenia na słupach i przystankach, widzimy jak wiele instytucji oferuje tak zwane kredyty lub pożyczki od ręki. Banki natomiast, obiecują nam minimum formalności i szybkie uruchomienie środków.

Pamiętajmy jednak, że tego rodzaju produkty charakteryzują z reguły bardzo wysoką stopą procentową.



Z tego powodu, że stopa procentowa jest dość trudna do obliczenia i interpretacji – abymy w przyszłości nie dali się „oszukać” - warto dokładnie przeanalizować ten moduł.

Co musimy wiedzieć o kredycie nim się na niego zdecydujemy?

4.1. Roczna rzeczywista stopa procentowa.

4.2. Czy stać nas na kredyt? Pozostałe koszty kredytu.

4.3. Kredyty konsumenckie.

4.4 Warunki uzyskania kredytu, zabezpieczenia kredytowe

4.5. Różnica między kredytem a pożyczką.

4.1. Roczna rzeczywista stopa procentowa.

Zacznijmy od przykładu. Idąc ze szkoły otrzymaliśmy ulotkę lub też przeczytaliśmy na słupie ogłoszeń taką informację:

UWAGA

tanio, szybko, bez zbędnych formalności, kredyty od ręki!!!!

Przykład spłaty:

Kredyt 1000 zł.

Spłata w 12 ratach po 100 zł.

Zachęcamy

Pierwsze pytanie, które się pojawiają po przeczytaniu takiego ogłoszenia jest prawdopodobnie takie:

- jaka jest wartość oprocentowania tego kredytu?
- czy jest on droższy czy tańszy od kredytu dostępnego w banku?

Oczywiście, aby odpowiedzieć na pytanie nr 2 musimy znać odpowiedź na pytanie pierwsze.

Czy jeż znasz odpowiedź? Czy potrafisz podać wysokość oprocentowania tego kredytu?

A teraz przeanalizuj pewną historijkę:

Adam i Ewa otrzymali po 1000 zł. Nie mieli obecnie żadnych planów, na co by te pieniądze wydać, więc postanowili pójść do banku i założyć sobie lokaty (na potrzeby tego modułu możemy pominąć okres tej lokaty). Jednak okazało się, że po mniej więcej miesiącu Adam potrzebował na swoje wydatki gotówkę. Poszedł więc do banku i ze swojej lokaty wypłacił 100 zł. Tak samo zrobił po kolejnym miesiącu. Jak pokazała praktyka, w kolejnych miesiącach robił tak samo – wypłacał po 100 złotych, aż w końcu, po 10 miesiącach na jego lokacie nie widniało już nic. Czas mijał. Od momentu, kiedy Adam i Ewa założyli sobie lokaty minął rok. Ewa poszła do banku wypłacić pieniądze ze swojej lokaty, otrzymała 1000 zł, który wpłaciła rok temu i 200 zł odsetek. Ile zarobiła na swojej lokacie? Oczywiście - otrzymała 20 % od wartości swojej lokaty.

Idąc do domu spotkała Adama i jako dobra przyjaciółka poradziła mu, aby udał się o banku, w którym kiedyś miał lokatę. Przecież z każdej lokaty należą się odsetki, a tych, wcześniej Adam nie otrzymywał. Może bank naliczy mu odsetki od kwot, które jakiś czas temu „leżały w tym banku”.



Adam posłuchał Ewy i udał się do banku. I co się okazało? Adam z tego banku otrzymał 200 zł odsetek!

W tym miejscu nie jest istotne odpowiedzenie sobie na pytanie, dlaczego. Istotne jest odpowiedzenie sobie na pytanie: Czyja lokata była wyżej oprocentowana? Kto otrzymał większą wartość odsetek? Czy Ewa, która nie wybierała pieniędzy przez rok, a po roku otrzymała swoje pieniądze i odsetki? Czy Adam, który co miesiąc wybierał pieniądze, a po roku otrzymał nominalnie tyle samo, co Ewa? Oczywiście wyżej oprocentowana była lokata Adama! Na pewno wyżej niż lokata Ewy, której oprocentowanie wyniosło 20 %.

Zanim policzymy sobie, ile na swojej lokacie „zarobił” Adam, wróćmy do naszego ogłoszenia dotyczącego kredytu. Czy kredyt 1000 złotowy spłacany, co miesiąc, przez 12 miesięcy w wysokości 100 zł miesięcznie, to faktycznie kredyt oprocentowany na 20 % rocznie? Przecież taka była prawdopodobnie Twoja odpowiedź kilka minut temu, kiedy padło pytanie o stopę oprocentowania tego przypadkowego kredytu z ogłoszenia? Przecież to identyczny mechanizm, jakim posługiwał się Adam w przypadku swojej lokaty. Jeśli doszliśmy do wniosku, że Adam zarobił więcej niż 20%, znaczy to, że instytucja, która udzieli nam takiego kredytu również zarobi więcej niż 20 %. Jeśli ona zarobi więcej, to my biorąc taki kredyt zapłacimy za niego więcej niż 20 %. Tylko ile?

Do obliczenia realnej stopy procentowej, posłużymy się wzorem:

$$RRSP = 2mc/P(1+n) \times 100\%$$

RRSP – roczna rzeczywista stopa procentowa

m – liczba rat w ciągu roku

c – wartość odsetek

P – kwota otrzymanego kredytu

n – całkowita liczba rat

Podstawiając więc do wzoru otrzymamy:

$$RRSP = 2 \times 12 \times 200 / 1000(1+12) \times 100 \% = 4800 / 13\,000 \times 100\% = 36,2 \%$$

Okazuje się, że kredyt ten jest prawie 2 razy droższy, niż wydawałoby się z pierwszego pobieżnego obliczenia oprocentowania. Uważajmy więc, kiedy ktoś będzie oferował nam kredyt i nie będzie sprecyzowana w nim stopa procentowa. Teraz już wiesz, jak można ją obliczyć. Banki są prawnie zobligowane do tego, aby podawać do publicznej wiadomości rzeczywistą stopę procentową. Inne instytucje robią to sporadycznie. Powód jest prosty – ich kredyty są zawsze dużo droższe, wyżej oprocentowane od kredytów bankowych.

Zadanie nr 16

Możemy przyjąć, dla łatwiejszego liczenia, że w ostatnich latach oprocentowanie kredytów mieszkaniowych wynosiło średnio 5 %. Była to rzeczywista stopa procentowa tych kredytów.

Jeśli zdecydujesz się na kredyt mieszkaniowy, powiedzmy w wysokości 300 000 zł, jako młoda osoba, możesz otrzymać go na okres 30 lat. Oblicz, jaka będzie miesięczna rata tego kredytu? (zakładamy, że raty są równe, miesięczne i że udział kapitału i odsetek w każdej racie jest taki sam)



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

4.2. Czy stać nas na kredyt? Pozostałe koszty kredytu.

Szybkie kredyty działają w ten sposób, że w zamian za szybkie rozpatrzenie wniosku przy minimum formalności, bank typowo pobiera wysokie prowizje, a przede wszystkim nakłada znacznie wyższe odsetki i opłaty na szybko udzielaną pożyczkę. Warto zatem zastanowić się przed skorzystaniem z oferty i odpowiedzieć sobie na pytania: jak bardzo potrzebujemy gotówki? Czy nie możemy odłożyć jej w przewidywalnym okresie, po prostu oszczędzając w naszym budżecie domowym? Czy stać nas na spłatę podwyższonych odsetek i czy większy koszt nie będzie zbyt dużym obciążeniem dla naszego domowego budżetu?



Najlepiej pamiętać, że szybkie pożyczki i kredyty to złoty interes dla większości instytucji finansowych. Korzystają one z faktu, że zwykle klienci zainteresowani takimi produktami to osoby, które znajdują się w nagłej sytuacji i są gotowe zaakceptować bardzo niekorzystne warunki. Znaną praktyką jest również oferowanie szybkich kredytów wykorzystując fakt, że klientom zależy na pożyczeniu gotówki w minimalnym czasie i przedstawiając dokumenty, których klienci nie mają czasu dokładnie czytać.

Coraz więcej instytucji oferuje tak zwane kredyty lub pożyczki od ręki. Banki obiecują nam minimum formalności i szybkie uruchomienie środków, jednak tego rodzaju produkty charakteryzują się niemal w każdym przypadku bardzo wysokimi odsetkami.

Zawsze pytaj o rzeczywistą stopę oprocentowania, szukaj dodatkowych opłat i kosztów, jakie zwykle banki sprytnie próbują ukrywać przed kredytobiorcami w przypadku szybkich pożyczek.

Warto zastanowić się przed skorzystaniem z oferty i odpowiedzieć sobie na pytania:

- Jak bardzo potrzebujemy gotówki?
- Czy nie możemy odłożyć jej w przewidywalnym okresie po prostu oszczędzając w naszym budżecie domowym?
- Czy stać nas na spłatę podwyższonych odsetek i czy większy koszt nie będzie zbyt dużym obciążeniem dla naszego domowego budżetu?

Nadmierne zadłużenie jest nie tylko sytuacją bardzo stresującą dla osoby, która się w niej znalazła, ale również bardzo niekorzystną z punktu widzenia budżetu domowego. Zadłużenie jest oprocentowane i w przypadku, kiedy go nie spłacamy, podlega różnym karom, które nasz **budżet domowy**, mogą jedynie pogorszyć i narazić nas na dodatkowe **wydatki** nieprzewidziane w budżecie.

Jeżeli będziesz zalegać ze spłacaniem długów wobec banków, można rozpocząć proces negocjacji z bankiem. Pamiętaj, że najgorsza rzecz, jaką możesz w takiej sytuacji zrobić to nie powiedzieć bankowi o sytuacji, która zaistniała w swoim domowym budżecie.

Banki nie są tak złymi wierzycielami jak się wydaje. Właściwie banki są tak samo zainteresowane spłaceniem zadłużenia, jak i pomocą Tobie w ustaleniu realistycznego planu spłaty.



Banki posiadają specjalne procedury, według których bardzo często idą na rękę klientom z kłopotami w budżecie domowym, o ile Ci zwrócą się do nich o pomoc.

Banki, podobnie jak klienci, starają się po prostu nie pakować w dodatkowe koszty i biurokrację, która jest wymagana w przypadku windykacji.

Pamiętaj, że każdy plan wyjścia z kłopotów, również tych finansowych, powinien być realistyczny i zgodny z możliwościami Twojego budżetu domowego.

Negocjując z bankiem, możemy uzyskać korzystniejsze dla nas warunki, takie jak np.

- odroczenie spłaty rat (zawieszenie spłaty) na jakiś czas, w którym powinniśmy zrobić wszystko, aby nasza płynność finansowa ponownie była dobra. W takiej sytuacji możemy otrzymać nawet kilka miesięcy, w czasie których nie będziemy musieli odprowadzać do banku żadnych opłat.
- pomniejszenie naszych płatności jedynie do wysokości odsetek, a rat kredytowych (samego kapitału) nie będziemy musieli spłacać przez jakich czas. Podobnie jak w poprzednim przypadku, tylko, z tą różnicą, że odsetki będziemy musieli spłacać.
- bank może również zgodzić się na wydłużenie okresu kredytu, a więc rozłożyć niespłacony jeszcze kapitał na więcej rat. Spowoduje to, że raty będą oczywiście mniejsze. Minus takiego rozwiązania jest taki, że dłużej będziemy obciążeni spłatą tego kredytu.

Oczywiście, może zdarzyć się tak, że z jakiegoś powodu notujemy wzrost dochodów, na tyle duży, że moglibyśmy bez problemów spłacić wcześniej zaciągnięty kredyt. Oczywiście jest to możliwe, jednak w takiej sytuacji banki najczęściej pobierają dodatkową opłatę za wcześniej spłacony kredyt.

Co oprócz oprocentowania wchodzi w skład kosztów kredytu?

- prowizja za udzielenie kredytu,
- ubezpieczenie kredytu,
- inne płaty.

4.3. Kredyty konsumenckie.

Banki udzielają nam kredyty na określone cele. Musimy więc wiedzieć, na jaki cel chcemy przeznaczyć pieniądze o które ubiegamy się w postaci kredytu.

Wyjątkiem jest kredyt udzielny nam do naszego rachunku bieżącego – konta osobistego lub też wynikający z posiadania karty kredytowej.

Typ kredytu	Cechu kredytu	uwagi
hipoteczny	- przeznaczony na zakup domu lub mieszkania - z reguły są to kredyty długookresowe, 20-40 letnie.	- bank dokładnie analizuje zdolności płatnicze klienta obecnie jak i w przyszłości.
samochodowy	- procedura dokładniejsza i bardziej skomplikowana niż w przypadku kupna mebli czy pralki.	Zabezpieczeniem kredytu jest samochód, dlatego łatwiej otrzymać kredyt na samochód nowy niż używany.
studencki	- niskie oprocentowanie (część odsetek pokrywa państwo)	- spłacanie rozpoczyna się po roku od daty zakończenia studiów.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego	możliwość odłożenia w czasie spłaty rat.	
Kupno na raty dóbr konsumpcyjnych – mebli, sprzętu AGD itp.	- kredyt z reguły pokrywa całą wartość nabywanego towaru - formalności załatwiamy w miejscu zakupów.	- czasami oprocentowanie kredytu tego wynosi 0 % tzn., że cena podzielona jest jedynie przez liczbę rat. Jednak w takim przypadku cen jest po prostu wyższa niż w przypadku gdyby takiej „promocji” nie było.
W rachunku (koncie) bieżącym	- posiadając limit zadłużenia w rachunku bieżącym możemy dokonywać płatności kartą lub wypłacać środki z bankomatu do osiągnięcia kwoty limitu, - kiedy na koncie nie mamy środków nasze wydatki finansuje bank a my płacimy odsetki od tej wartości tych wydatków.	- nie wszystkie banki udzielają takich limitów, szczególnie osobom młodym, którzy nie posiadają stałych dochodów, - najczęstsze limity wahają się w granicach 50 – 500 zł. Jest to najdroższy kredyt, jednak fakt, że zaciągamy go z reguły na kilka lub kilkanaście dni, powoduje, że jest on bardzo popularny.

Często możemy usłyszeć również o tzw. kredytach sezonowych. Wówczas, kiedy ludzie chcieliby wydać więcej na dany cel, niż w pozostałych okresach. Mogą to być np. kredyty na:

- świąteczne zakupy
- wyjazdy na wakacje
- zakup akcji prywatyzowanych przedsiębiorstw

4.4 Warunki uzyskania kredytu, zabezpieczenia kredytowe

Nie podlega wątpliwości, że banki nie oferują wszystkim klientom kredytów z takim samym zainteresowaniem. Są sytuacje, kiedy banki są bardziej, innym razem mniej ostrożne w udzieleniu kredytów. Jednak ostrożność ta, jest wymagana i wskazana, gdyż bank udziela kredytów wykorzystując do tego pieniądze swoich klientów – te, które zdeponowali w postaci swoich lokat i depozytów.

Zabezpieczając się przed ryzykiem, bank w umowie kredytowej określa warunki i zabezpieczenia kredytu.

Jakie instrumenty mogą chronić kredyt? Jakimi mogą być jego zabezpieczeniami?

- poręczenie przez osobę fizyczną lub prawną. Osoba, która poręczy kredyt, zobowiązuje się do jego spłaty w momencie, kiedy kredytodawca nie byłby w stanie tego zrobić.
- weksel własny. Weksel jest papierem wartościowym bardziej restrykcyjnie chronionym prawnie i egzekucja zobowiązań poświadczonych wekslem jest łatwiejsza, niż w przypadku instrumentów cywilnoprawnych. Jednak na potrzeby niniejszego programu dokładna charakterystyka weksla została pominięta.
- cesja wierzytelności – to inaczej przejęcie prawa do wierzytelności przez bank. Np. bank przejmuje prawo do wynagrodzenia przysługującego kredytobiorcy.
- zastaw na przedmiotach. Zarówno tych zakupionych z kredytu, jak i innych posiadanych przez kredytobiorcę.



- blokada środków pieniężnych na rachunku kredytobiorcy lub jego papierów wartościowych ograniczająca swobodne dysponowanie nimi.
- hipoteka, która w przypadku nie spłacania kredytu pozwala na przejęcie nieruchomości przez bank, a w następnej kolejności na sprzedaniu jej i odzyskaniu środków przeznaczonych na kredyt.

4.5. Różnica między kredytem a pożyczką

W języku potocznym terminy kredyt i pożyczka często stosujemy zamiennie.

W obu przypadkach chodzi bowiem o zaciągnięcie długu. Jednak w rzeczywistości, są to różne umowy, niosące ze sobą odmienne konsekwencje prawne i ekonomiczne.

POŻYCZKA	KREDYT
Pożyczek udzielać może praktycznie każdy, zarówno osoba fizyczna, jak i instytucja. Obowiązuje tylko jeden wymóg – musi być właścicielem pożyczanych pieniędzy.	Prawo udzielania kredytu mają wyłącznie banki, a środki na ten cel nie są ich własnością, lecz pochodzą z depozytów powierzonych im przez klientów.
Kwestie pożyczek regulowane są przez kodeks cywilny.	Umowy kredytowe są regulowane przez prawo bankowe.
Przy umowie pożyczki, nie ma wymogu określenia daty zwrotu długu.	Umowa kredyt zawsze określa termin jego zwrotu.
Przekazywany kapitał, jako pożyczka, na czas wykorzystania staje się własnością pożyczkobiorcy.	W przypadku kredytu bank zobowiązuje się jedynie oddać do czasowej dyspozycji kredytobiorcy określoną kwotę pieniężną. Nie staje się ona jego własnością. Na dodatek jest to wyłącznie bezgotówkowy pieniądź bankowy, pod postacią zapisu na rachunku.
Przedmiotem pożyczki pieniężnej może być jedynie gotówka.	Nie można dostać kredytu do ręki w formie gotówki. Wyplacając banknoty z bankomatu za pomocą karty kredytowej, zaciągamy zatem, wbrew temu, co mogłaby sugerować nazwa, pożyczkę, a nie kredyt.
Jeśli w umowie nie zrobiono żadnych zastrzeżeń, może on swobodnie dysponować tymi środkami, a wierzyciel nie ma prawa ingerować w sposób ich wykorzystania.	Bank udziela kredytu na ściśle określony we wniosku kredytowym cel. W przypadku wykorzystania środków niezgodnie z zadeklarowanym przeznaczeniem, może zażądać jego natychmiastowej spłaty. Nieco większą swobodę mamy korzystając z kredytu konsumpcyjnego i kredytu gospodarczego na wydatki bieżące.
Pożyczki mogą być nieodpłatne. Trudno sobie wyobrazić, aby istniał obowiązek naliczania odsetek za każdym razem, gdy pożyczamy znajomym jakieś kwoty pieniędzy. Strony mogą się jednak	Kredyt zwykle ma swoją cenę. Za jego udzielenie bank pobiera z reguły wynagrodzenie w formie prowizji i oprocentowania od przekazanego kredytobiorcy kapitału. Nie jest on,



umówić, że pożyczkodawca otrzyma jakieś wynagrodzenie, na przykład w formie oprocentowania.	bowiem, jak już wspomnieliśmy, własnością banku, lecz pochodzi z depozytów, za które musi płacić. Nie można także zapominać, że celem działalności banku jest osiągnięcie zysków.
Do ważności umowy pożyczki nie jest wymagana żadna szczególna forma. Gdy jednak jej wartość przekracza 500 złotych, powinna być sporządzona na piśmie dla celów dowodowych.	Umowa kredytu musi być zawarta na piśmie.

Na podstawie:

http://www.nbportal.pl/pl/np/bloki/finanse/roznica_miedzy_kredytem_a_pozyczka

Autor: Wojciech Majerkiewicz

Tak więc **kredytu może udzielić tylko bank** w rozumieniu prawa bankowego, krajowy lub zagraniczny. Kredytodawcą może być także instytucja kredytowa lub oddział instytucji kredytowej działający w Polsce. Udzielać kredytów mogą również **banki spółdzielcze**, oraz spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe (**SKOK-i**) ale wyłącznie swoim członkom.

Jeżeli podmiot nie będący bankiem zawarłby jako kredytodawca umowę o treści takiej jak umowa kredytu bankowego, umowa ta zgodnie z prawem cywilnym byłaby pożyczką.

Zadanie nr 17

Podaj przykłady instytucji, które mogą w Polsce udzielać kredytów?

Zadanie nr 18

Przeanalizuj zmiany stóp procentowych kredytów w ostatnim roku. Jakie czynniki wywołały zaobserwowane zmiany?

Test

Prawda-Falsz

1	Ubezpieczenie kredytu nie jest kosztem kredytu.	
2	Im dłuższy okres kredytu, tym stopa procentowa tego kredytu jest niższa.	
3	Rzeczywista, roczna stopa procentowa, w przypadku kredytów jest wyższa od nominalnej.	
4	Kredyt hipoteczny jest kredytem na dowolny cel.	
5	Kredyt studencki jest nieoprocentowany.	
6	Jedną z korzyści korzystania z kredytu jest dostęp do gotówki, gdy jej potrzebujemy.	
7	Karta kredytowa ma określony limit wydatków.	



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

5. Giełda Papierów Wartościowych

Już w pierwszym roku naszego programu – 2 lata temu analizowaliśmy, jakie mogą być kryteria i sposoby inwestowania naszych oszczędności. Wspomnieliśmy wówczas o możliwości inwestycji w akcje, obligacje oraz ogólne o inwestowaniu na giełdzie papierów wartościowych. Zastanawialiśmy się wówczas nad zasadami i regułami rezygnacji



z wydawania posiadanych pieniędzy. Po to, aby je pomnożyć, zwiększyć ich ilość, po to, aby jutro móc wydać więcej. To była właśnie istota inwestowania, z którą nierozdzielnie związane jest ryzyko. W tym module trochę dokładniej poznamy zasady, które rządzą giełdą papierów wartościowych, za pośrednictwem, której możemy nabywać i sprzedawać papiery wartościowe na rynku kapitałowym. Taka wiedza jest potrzebna każdemu, kto przynajmniej myśli, lub myślał o tym, czym jest giełda i czy nie warto by było zainwestować tam jakieś środki pieniężne. Nie jest to ani zbyt trudne, ani zbyt skomplikowane. Już powierzchowne poznanie istoty i zasad funkcjonowania giełdy, daje nam możliwość inwestowania na tym rynku. Każdy z nas, kto posiada jakieś oszczędności ma kilka sposobów ich inwestowania. Może np. powierzyć je bankowi, który oferuje nam niewielkie odsetki. Możemy też spróbować zarobić więcej, inwestując w bardziej ryzykowne instrumenty rynku kapitałowego. Teraz dość proste, a w przyszłości bardziej zaawansowane, przeznaczone dla znawców rynku kapitałowego.

- 5.1. Rynek pierwotny papierów wartościowych i rynek wtórny.
- 5.2. Papiery wartościowe będące przedmiotem obrotu na giełdzie.
- 5.3. Jak skutecznie inwestować?
- 5.4. Bessa, hossa, byk, i niedźwiedź
- 5.5. Indeksy giełdowe

5.1. Rynek pierwotny i rynek wtórny papierów wartościowych.

Na rynku kapitałowym kupić lub sprzedać papiery wartościowe można na rynku pierwotnym i wtórnym. Czym różnią się te rynki?

Kiedy przedsiębiorstwo wyemitowało akcje czy skarb państwa obligacje i chce je sprzedać w ofercie publicznej, robi to za pośrednictwem najczęściej banków. To jest właśnie **rynek pierwotny** – kiedy za pośrednictwem banków (biur maklerskich) kupujemy papier wartościowy bezpośrednio od emitenta.



Kiedy ktoś nabył taki papier wartościowy, może go z kolei sprzedać komuś innemu. I właśnie do takich transakcji powołana została giełda papierów wartościowych, która jest instytucjonalną formą **wtórnego rynku** papierów wartościowych. W Polsce Giełda Papierów Wartościowych jest spółką akcyjną, ma siedzibę w Warszawie i działa od kwietnia 1991 roku.

Celem warszawskiej giełdy jest organizowanie publicznego obrotu papierami wartościowymi, w tym promowanie obrotu papierami wartościowymi i upowszechnianie informacji związanych z tym obrotem.

5.2. Papiery wartościowe będące przedmiotem obrotu na giełdzie?

Przymiotem obrotu na giełdzie są między innymi takie papiery wartościowe jak:

- akcje
- obligacje
- certyfikaty inwestycyjne
- prawa poboru
- prawa do akcji
- instrumenty pochodne

Akcja

Jest to papier wartościowy emitowany przez przedsiębiorstwo będące spółką akcyjną. Nabywca akcji staje się współwłaścicielem przedsiębiorstwa i jest uprawniony do otrzymywania dywidendy, wybierania organów spółki oraz uczestnictwa w walnym zgromadzeniu akcjonariuszy.

Dlaczego ludzie kupują akcje?

- aby mieć wpływ na to, co się dzieje w spółce,
- aby otrzymywać dywidendę, która jest częścią zysku spółki przypadającą na jedną akcję i wypłacaną w gotówce posiadaczowi akcji,
- aby spekulować tzn. kupować akcji po niższej cenie, aby następnie sprzedać je po wyższej.

Jeśli spółka jest dobrze zarządzana, dobrze się rozwija - przynosi duże zyski. Zyski te, jak wspomnieliśmy wypłacane są akcjonariuszom, a więc osobom posiadającym akcje danej spółki. Akcje takie są więc też pożądane przez innych. Inni inwestorzy zgłaszają chęć zakupu tych akcji, wzrasta więc popyt na nie, co powoduje, że na giełdzie akcje drożeją. Duży popyt może spowodować, że cena będzie rosła i to znacznie. Kto więc wcześniej nabył akcje tej spółki po niższej cenie, a teraz zdecyduje się na sprzedaż, może zarobić bardzo dużo.

Kupując akcje musimy liczyć się z możliwością sytuacji odwrotnej, że ich cena spadnie i jeśli zdecydujemy się wówczas sprzedać te akcje (po niższej cenie niż je kupiliśmy) – stracimy. Oczywiście, możemy kupować i sprzedawać akcje wielu spółek, zmniejszamy wówczas ryzyko. Jeśli kurs jednych akcji maleje, drugich może wzrastać, aczkolwiek aby w ten sposób minimalizować ryzyko, musimy posiadać znaczne zasoby kapitałowe, co z reguły dla przeciętnego inwestora jest bardzo trudne do zrealizowania.

Obligacja

Obligacja to papier wartościowy emitowany w seriach, w którym emitent potwierdza zaciągnięcie określonej kwoty pożyczki i zobowiązuje się do jej zwrotu właścicielowi obligacji w ustalonym z góry terminie oraz do zapłaty odsetek.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego
W Polsce funkcjonują: **obligacje oszczędnościowe**, które mogą nabywać jedynie osoby fizyczne. Nie są one notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych. Ten typ obligacji jest emitowany co miesiąc i sprzedawane zawsze po cenie równej wartości nominalnej 100 zł.

Obligacje rynkowe, są przeznaczone dla osób fizycznych jak i jednostek organizacyjnych. Tymi obligacjami można obracać na Giełdzie Papierów Wartościowych.

Inwestowanie w obligacje jest wskazane, gdy zależy nam na **ograniczeniu ryzyka**. Wówczas powinniśmy kupować obligacje skarbowe i trzymać je do terminu wykupu. Jeśli zdajemy sobie sprawę, lub też wiemy, że wcześniej będziemy potrzebowali gotówki, okres, na który możemy nasze oszczędności zamienić w obligacje powinien być krótszy np. rok lub dwa lata.

Certyfikat inwestycyjny

Papier wartościowy emitowany przez fundusz inwestycyjny zamknięty dopuszczony do publicznego obrotu. Certyfikaty nie mogą być nabywane przez fundusz, są natomiast przedmiotem wtórnego obrotu, co oznacza, że w każdej chwili można je kupić i sprzedać po aktualnej cenie rynkowej.

Prawo poboru

Przysługujące akcjonariuszom prawo pierwszeństwa do objęcia akcji nowej emisji, które może być przedmiotem obrotu giełdowego, jako samodzielny papier wartościowy. Oznacza to, że dotychczasowi posiadacze "starych" akcji, mogą z niego zrezygnować sprzedając to prawo na giełdzie, a jednocześnie ci, którzy chcieliby nabyć akcje nowej emisji spółki, a przedtem nie byli jej akcjonariuszami, kupując prawa poboru mają możliwość zakupu akcji spółki przed osobami z zewnątrz.

Prawo do akcji

Jest to instrument finansowy, wprowadzony w celu skrócenia czasu dokonanego od zapisu na zakup akcji na rynku pierwotnym, do pierwszego ich notowania na giełdzie.

5.3. Jak skutecznie inwestować?

Kiedy już podejmiesz decyzję, aby zainwestować swoje oszczędności na rynku kapitałowym i podejmiesz ryzyko, by je zainwestować na giełdzie, musisz otworzyć rachunek, wpłacić na niego pieniądze, a następnie podjąć decyzję, w jaki rodzaj papierów wartościowych (instrumentów) zainwestować.

Nie w każdym banku istnieją biura maklerskie i nie każdy bank prowadzi rachunki inwestycyjne. Warto korzystać z dużych domów maklerskich, które umożliwiają nam obsługę rachunku przez telefon i Internet.

Pamiętaj, że za zakup lub sprzedaż dom maklerski pobiera prowizję. Są one zwykle procentem od wartości, a nie od twojego





zysku. Często dom maklerski w swoim regulaminie określa minimalny poziom prowizji – warto dokładnie przeczytać regulamin i zapoznać się z istotą i wielkością pobieranych prowizji. Oprócz tego zapłacimy za prowadzenie tego rachunku. Musisz pamiętać, że rachunek inwestycyjny w biurze maklerskim nie służy do przechowywania na nim pieniędzy, więc jeśli sprzedałeś jakiś papier wartościowy i nie zamierzasz kupować innego, pieniądze na tym rachunku nie będą przynosiły ci dochodów, gdyż z reguły są nieoprocentowane.

Jak już wspomniano, na akcjach można zarobić dużo, można też dużo stracić. Jakie czynniki wpływają na kurs akcji danej spółki?

- poziom zysku osiągnięty przez spółkę,
- dobrze zarządzający zespół menedżerów - zarząd spółki,
- zwiększanie sprzedaży,
- wprowadzanie na rynek nowych atrakcyjnych produktów,
- wejście na nowe rynki,
- itp.

Są też czynniki, które nie odnoszą się jedynie do samej spółki, ale do całego sektora, a nawet całego rynku, czy całej sytuacji gospodarczej w kraju. Wpływ na kursy notowane na giełdzie mają między innymi:

- zmiany koniunktury gospodarczej,
- zmiany kursów walutowych,
- niepewna sytuacja polityczna,
- zmiana przepisów prawa, szczególnie dotycząca przedsiębiorstw,
- jak i wiele, wiele innych.

Dlaczego jedni inwestorzy zarabiają dużo, inni mniej, a jeszcze inni tracą? Czy jest to kwestia tylko szczęścia? Wiedzy? Umiejętności? Intuicji?

Można raz czy drugi zarobić duże pieniądze na chybił trafił, ale z reguły większe korzyści w inwestowaniu odnoszą ci, którzy posługując się pewnymi analizami i strategiami.

Zadanie nr 19

Przeanalizuj indeksy giełdowe i kursy akcji notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie w minionym roku. Spróbuj wyjaśnić jakie były przyczyny największych wzrostów i spadków w tym okresie.

Analiza fundamentalna

Tego typu analizę wykorzystuje się przy inwestycjach długoterminowych i od razu trzeba zaznaczyć, że jest stosowanie nie jest sprawą łatwą. Jest to proces oceny, czy spółka zasługuje na uwagę, jako potencjalny przedmiot inwestycji. Proces tej analizy opiera się na analizie fundamentów inwestowania, czyli kondycji gospodarki, sektora w który zamierzamy inwestować, sytuacji firmy oraz analizie finansowej firmy. Całą analizę fundamentalną można podzielić na kilka etapów, zaczynając od tych najbardziej ogólnych jest to:

- **analiza makroekonomiczna** - jest to ocena atrakcyjności inwestycyjnej w danym państwie. Zależy ona od sytuacji gospodarczej i politycznej. W analizie tej bierze się pod uwagę takie czynniki jak: inflacja, wzrost PKB, bezrobocie, rola związków



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

zawodowych, udział polityków w życiu gospodarczym itp. Jak widać analiza makroocena używana jest w skali międzynarodowej, jednak jest ona bardzo istotna dla polskiego rynku kapitałowego, na którym znaczny udział mają inwestorzy zagraniczni. Jeśli oni źle ocenią atrakcyjność inwestycyjną, wpłynie to na wycofywanie swojego kapitału z polskiego rynku, pozbywanie się polskich instrumentów na rynku kapitałowym i spadek wartości i cen tych instrumentów. W konsekwencji na spadek indeksów i wskaźników giełdowych. Ważne jest, aby analiza makroekonomiczna była postrzegana, jako atrakcyjna dla inwestorów.

- **analiza sektorowa** – polega na ocenie sytuacji i kondycji danego sektora gospodarki, w który planujemy inwestować nasze środki. Może to być np. sektor bankowy, budowlany, wysokich technologii itp.
- **analiza sytuacyjna spółki** – w tym przypadku analizie podlega dana spółka od strony organizacyjno- handlowej. Analizuje się dostawców, odbiorców, technologie stosowane przez spółkę, kwalifikacje pracowników, sposób zarządzania itd.
- **analiza finansowa (wskaźnikowa) spółki** – polega na dokładnej analizie sprawozdań finansowych, takich jak bilans, rachunek wyników, przepływy finansowe, o których mówiliśmy w czasie naszego programu w ubiegłym roku szkolnym. Na bazie tych sprawozdań sporządza się szereg wskaźników finansowych – rentowności, płynności, zadłużenia itp. Analizuje się wartości tych wskaźników, porównuje ze wskaźnikami innych firm, analizuje zmiany tych wskaźników na przestrzeni lat.
- **wycena akcji spółki** – to ostatni etap analizy fundamentalnej spółki to określenie wartości akcji spółki. Służą do tego również pewne wskaźniki, które pozwalają na wybór zakupu akcji tej, a nie innej spółki.

Analiza techniczna

Jest to badanie zachowań rynku (głównie przy użyciu wykresów), którego celem jest przewidywanie przyszłych trendów cenowych. Opiera się ona niemal wyłącznie na publikowanych danych dotyczących cen oraz skali obrotu akcjami poszczególnych spółek. Analizując trendy zmian cen, można zaobserwować pewne prawidłowości, które odpowiednio zinterpretowane i wykorzystane do podejmowania decyzji mogą być źródłem zysków kapitałowych.



Analiza ta jest bardzo popularna wśród początkujących inwestorów, chociaż nie tylko. Wykorzystuje się ją przede wszystkim do celów inwestowania krótkoterminowego. Zwolennicy tej teorii wychodzą z założenia, że na rynkach kapitałowych zauważalne są pewne wzorce zachowań, które można powielić. Te wzorce to tzw. formacje techniczne – wykresy kursów akcji pokazujące prawidłowości zachodzące między wzrostami i spadkami kursów akcji, pewne trendy, czyli regularnie powtarzające się tendencje. W czasie tendencji wzrostowej należy akcje kupić, a w czasie spadkowej je sprzedać. Trudność stosowania tej analizy polega jedynie na tym, że wzorców,



z których można by skorzystać jest tak dużo, że nigdy nie wiemy, który z nich zadziała w najbliższym okresie.

Zadanie nr 20

Wyjaśnij jakie znaczenie mają takie wskaźniki obliczane dla poszczególnych spółek notowanych na giełdzie jak:

- Cena do zysku
- Cena do wartości księgowej
- Stopa dywidendy

Cedula

Oficjalny biuletyn Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. zawierający informacje dotyczące w szczególności kształtowania się kursów i obrotów papierów wartościowych notowanych na giełdzie, działalności giełdy, jej członków i emitentów papierów wartościowych.

5.4. Bessa, hossa, byk, i niedźwiedź

Jakie terminy i symbole kojarzą się nam z giełdą? Niewątpliwie jest to hossa i bessa, a także dwa ssaki – byk i niedźwiedź. Wiele giełd na świecie, przy wejściu do budynku giełdy eksponuje postać byka, który ma symbolizować dobrą koniunkturę na giełdzie.

Niedźwiedź

- symbol tendencji spadkowej

Bessa

- długotrwała, silna tendencja spadkowa na rynku

Byk

- symbol tendencji wzrostowej

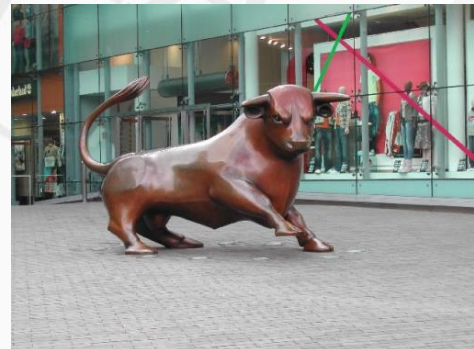
Hossa

- długotrwała, silna tendencja wzrostowa na rynku

Wśród inwestorów giełdowych znane są często stosowane zasady wykorzystujące spadki i wzrosty.

W czasie dużej hossy należy sprzedawać akcje.

W czasie dużej bessy należy zacząć kupować akcje.



5.5. Indeksy giełdowe

Indeksy giełdowe to specyficzny rodzaj wskaźników wykorzystywany do oceny sytuacji panującej na giełdzie. Wskaźniki pokazują zmiany cen akcji. Można je wykorzystywać dla dowolnych przedziałów czasowych, często wykorzystuje się je w czasie analizy cen danej sesji giełdowej. Czasami są wykorzystywane również do prognozowania zmian.



Każdy z indeksów wyodrębniony został dla dokładnie sprecyzowanego fragmentu rynku kapitałowego. Przykłady indeksów na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie:

- **WIG** - indeks giełdowy – to najstarszy indeks, który obejmuje największą grupę spółek. W jego skład wchodzi pakiet wszystkich akcji spółek rynku kapitałowego. Jego wartość jest liczona od pierwszej sesji giełdowej 16 kwietnia 1991 r. Zmiany tego indeksu odzwierciedlają zmiany wartości portfela przeciętnego inwestora giełdowego od początku funkcjonowania giełdy.
- **WIG20** - warszawski Indeks giełdowy 20 największych spółek rynku podstawowego. Kwalifikacja do tego indeksu odbywa się w oparciu o ranking przeprowadzany raz na kwartał.
- **MWIG40** - indeks 40 średniej wielkości spółek rynku podstawowego.

Zadanie nr 21

Sporządź listę indeksów branżowych funkcjonujących na warszawskiej giełdzie papierów wartościowych.

Test

Prawda-Falsz

1	Prawo poboru i prawo do akcji są przedmiotem obrotu giełdowego	
2	Byk jest symbolem bessy – spadków na giełdzie	
3	Do analizy technicznej zalicza się analizę finansową spółki	
4	Obligacja skarbową potwierdza, że pożyczaliśmy państwu pieniądze.	
5	Miejsce, gdzie w łatwy sposób można kupić akcje jest giełda	
6	Spekulacja na giełdzie polega na kupieniu po niższej cenie i sprzedaniu po wyższej.	
7	WIG20 to zestawienie najbardziej dochodowych akcji spółek na giełdzie w Warszawie	

Wypełnij cz.1 karty samooceny, następnie wydrukuj i wypełnij część 2 .

Karta samooceny 3.5. cz.1

Karta samooceny 3.5. cz.2 – załącznik Word.

6.1. Fundusze inwestycyjne

Fundusze inwestycyjne stają się coraz bardziej popularną metodą inwestowania pieniędzy. Szczególnie mocno sposób ten rozwinął się w USA, ale również w Polsce zaczyna być coraz bardziej modny. Ten typ inwestowania jest najbardziej odpowiedni dla osób, które chcą zainwestować swój kapitał w coś bardziej dochodowego niż lokaty bankowe i są w stanie podjąć związane z tym ryzyko, jednak nie znają się na grze giełdowej.

Fundusze inwestycyjne mają w swej ofercie banki, firmy ubezpieczeniowe, a także specjalistyczne zagraniczne firmy zarządzające funduszami.



6.1. Co to jest fundusz inwestycyjny?

6.2. Zalety inwestowania w fundusze.

6.3. Rodzaje funduszy inwestycyjnych

6.4. Typy funduszy inwestycyjnych

6.5. Kryteria wyboru funduszu inwestycyjnego

6.1. Co to jest fundusz inwestycyjny?

Fundusze inwestycyjne to instytucje, które zajmują się lokowaniem powierzonych im pieniędzy. Lokowaniem tym zajmują się profesjonaliści, którzy starają się tak ulokować powierzone im pieniądze, by przy jak najniższym ryzyku przyniosły możliwie najwyższe zyski. Są to specjaliści o odpowiedniej wiedzy i dostępie do informacji większych, niż inwestor indywidualny. Jest to z pewnością lepszy sposób na zarobienie pieniędzy, niż samodzielne próby inwestowania np. na rynku papierów wartościowych. Szczególnie, kiedy tematyka pomnażania kapitału nie jest nam dobrze znana.

W Polsce fundusze inwestycyjne działają dopiero od kilkunastu lat, ale stają coraz bardziej popularne.

Jednostką zarządzającą funduszami są Towarzystwach Funduszy Inwestycyjnych (TFI). Każde z takich towarzystw, posiada kilka lub kilkanaście funduszy.

Obserwacje rynku inwestycyjnego w różnych krajach potwierdzają, że w długim okresie inwestycje w fundusze inwestycyjne są bardziej dochodowe, niż instrumenty rynku pieniężnego (lokaty czy waluty). Jednocześnie, są mniej ryzykowne niż indywidualne inwestycje na rynku finansowym.

6.2. Zalety inwestowania w fundusze.

Wpłacając pieniądze do funduszu, inwestujemy w wiele papierów wartościowych naraz.

- Fundusze wykorzystują **efekt skali** – zgromadzą środki wielu inwestorów i dlatego mają możliwość inwestowania w różne instrumenty, a jednocześnie, na inwestycje mogą przeznaczyć **duże środki**. Drobnych inwestorów nie stać na inwestycje tego typu. Jest to forma inwestowania zbiorowego.
- Fundusz, za zebrane od swoich klientów pieniądze, kupuje np. akcje, obligacje, bony skarbowe, waluty itp. Dzięki temu rozkłada ryzyko - nawet, jeśli jedna inwestycja się nie powiedzie, zysk powinny przynieść pozostałe. Posiadając tak znaczne zasoby kapitałowe, może pozwolić sobie na **dywersyfikację środków finansowych**.
- Fundusze inwestycyjne posiadają **dużą płynność**. Posiadamy więc szybki dostęp do własnych środków. Można sprzedać swoje jednostki uczestnictwa praktycznie w każdej chwili po aktualnej cenie. (Np. w przypadku zerwania lokaty bankowej, tracimy należne odsetki).





- Funduszem **zarządzają profesjonalści**. Powierzone do funduszu pieniądze inwestowane są przez specjalistów dysponujących wiedzą i doświadczeniem. Kwalifikacje oraz przygotowanie zawodowe tych osób jest oceniane i weryfikowane przez Komisję Papierów Wartościowych i Giełd.

- Aby stać się uczestnikiem funduszu nie musimy posiadać dużego kapitału, możemy inwestować stosunkowo **niewielkie kwoty**. Wiele funduszy minimalne wpłaty określa na bardzo niskim poziomie, dostępnym praktycznie dla każdego, kto chciałby skorzystać z takiej formy inwestowania. W porównaniu z giełdą- porównywalne kwoty byłyby niemożliwe, aby samodzielnie tam inwestować.

6.2. Rodzaje funduszy inwestycyjnych

Biorąc pod uwagę sposób organizacji, dostępność dla inwestorów oraz strategię inwestowania, wyróżnia się dwa podstawowe typy funduszy inwestycyjnych:

- **Otwarte Fundusze Inwestycyjne** – uczestnicy tych funduszy posiadają **jednostki uczestnictwa**, które można kupić lub sprzedać. Do takich funduszy może przystąpić każdy i nie ma ograniczonej liczby posiadaczy jednostek uczestnictwa.
- **Zamknięte Fundusze Inwestycyjne** - uczestnicy posiadają **certyfikaty inwestycyjne**. Część z tych certyfikatów można kupować lub sprzedawać również poprzez giełdę papierów wartościowych. Fundusze te mają o wiele większe możliwości inwestowania niż fundusze otwarte. Zamknięte fundusze mogą np. inwestować w waluty czy udziały w spółkach z ograniczoną odpowiedzialnością.

6.3. Typy funduszy inwestycyjnych

Biorąc pod uwagę rodzaje inwestycji, działające w Polsce fundusze dzielą się również na kilka kategorii:

Typ funduszu	Cechy funduszu	Rodzaj inwestycji
Fundusze rynku pieniężnego	Najbezpieczniejszy, zys oczekiwany jest niewielki.	Krótkoterminowe bony skarbowe, krótkoterminowe papiery dłużne, depozyty bankowe.
Fundusze obligacji	Wykorzystywane jako inwestycje kilkuletnie.	Długoterminowe papiery dłużne – obligacje skarbowe, gminne itp.
Fundusze stabilne	Dzięki inwestycjom w akcje, osiągać mogą większe zyski, a dzięki inwestycjom w obligacje mniejsze ryzyko.	Ok. jedną trzecią pieniędzy lokują w akcje największych spółek giełdowych, a resztę w obligacje i bony skarbowe.
Fundusze zrównoważone	Trzeba się liczyć z możliwością strat.	Ok. połowę pieniędzy inwestują na giełdzie, a połowę w papiery dłużne.
Fundusze akcyjne	Najlepiej nadają się do kilkunastoletnich inwestycji.	Lokują tylko w akcje, w zależności od strategii mogą to być akcje dużych



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego lub małych spółek, firm z różnych branż.

Lokowanie środków w akcje spółek giełdowych, oznacza możliwość wystąpienia wahań wartości jednostek uczestnictwa. Jednak jak pokazują doświadczenia z wielu rynków całego świata, w długim okresie stopa zwrotu z inwestycji giełdowych jest zawsze wyższa niż z lokat bankowych. Najmniejsze ryzyko dla uczestnika funduszu, będzie oczywiście wówczas, kiedy nasze środki inwestowane będą w obligacje czy inne papiery skarbu państwa. Jednak stopa zwrotu z takich inwestycji będzie niewiele wyższa niż inflacja, ale prawie zawsze będzie dodatnia. Bardziej ryzykowne możliwości, zwiększają prawdopodobieństwo osiągnięcia strat. Z drugiej strony, dają możliwość osiągnięcia ponadprzeciętnych zysków. Każdy inwestor musi sam zdecydować, jaki poziom ryzyka jest w stanie zaakceptować i wówczas wybrać najbardziej odpowiedni dla siebie typ funduszu inwestycyjnego.

6.4. Kryteria wyboru funduszu inwestycyjnego

Wpłacając pieniądze do funduszu, nigdy nie wiemy, jaki zysk przyniosą. Fundusze nigdy nie zagwarantują nam zysków na odpowiednim poziomie. Nasz zysk – stopę zwrotu z inwestycji, możemy, co najwyżej szacować na podstawie osiągnięć z przeszłości, a i te nie muszą zostać przez dany fundusz powtórzone. Zawsze, inwestowanie poprzez fundusz obarczone jest pewnym poziomem ryzyka.

Fundusz inwestycyjny najlepiej nadaje się do długoterminowego oszczędzania. Jednak w każdej chwili możemy się z niego wycofać i nie musimy płacić żadnych kar. Fundusze są bardzo „przejrzystą” formą inwestowania. Każdy oszczędzający może w każdej chwili sprawdzić, jakie wyniki osiąga jego fundusz, a tym samym - w jakim tempie rosną jego oszczędności.

Wybierając najbardziej odpowiedni fundusz dla siebie, musimy określić czas, na który jesteśmy w stanie poświęcić nasze środki finansowe, aby je „pomnożyć”.

Koniecznym jest także sprawdzić, jakie wyniki miał interesujący nas fundusz w przeszłości na tle innych funduszy tego samego typu (nie porównujemy funduszy akcyjnych z funduszami obligacji). Ważne jest również to, jakimi aktywami zarządza fundusz?

Na co jeszcze warto zwrócić uwagę?

- Opłata od wpłat i wypłat – jest to najczęściej opłata procentowa od wielkości wpłacanych, a czasami niektórych funduszach również wypłacanych pieniędzy.
- Limitowane koszty operacyjne – ten rodzaj kosztów można spotkać we wszystkich rodzajach funduszy. Jest on naliczany w skali roku w postaci procentu od zainwestowanych środków. W skład tej opłaty wchodzi też należność za zarządzanie funduszem. Maksymalny poziom tych kosztów wynosi 4,5 %.
- Wynagrodzenie od zysków - niektóre fundusze mają zapisaną w statucie opłatę od osiągnięcia ekstra zysków. Jeżeli jakiś fundusz osiągnie rekordową stopę zwrotu, to część tego „nadzwyczajnego” zysku trafi do kieszeni funduszu.



- Ile wynoszą i co składa się na tzw. pozostałe koszty – są to wszystkie inne koszty ponoszone przez fundusz i obciążające inwestorów. Takie jak: prowizje, opłaty za przechowywanie papierów wartościowych, podatki i opłaty wymagane przez organy państwowe i samorządowe.

Najlepiej podzielić swoje oszczędności na kilka części i powierzyć je kilku funduszom. Ograniczymy wówczas ryzyko. Inną metodą zmniejszającą ryzyko, jest wpłacanie pieniędzy do wybranego funduszu stopniowo, np. po kilkadziesiąt lub kilkaset złotych miesięcznie. Dzięki czemu nie ryzykujemy, że wchodząc do funduszu na szalę przyszłych zysków stawiamy oszczędności całego życia.

Obecnie na rynku jest bardzo wiele funduszy, które prześcigają się w pomysłach jak zdobyć klienta.

Zadanie 22

Wyszukaj reklamę funduszu inwestycyjnego. Zwróć uwagę na jakie argumenty zwraca się uwagę w reklamach zachęcając nas do inwestowania w fundusze.

Zadanie 23

Znajdź ranking funduszy inwestycyjnych pod względem stopy zwrotu. Jaki typ funduszy daje największą stopę zwrotu?

Zadanie 24

Podaj różnice między lokatą bankową, a funduszem inwestycyjnym.

6. Test

Prawda-Falsz

1	W funduszu inwestycyjnym możemy inwestować mniejsze środki niż na giełdzie.	
2	W ostatnich latach fundusze straciły na popularności.	
3	Fundusze są z reguły bardziej dochodowe niż lokaty bankowe.	
4	Uczestnik otwartego funduszu inwestycyjnego posiada certyfikat inwestycyjny.	
5	Fundusze stabilne rozkładają inwestycje zarówno w akcje jak i obligacje.	
6	Fundusze pobierają jedynie procent od naszych dochodów, nie pobierają innych opłat.	
7	W polskich mediach zakazana jest reklama funduszy inwestycyjnych.	

7. Ubezpieczenia

Czy ubezpieczenia są koniecznością? Czy można by się bez nich obejść?

Często jest tak, że o ubezpieczeniach przypominamy sobie wówczas, kiedy my albo ktoś inny poniósł nieprzewidzianą szkodę. Dzieje się tak w czasie powodzi, pożarów, suszy, wypadków samochodowych, wypadków przy pracy itd. Kiedy czas zagrożenia mija, wracamy do codzienności i wówczas najchętniej wychodzimy z założenia, że prawdopodobieństwo kolejnego zdarzenia jest na tyle małe, że pieniądze, które należałoby przeznaczyć na ubezpieczenie, można spożytkować w inny, bardziej korzystny sposób. Czy takie rozumowanie jest najlepszym wyjściem? Warto poświęcić istocie ubezpieczeń trochę czasu. Zapraszamy do analizy zamieszczonego materiału.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

- 7.1. Ryzyko i istota ubezpieczenia.
- 7.2. Ubezpieczenia komunikacyjne.
- 7.3. Ubezpieczenia społeczne i ich rola.
- 7.4. Ubezpieczenia na życie.
- 7.5. Ubezpieczenia majątkowe.

7.1. Ryzyko

Ryzyko to **możliwość wydarzenia się czegoś niespodziewanego.**

W naszym życiu możemy:

- unikać ryzykownych sytuacji,
- zmniejszać ryzyko,
- przenieść ryzyko na kogoś innego. W tym przypadku, jesteśmy chronieni przed ryzykiem wydatków finansowych, w zamian na stosowną opłatę.



Ryzyko towarzyszy nam bez przerwy i jest związane z działaniami, które podejmujemy.

Można wyróżnić dwa rodzaje ryzyka - spekulatywne i czyste. Pierwsze z nich jest rezultatem działań, które podejmujemy w nadziei, że przyniosą nam korzyści. Choć mogą również powodować straty (np. zakup akcji na giełdzie). W takich sytuacjach ryzyko jest najczęściej, mniej lub bardziej, świadomie podejmowane przez nas.

Są też zdarzenia od nas niezależne, lub przez nas niezamierzone, których skutki mogą wywołać jedynie straty (np. wypadek samochodowy, pożar). Wówczas jest to ryzyko czyste. Nie zawsze nasze indywidualne działania są w stanie zredukować takie ryzyko (np. rozważna jazda samochodem, sprawne wyposażenie gaśnicze), a jego skutki, częstokroć przewyższają bieżące oszczędności. Dlatego w przypadku ryzyka czystego, często korzysta się z ubezpieczenia oferowanego przez ubezpieczycieli.

Zadanie nr 25

Podaj jak najwięcej przykładów, kiedy „**zmuszeni**” jesteśmy aby się ubezpieczyć. Kiedy nie można uniknąć ryzykownych sytuacji, ani też zmniejszyć ryzyka ich wystąpienia.

7.2. Ubezpieczenia komunikacyjne

Punktem wyjścia w analizie ubezpieczeń, może być analiza ubezpieczeń komunikacyjnych, związanych z posiadaniem samochodu.

Zadanie nr 26

Wymień, jakiego rodzaju ubezpieczenia związane z posiadaniem samochodu posiadasz ty lub twoi najbliżsi? Które z tych ubezpieczeń są obowiązkowe (i dlaczego?), a które dobrowolne?



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Zadanie nr 27

Są różne opinie na temat ubezpieczeń auto-casco. Jaki jest twój punkt widzenia? Przedstaw go podając argumenty zarówno za, jak i przeciw temu ubezpieczeniu. Zebrane wspólne argumenty przedstawcie po spotkaniu kontaktowym na naszym forum.

Zadanie nr 28

Wyobraźcie sobie, że jako klasa jesteście pracownikami firmy ubezpieczeniowej i macie za zadanie ustalić wysokość składek za poszczególne rodzaje ubezpieczeń. Specjalizujecie się w ubezpieczeniach komunikacyjnych. Od jakich czynników uzależnicie wysokość składek osób ubezpieczających się?

Znajdzie w Internecie kilka firm ubezpieczeniowych, wprowadźcie dane, o które was pytają i przeprowadźcie symulację, – która firma ubezpieczeniowa pobrałaby od was najniższą składkę, a która najwyższą? Zastanówcie się, dlaczego firmy ubezpieczeniowe mają tak zróżnicowaną ofertę?

7.2.1. OC

Jednym z najważniejszych ubezpieczeń komunikacyjnych jest ubezpieczenie OC. Jest to ubezpieczenie obowiązkowe. Polisę OC musi wykupić każdy, kto posiada pojazd podlegający rejestracji (ustawa o działalności ubezpieczeniowej). Chcąc wykupić ubezpieczenie OC, podpisujemy umowę z jednym, wybranym towarzystwem, na okres 12 miesięcy. Warunkiem jest zarejestrowanie pojazdu na dłużej niż rok. W wypadku, kiedy rejestracja jest krótsza niż rok, jest możliwość zawarcia umowy krótkoterminowej. W wypadku niewypowiedzenia takiej umowy, przedłuża się ona samoistnie na kolejny rok. Spłacanie ubezpieczenia OC można rozbić na raty.

Dowód tego ubezpieczenia trzeba okazać do kontroli w wypadku żądania organów do tego uprawnionych. Za brak ubezpieczenia OC nakładane są kary pieniężne. Z ubezpieczenia OC możemy zrezygnować tylko wtedy, kiedy pojazd zostanie wyrejestrowany.

Z polisy OC nie ma możliwości wypłaty odszkodowania dla kierowcy, który wypadek spowodował. Ubezpieczenie OC chroni tylko osoby, które doznały szkód w wypadkach komunikacyjnych nie z własnej winy.

7.2.2. AC

Autocasco jest polisą dobrowolną. Wykupienie ubezpieczenia AC, zależy od właściciela pojazdu. Podobnie jak w poprzednim przypadku - ubezpieczenia OC, umowę polisy AC podpisuje się na czas 1 roku lub krótszy, jeśli jest taka potrzeba. Ubezpieczenie AC również można rozłożyć na raty. Polisa AC traci ważność w momencie nie opłacenia następnej, co do kolejności raty, lub po zakończeniu umowy ubezpieczenia. Bardzo korzystnym czynnikiem zachęcającym do wykupienia ubezpieczenia AC jest fakt, że przy ubezpieczeniu pojazdu polisą AC nie odpowiadamy za skutki wielu wydarzeń. Jednak są zdarzenia jak np. jazda po



alkoholu, prowadzenie pojazdu bez dokumentów, gdzie nie możemy liczyć na odszkodowanie z ubezpieczenia AC. Jeśli samochód zostanie skradziony, lub niespodziewanie samochód zostanie uszkodzony przez ciebie czy też nieznanymi sprawcami, a także w wielu innych zdarzeniach ubezpieczenie AC przychodzi ci z pomocą.

7.2.3. Ubezpieczenie NW

Następnym rodzajem ubezpieczeń komunikacyjnych jest ubezpieczenie od nieszczęśliwych wypadków NW. Ubezpieczenie NNW jest dobrowolne. Zawieramy je na jeden rok. Zakres jakie daje ubezpieczenie NW obejmuje wypadki na terenie całej Polski i za jej granicami. Ubezpieczenie jest dobrowolne, zawierane na okres 12 miesięcy. Przedmiotem ubezpieczenia są trwałe następstwa nieszczęśliwych wypadków lub śmierć ubezpieczonego w czasie podróży samochodem. Ubezpieczeniem NW objęci są wszyscy podróżujący tj. kierowca i pasażerowie. Posiadając ubezpieczenie NW sam możesz wybrać sumę swojej polisy. Towarzystwa ubezpieczeniowe mają różne stawki minimalne i maksymalne, dlatego przed podjęciem decyzji warto jest zapoznać się z ofertami kilku towarzystw. Przykładowo, jeśli ubezpieczymy się na 20 000zł, a utrata naszego zdrowia zostanie wyceniona na 15%, zostanie nam wypłacone świadczenie równe 3000zł. Składka na ubezpieczenie NW jest różna, w zależności od rodzaju samochodu. Ubezpieczenie NW ochroni wszystkie osoby podróżujące ubezpieczonym samochodem, jeśli ilość jest zgodna z wpisem do dowodu rejestracyjnego. Jeśli podczas podróży, przydarzy się wypadek, w którym kierowca i pasażerowie doznali urazów ciała, wszyscy dostaną odszkodowanie przez ubezpieczenie NW.

7.2.4.

Assistance

Ubezpieczenie assistance jest kolejną polisą komunikacyjną. Polisa assistance oferuje pomoc medyczną i techniczną dla kierowcy i pasażera przy wypadku lub innym nieszczęśliwym zdarzeniu. Assistance charakteryzuje się tym, że obowiązuje w konkretnej odległości od miejsca zamieszkania osoby, która ją wykupi. Niektóre firmy oferują ubezpieczenie assistance jako darmowy dodatek do ubezpieczenia autocasco lub OC. Z reguły jednak trzeba za nie zapłacić. Mając wykupione ubezpieczenie Assistance, masz zapewnione:

- odholowanie pojazdu do warsztatu lub miejsca złomowania pojazdu,
- naprawę samochodu,
- wynajęcie samochodu zastępczego,
- transport dla kierowcy i pasażerów,
- zakwaterowanie w hotelu,
- zapewnienie opieki dzieciom,
- opieka i transport medyczny.

7.3. Ubezpieczenia społeczne i ich rola

Ubezpieczenia społeczne stanowią podstawowy instrument polityki socjalnej państwa. Wysokość składek na te ubezpieczenia podawaliśmy w ubiegłym roku, kiedy analizowaliśmy, ile składek musi odprowadzić do ZUS właściciel jednoosobowej działalności gospodarczej. Teraz zastanówmy się nad istotą tych ubezpieczeń.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego
W skład ubezpieczeń społecznych wchodzi:

- ubezpieczenie emerytalne
- rentowe
- chorobowe
- wypadkowe
- fundusz pracy

Istota **ubezpieczenia emerytalnego** zostanie przeanalizowana w ostatnim module nr 8 naszego programu.

Ubezpieczeni rentowe jest odprowadzane obowiązkowo przez wszystkie osoby pracujące. Z tytułu tego ubezpieczeń korzystają osoby, które są niezdolne do pracy (renta inwalidzka). Istnieje również tzw. renta rodzinna. Mogą ją otrzymać wdowy/wdowcy, dzieci lub rodzice osoby, która odprowadzała składki rentowe.

Ubezpieczenia chorobowe – polegają na wypłacie określonej kwoty w razie chorób oraz za urlopy macierzyńskie osobom, które odprowadzały składki na to ubezpieczenie. Dla osób zatrudnionych na umowę o pracę jest ono obowiązkowe, dla prowadzących działalność gospodarczą – dobrowolne.

Ubezpieczenia wypadkowe – polegają na wypłacie określonej kwoty w postaci odszkodowań i zasiłków, z tytułu wypadków przy pracy i chorób zawodowych.

Fundusz pracy to instytucja gromadząca środki, które są rozdysponowywane przez urzędy pracy w formie zasiłków dla bezrobotnych, prac interwencyjnych, robót publicznych, szkoleń i przekwalifikowywania bezrobotnych, rozwój poradnictwa zawodowego oraz na rozwój systemów informatycznych i badania rynku pracy.

W tym miejscu wyróżnimy jeszcze jedno ubezpieczenie, które odprowadzane jest do ZUS, jednak nie jest zaliczane do ubezpieczeń społecznych – jest to **ubezpieczenie zdrowotne**.

Ubezpieczeni zdrowotne jest głównym źródłem finansowania systemu w Narodowym Funduszu Zdrowia. Obywatele obciążeni są obowiązkową składką ubezpieczeniową stanowiącą 9% dochodów osobistych (7,75% odliczane jest od podatku dochodowego, zaś 1,25% pokrywa ubezpieczony), która odprowadzana jest do instytucji ubezpieczenia zdrowotnego.

System opieki zdrowotnej w Polsce jest oparty właśnie na tym ubezpieczeniu. Jego główne zadanie, to zapewnienie opieki zdrowotnej ludności.

Obecnie można skorzystać z dobrowolnego **dodatkowego ubezpieczenia zdrowotnego**, które stanowi alternatywę na bólączki współczesnej służby zdrowia. Dzięki nim nabywa się szybki dostęp do lekarzy wszystkich specjalności bez skierowania, z reguły w całej Polsce.

Osoby prowadzące działalność gospodarczą są zobligowane do indywidualnego odprowadzania tych składek, w przypadku umowy o pracę dba o to pracodawca.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

7.4. Ubezpieczenia na życie

Najważniejszym celem ubezpieczenia na życie jest zapewnienie ochrony i bezpieczeństwa finansowego osobom bliskim. Gwałtowny wzrost tempa życia, powoduje wzrastającą w nas potrzebę zapewnienia sobie komfortu psychicznego.

Pierwszym przykładem ubezpieczenia na życie, jest **ubezpieczenie ochronne**. Wypłata z tej polisy zostaje dokonana jedynie w przypadku śmierci ubezpieczonego w czasie obowiązywania polisy. Sumę określoną w umowie ubezpieczenia ochronnego otrzymuje uposażony, będący osobą wskazaną w polisie. Osobami, które mogą być w polisie ubezpieczenia ochronnego mogą być rodzice, żona i każda osoba, której nie chce się zostawić bez zabezpieczenia finansowego

Ubezpieczenia ochronne-oszczędnościowe są rozwiązaniem bardzo często wybieranym w Polsce. Przedmiotem ubezpieczenia w ubezpieczeniu ochronno-oszczędnościowym jest życie. Dodatkowo, ubezpieczenie to, ma funkcję oszczędnościową. Ubezpieczenie ochronno-oszczędnościowe gromadzi dla Ciebie oszczędności oraz gwarantuje ochronę Twoim bliskim.

Ubezpieczenia oszczędnościowe mają jeden główny cel – gromadzenie środków finansowych. Aby doprowadzić do wypłaty oszczędności, które zgromadziliśmy przez ubezpieczenie oszczędnościowe, musi wystąpić **śmierć ubezpieczonego, rozwiązanie umowy w okresie jej trwania** lub też **koniec okresu ubezpieczeniowego określonego w polisie**. Główna korzyść wynikające z tego typu ubezpieczenia jest taka, że jest to długoterminowa inwestycja, która zagwarantuje nam dofinansowanie w starszym wieku, kiedy nasze dochody będą prawdopodobnie niewysokie.

7.5. Ubezpieczenia majątkowe

Ubezpieczenia majątkowe obejmują wszelkie dobra majątkowe, takie jak: budynki, urządzenia, zwierzęta, pieniądze.

Pomimo wielu doświadczeń, corocznie potwierdza się teza, że nie następują oczekiwane zmiany świadomości społeczeństwa. Powoduje to negatywne skutki, szczególnie w przypadku corocznych powodzi. Czynnikiem, który z pewnością jest barierą dla wielu osób, jest bariera finansowa – wysokie składki w stosunku do poziomu dochodów. Jednak warto podkreślić, że wysokość składek jest wypadkową ilości ubezpieczonych. Gdyby większa część naszego społeczeństwa, zdecydowała się na ubezpieczenie swojego majątku (np. przed skutkami powodzi), składki tych ubezpieczeń byłyby relatywnie niższe.

Każde gospodarstwo domowe powinno dokonać oceny potencjalnych zagrożeń i zaplanować metody zmniejszenia tego ryzyka, ale również jego asekuracji. Nie zawsze jesteśmy w stanie zapobiec jakiegokolwiek szkodzie. Sami nie mamy możliwości, aby zapobiec powodzi, pożarowi, wicherze. Potrzebne jest ubezpieczenie skutków tych zagrożeń – zarówno tych bezpośrednich jak i pośrednich.





Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Warto zapamiętać, że składka ubezpieczeniowa zależy od wysokości sumy ubezpieczenia. Suma ubezpieczenia to kwota, na którą mienie zostało ubezpieczone. Natomiast wartość ubezpieczenia, to wartość ubezpieczonego mienia. Ubezpieczając jakieś dobro majątkowe musimy też pamiętać, że odpowiedzialność ubezpieczyciela może być ograniczona do pewnej ograniczonej procentowo wysokości sumy ubezpieczenia. **Warto dokładnie zaznajomić się z umową ubezpieczenia.**

Test

Prawda-Falsz

1	Ubezpieczenie jest zmniejszeniem ryzyka.	
2	Ubezpieczenie to ochrona na wypadek poważnych strat finansowych.	
3	Ubezpieczenie na życie jest ubezpieczeniem obowiązkowym	
4	W przypadku polisy samochodowej młodzi kierowcy płacą mniejsze składki na ubezpieczenie.	
5	W przypadku ubezpieczenia na życie, młodzi ludzie płacą mniejsze składki niż osoby starsze.	
6	Ubezpieczenie OC to ubezpieczenie majątkowe.	
7	Ubezpieczenie AC chroni przed wydatkami związanymi z kolizją	

8. Moja emerytura

Być może zadajesz sobie pytanie, dlaczego już teraz chcemy cię interesować emeryturą? Przecież jesteś na tyle młodą osobą, że wiele lat przed Tobą i czasu na podjęcie odpowiednich decyzji... Jednak warto już dziś zastanowić się, nad istotą systemu emerytalnego w Polsce i już dziś bardziej świadomie podjąć decyzje, która będzie konieczna w momencie twojej pierwszej legalnej pracy. Jeśli takiej decyzji nie podejmiesz – podejmą ją za ciebie inni – losując twój fundusz emerytalny.

Rozwój współczesnego świata, nowe technologie, postęp medyczny, zdrowsze odżywianie, prowadzą do tego, że żyjemy coraz dłużej. Więc kiedy już będziemy w wieku emerytalnym, warto żyć dostatnie, warto podróżować, warto mile spędzać czas. Czy tak będzie, zależy od naszych decyzji i to już teraz, kilkadziesiąt lat wcześniej.



8.1. System ubezpieczeń społecznych

8.2. System emerytalny w Polsce

8.2.1. Otwarty Fundusz Emerytalny

8.3. Wybór funduszu emerytalnego.

8.4. Indywidualne Konta emerytalne



8.1. System ubezpieczeń społecznych

Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Według zasady obowiązującej w Unii Europejskiej, każda osoba może podlegać ustawodawstwu ubezpieczeniowemu tylko jednego kraju. Czynnikiem decydującym jest miejsce wykonywania pracy, a więc przepisy kraju, w którym jest się zatrudnionym.

Z punktu widzenia generowania zarobków i konieczności dokonywania wydatków, w trakcie swojego życia człowiek przechodzi trzy okresy, z tego dwa nieproduktywne i jeden produktywny. Dzieciństwo to okres wydatków pokrywanych przez opiekunów. W okresie aktywności zawodowej pokrywamy swoje wydatki przede wszystkim z własnej pracy. Natomiast w okresie poprodukcyjnym, konieczne staje się sięgnięcie do zasobów zaoszczędzonych (zakumulowanych w czasie).

Ograniczony przyrost naturalny oraz słabnące związki pomiędzy rodzicami i dziećmi powodują, iż bez ingerencji państwa, podstawowym źródłem zabezpieczenia na starość mogłyby być jedynie oszczędności indywidualne.

Każdy system emerytalny sprowadza się w zasadzie do zagadnienia podziału bieżącego dochodu w społeczeństwie.

- Może się on odbywać indywidualnie (prywatnie), kiedy dana osoba gromadzi przez lata, w których pracuje swój majątek, a następnie będąc emerytem wykorzystuje go na życie - jest to system kapitałowy.
- Drugi sposób to tzw. umowa społeczna, dzięki której, pracując, dobrowolnie rezygnujemy, z części środków, które moglibyśmy wydać na konsumpcję, na rzecz obecnych emerytów. Osoby pracujące odprowadzając składki finansują bieżące emerytury. Jest to tzw. system repartycyjny.



Systemy te mają oczywiście swoje wady

System kapitałowy	System repartycyjny
Konieczna jest świadomość oszczędzającego, iż prawdopodobieństwo dożycia przez niego wieku starczego jest wysokie. Ludzie, żyją w przekonaniu, że jakoś to będzie, wolą wydać niż oszczędzać, szczególnie w przypadku osób niewiele zarabiających. System bardzo podatny na inflację i kryzysy finansowe.	Przymusowe uczestnictwo ubezpieczonych. Nie ma prawnej możliwości podjęcia decyzji o „wyłączeniu się” z systemu. Państwo, przymuszając do uczestnictwa w systemie, pobiera składki świadczeń od obecnie pracujących, które w istocie zbliżone są i traktowane mogą być jako podatki. Odprowadzane przez daną osobę składki nie pracują na siebie, tylko dla obecnych emerytów. Emerytura w niewielkim stopniu jest odbiciem faktycznie odprowadzonych składek, a więc od stażu pracy i wysokości zarobków.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego
Zadanie nr 29

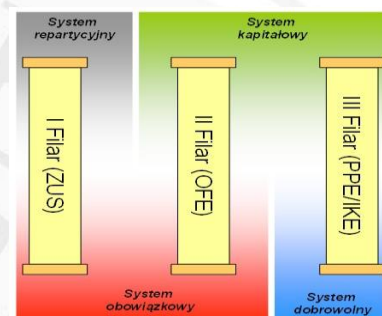
Jakie są zalety systemu kapitałowego, a jakie repartycyjnego? Jaki system jest bardziej sprawiedliwy?

Oczywiście, można wprowadzić system pośredni, mieszany, wykorzystujący obydwa wymienione systemy. W takim przypadku państwo tworzy przymus oszczędzania oraz wyznacza zasady funkcjonowania instytucji, które będą zarządzały środkami odprowadzanymi przez pracujących poprzez dokonywanie inwestycji. Natomiast część składek odprowadzanych przez pracujących, może być wykorzystywana do wypłaty (lub zwiększania kwoty) obecnych emerytur. Pytania i podstawowy problem tego mieszanego systemu, to proporcja między składką odprowadzaną do podmiotów zarządzających (funduszy) na inwestycje i na wypłatę emerytur.

Problem emerytur to nie tylko problem indywidualny każdego z nas. To też problem państwa, gospodarki, społeczeństwa. Efektywność właściwe każdego systemu emerytalnego, zależy od liczby pracujących w stosunku do liczebności emerytów. Liczba emerytów ciągle wzrasta, a liczba pracujących się zmniejsza. Dziś większość osób przechodzi na emeryturę w wieku 60 lat (kobiety) i 65 lat (mężczyźni). Już niedługo będziemy wszyscy przechodzić na emeryturę w wieku 67 lat. Oczywiście mężczyźni, którzy żyją krócej, bo w Polsce ok. 71 lat, statystycznie będą korzystać z emerytury ok. 4 lata. Kobiety, które średnio dożywają 80 lat na emeryturze będą przebywać więc nieco dłużej bo ok. 13 lat.

8.2. System emerytalny w Polsce

System emerytalny w obowiązujący w Polsce jest właśnie systemem mieszanym. Nie było możliwości wprowadzenia typowego systemu kapitałowego. Jednym z powodów był fakt pobierania emerytur przez wiele tysięcy osób, którzy pracowali w zupełnie innym systemie, w którym funkcjonował typowy system repartycyjny. Te osoby musiały w dalszym ciągu otrzymywać swojej emerytury. Funkcjonujący obecnie system składa się z 3 filarów. Pierwszy filar to umownie ZUS (dokładniej jest to Międzypokoleniowy Kapitał Uprawnień Emerytalnych). Drugi filar to Otwarte Fundusze Emerytalne, a trzeci to Pracownicze i indywidualne konta emerytalne – filar zupełnie dobrowolny.



Polski system emerytalny

I Filar	II Filar	III Filar
W ramach tego filaru nie występuje kapitalizacja składek i ich inwestowanie – są one wypłacane obecnym emerytom. W istocie mamy więc do czynienia z formułą podatku. Do I filaru trafia 17,22% podstawy wymiaru (wynagrodzenia).	Ten filar stanowi element kapitałowy, skonstruowany na zasadach wspólnego inwestowania poprzez Otwarte Fundusze Emerytalne. Do II filaru trafia 2,3% podstawy wymiaru. Przynależność do II filaru jest obowiązkowa, zaś środki	Filar został skonstruowany jako w pełni dobrowolny. Istnieją tu formy o charakterze zorganizowanym, tzw. pracownicze programy emerytalne, zakładane w porozumieniu z instytucjami finansowymi przez pracodawców.



<p>Przynależność do I filaru jest obowiązkowa, zaś środki zapisane na kontach nie podlegają dziedziczeniu.</p>	<p>zapisane na kontach podlegają dziedziczeniu.</p>	<p>Istnieją również formy umów indywidualnych, w postaci indywidualnych kont emerytalnych. Zgromadzone w III filarze środki są dziedziczone.</p>
<p>Jak na razie wszystko wskazuje na to, że stopa zastąpienia, czyli relacja emerytury z I i II filaru do ostatniej pensji, będzie najprawdopodobniej wynosić poniżej 50%. Dlatego warto szukać innych rozwiązań, aby zapewnić sobie godziwe życie na emeryturze.</p>		

8.2.1. Otwarty Fundusz Emerytalny

To od wyboru Otwartego Funduszu Emerytalnego może zależeć, czy na starość będziemy opalać się w ciepłych krajach, czy zastanawiać się, skąd wziąć pieniądze, żeby wystarczyło nam do pierwszego. Na emeryturę w Polsce odprowadzamy 19,52% wynagrodzenia, z czego jak zaznaczono w tabeli, 17,22% trafia do ZUS-u. Pozostałe 2,3% za pośrednictwem ZUS-u trafia do OFE. W momencie powstania drugiego filara było to 7,3%, jednak wielkość tę zmniejszono do 2,3%.



Od inwestowania w OFE nie ma ucieczki, jest to obowiązkowe dla wszystkich osób zatrudnionych, urodzonych po 31 grudnia 1968 r.

Kiedy zaczynamy opłacać składkę na ZUS, musimy wybrać OFE. Studenci zatrudnieni na umowę zlecenie lub umowę o dzieło nie płacą składek a ubezpieczenie społeczne. Jeśli jednak skończymy studia lub zaczniemy pracować na etat, przed ZUS-em nie uciekniemy już do końca życia.

Jak działają OFE?

Otwartymi Funduszami Emerytalnymi zarządzają Powszechne Towarzystwa Emerytalne. Powinny one zarządzać i pomnażać powierzone im przez nas środki. W co mogą być inwestowane nasze pieniądze?

- bezpieczne papiery wartościowe w publicznym obrocie (akcje największych spółek),
- lokaty bankowe,
- fundusze inwestycyjne,
- gwarantowane papiery Skarbu Państwa.

Ustawa nakazuje dywersyfikację (zróżnicowanie) instrumentów inwestycyjnych, aby zmniejszyć ryzyko poniesienia strat przez ubezpieczonych.

Poprzez wpłaty do OFE nabywamy jednostki uczestnictwa, które mogą zwiększać lub zmniejszać swoją wartość, podobnie jak jednostki funduszy inwestycyjnych. Wartość jednostek uczestnictwa, w zależności od tego, jakie są tendencje na rynku kapitałowym, zmienia się. Wartość poszczególnych jednostek znaleźć można w Internecie.

Kiedy przejdziemy na emeryturę, PTE przekaże zgromadzone na naszym koncie środki niezależnemu Zakładowi Ubezpieczeń Emerytalnych (ZUE), który będzie



wypłacać nasze oszczędności wraz z pieniędzmi z ZUS-u. Będzie można wybrać cztery rodzaje emerytury:

- Indywidualna, wypłacana dożywotnio,
- Indywidualna z gwarantowanym okresem płatności (min. 10 lat) - jeśli emeryt umrze przed końcem gwarantowanego okresu wypłat, resztę pieniędzy otrzyma wskazana przez niego osoba,
- Małżeńska - jedna wypłata miesięcznie dla dwojga małżonków pobierana dożywotnio,
- Małżeńska z gwarantowanym okresem płatności (min. 10 lat) - po śmierci obojga małżonków pozostałą kwotę otrzyma osoba wskazana, jako uposażona.

8.3. Wybór funduszu emerytalnego.

Jeśli fundusz, który sobie wcześniej wybraliśmy nie ma zbyt dobrych wyników finansowych, możemy go zmienić. Jeśli w danym funduszu byliśmy dłużej niż 24 miesiące, możemy zrobić to bezpłatnie, jeśli krócej, fundusz za przekazanie naszych pieniędzy do innego funduszu pobierze stosowną opłatę. Również na bieżąco fundusz pobiera od nas opłaty. Płacimy za zarządzanie naszym funduszem, jak i za prowizje od wpłat na nasze konto.

Jakie kryteria powinniśmy brać pod uwagę decydując się na dany fundusz?

- Wyniki polityki inwestycyjnej, a więc stopę zwrotu, jaką zanotowały poszczególne fundusze w ostatnich kilku latach. Emerytura jest kwestią przyszłości i większym zaufaniem powinniśmy darzyć te towarzystwa, które osiągają lepsze wyniki w długoterminowej polityce inwestycyjnej. Być może są towarzystwa, które w ostatnich 6 lub 12 miesiącach uzyskały świetne stopy zwrotu, jednak w dłuższej perspektywie nie posiadają najlepszych wyników. Komisja Nadzoru Ubezpieczeń i Funduszy, co pół roku publikuje najnowsze wyniki.
- Wielkość aktywów, którymi zarządza dany fundusz – jest to wielkość o tyle istotna, że mówi nam, jakim zaufaniem do tej pory darzą ten fundusz przyszli emeryci. Z reguły wielkość aktywów pokrywa się z pozycją danego funduszu na rynku.

Zadanie nr 30

Dlaczego najniższe emerytury dostaną osoby prowadzące działalność gospodarczą na własny rachunek?

8.4. Indywidualne Konta emerytalne

Prawdopodobnie emerytura, którą zapewni "obowiązkowe" ubezpieczenie, będzie stanowić mniej niż połowa ostatnich pensji. Zatem warto się dodatkowo ubezpieczyć. Warto oszczędzać, ale jakie Indywidualne Konto Emerytalne wybrać? Na rynku jest wiele różnych ofert. Indywidualne Konta Emerytalne prowadzą:

- Banki
- Fundusze Inwestycyjne
- Towarzystwa ubezpieczeniowe
- Biura Maklerskie



Każda z tych instytucji oferuje inne metody gromadzenia środków na emeryturę. Podjęcie racjonalnej decyzji, co do wyboru formy IKE wymaga poważnego namysłu.

Jedne z kluczowych pytań to:

- Ile czasu zostało nam do emerytury?

Jeżeli jesteśmy młodzi, możemy nieco bardziej ryzykownie inwestować nasze pieniądze. W takiej sytuacji możemy wybrać IKE prowadzone przez fundusz inwestycyjny lub biuro maklerskie. Nasze oszczędności będą lokowane w funduszach akcyjnych. Dają one wysokie zyski, ale mogą być ryzykowne. W dłuższej perspektywie zawsze jednak wychodzi się na swoje, gdyż po każdej bessie następuje hossa i można odrobić straty. Inwestycji w akcje powinniśmy dokonywać zwłaszcza w pierwszym okresie oszczędzania.

Jeśli do emerytury zostało nam kilkanaście lat, warto inwestować trochę ostrożniej. Chyba najbardziej odpowiednie będą fundusze stabilnego wzrostu lub fundusze zrównoważone. Można też zainwestować w tak zwane obligacje emerytalne (EDO). Są to obligacje 10 letnie. Po 10 latach następuje ich wykup i zarobione pieniądze można inwestować ponownie. Nie dają one takich zysków jak fundusze inwestycyjne, ale dają gwarantowany, umiarkowany zysk.

Nasze ubezpieczenie emerytalne powinno zatem ewoluować. Im bliżej emerytury, tym inwestycja powinna być bezpieczniejsza. Z czasem powinniśmy wycofywać pieniądze z akcji i przenosić do bezpieczniejszych form, nawet lokat bankowych.

O dodatkowym ubezpieczeniu powinni myśleć przede wszystkim osoby prowadzące działalność gospodarczą na własny rachunek i odprowadzające najniższe możliwe składki np. rolnicy płacący minimalną składkę do KRUS. Ich emerytura będzie bardzo niska. W podobnej sytuacji mogą być kobiety, które miały dużo, tak zwanych okresów nieskładkowych, czyli na przykład urlopów wychowawczych. Emerytalna sytuacja kobiet jest generalnie gorsza niż mężczyzn, ponieważ pracują krócej, gromadzą mniej kapitału, a po przejściu na emeryturę średnia ich życia jest dłuższa, co także obniża wysokość emerytury.

Inwestycje w indywidualne konta emerytalne są wolne od podatku od dochodów kapitałowych.

Test Prawda-Falsz

1	Polski system emerytalny składa się z dwóch filarów – obowiązkowego i dobrowolnego.	
2	Emerytalny system repartycyjny jest bardziej sprawiedliwy od kapitałowego.	
3	W przypadku osób poniżej 30 roku życia, Otwarte Fundusze Emerytalne otrzymują całość składek.	
4	Otwartymi Funduszami Emerytalnymi zarządza ZUS.	
5	Otwartym Funduszom Emerytalnym nie wolno inwestować w akcje, gdyż obarczone są zbyt dużym ryzykiem.	
6	Zyski wypracowane przez fundusz emerytalny podlegają, jak inne dochody kapitałowe oprocentowaniu podatkiem „Belki”.	
7	Składki na przyszłą emeryturę powinno odprowadzać się dopiero po ukończeniu 30 roku życia.	



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Wypełnij cz.1 karty samooceny, następnie wydrukuj i wypełnij część 2 .

Karta samooceny 3.8. cz.1

Karta samooceny 3.8. cz.2 – załącznik Word.

IV. KARTY SAMOOCENY

1.1. Decyzje konsumenckie

1. Tematyka

Pytania	Nie	Nie mam zdania	Tak
1. Czy tematyka zainteresowała cię ?			
2. Czy już kiedyś czytałaś/czytałeś na ten temat?			
3. Czy treści sprawiły ci problemy np. były zbyt trudne?			
4. Czy inni uczniowie powinni dowiedzieć się tego wszystkiego co zawarte było w tym module?			
5. Czy po zakończeniu programu będziesz pogłębiał wiadomości z tego zakresu ?			

2. Sprawdź swoją wiedzę:

Pytania	Stopień opanowania wiadomości		
	Wiem	Wiem niewiele	Nie wiem
1. Czy wiesz dlaczego jesteśmy zmuszeni aby dokonywać wyborów ?			
2. Jaka jest nasza rola jako konsumentów?			
3. Jakie są poszczególne poziomy potrzeb wyróżnione przez Masłowa?			
4. Jakie są typy decyzji konsumenckich?			
5. Jakie są korzyści dla nas jako konsumentów z procesu globalizacji?			

3. Umiejętności

Pytania	Stopień opanowania umiejętności		
	Potrafię	Poćwiczę	Nie potrafię



1. Czy potrafisz podać przykłady potrzeb odpowiadające poszczególnym poziomom potrzeb wg Maslowa?			
2. Dopasować do poszczególnych przykładów zakupów typ decyzji jaką kierują się konsumenci?			
3. Wyjaśnić, że właściwe każda decyzja i każde działanie jest działaniem konsumenta?			
4. Wyjaśnić, dlaczego ludzie muszą dokonywać ciągłych wyborów?			
5. Ocenic zachowania ludzi, którzy przedkładają „mieć„ nad „być”?			

4. Moje uwagi do modułu:

.....

.....

.....

.....

1.2. Prawa i obowiązki konsumenta

1. Tematyka

Pytania	Nie	Nie mam zdania	Tak
1. Czy tematyka zainteresowała cię ?			
2. Czy już kiedyś czytałaś/czytałeś na ten temat?			
3. Czy treści sprawiły ci problemy np. były zbyt trudne?			
4. Czy inni uczniowie powinni dowiedzieć się tego wszystkiego co zawarte było w tym module?			
5. Czy po zakończeniu programu będziesz pogłębiał wiadomości z tego zakresu ?			

2. Sprawdź swoją wiedzę:

Pytania	Stopień opanowania wiadomości		
	Wiem	Wiem niewiele	Nie wiem
1. Czy wiesz jakie są podstawowe prawa konsumenta?			
2. Czy wiesz czym jest Time-sharing?			
3. Jakie są podstawowe różnice między rękojmią i gwarancją?			
4. Jakie są przykłady instytucji ochrony praw konsumenta?			



5. Jakie są podstawowe obowiązki świadomego konsumenta?

3. Umiejętności

Pytania	Stopień opanowania umiejętności		
	Potrafię	Poćwiczę	Nie potrafię
1. Czy potrafię wyjaśnić, co należy zrobić, aby nie otrzymywać materiałów reklamowych pocztą ?			
2. Wskazać podobieństwa i różnice między rękojmią i gwarancją?			
3. Wyjaśnić, na czym polegają poszczególne prawa konsumenta?			
4. Wyjaśnić, dlaczego warto być świadomym konsumentem?			
5. Ocenić czy działania firm są zgodne z prawami konsumenta, czy nastawione wyłącznie na osiągnięcie zysku?			

4. Moje uwagi do modułu:

.....

.....

.....

.....

1.3. Oznakowanie produktów

1. Tematyka

Pytania	Nie	Nie mam zdania	Tak
1. Czy tematyka zainteresowała cię ?			
2. Czy już kiedyś czytałeś/czytałaś na ten temat?			
3. Czy treści sprawiły ci problemy np. były zbyt trudne?			
4. Czy inni uczniowie powinni dowiedzieć się tego wszystkiego co zawarte było w tym module?			
5. Czy po zakończeniu programu będziesz pogłębiał wiadomości z tego zakresu ?			

2. Sprawdź swoją wiedzę:

Pytania	Stopień opanowania wiadomości		
	Wiem	Wiem niewiele	Nie wiem
1. Czy wiesz jakie funkcje pełni opakowanie?			



2. Jakie informacje muszą być umieszczone na opakowaniu artykułów spożywczych?	Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego		
3. Co oznacza informacja "shade-grown coffee"?			
4. W jakiej temperaturze należy prasować odzież jeśli posiada ona symbol żelazka z jedną kropką w środku ?			
5. Czego symbolem jest królik umieszczony na opakowaniu ?			

3. Umiejętności

Pytania	Stopień opanowania umiejętności		
	Potrafię	Poćwiczę	Nie potrafię
1. Czy potrafię podać przykłady kilku symboli zamieszczanych na opakowaniach i wyjaśnić czego dotyczą ?			
2. Przetłumaczyć instrukcje występujące na wszystkich artykułach odzieżowych?			
3. Wyjaśnić, dlaczego warto kupować artykuły ze znakiem "Fairtrade" lub „Rugmark”?			
4. Wyjaśnić, dlaczego informacje podawane na opakowaniach dotyczące np. z czego zrobione jest opakowanie są tak istotne ?			
5. Ocenić, czy opakowanie zawiera wystarczająco dużo niezbędnych informacji dla świadomego konsumenta?			

4. Moje uwagi do modułu:

.....

.....

.....

.....

1.4. Wybrane mechanizmy marketingu

1. Tematyka

Pytania	Nie	Nie mam zdania	Tak
1. Czy tematyka zainteresowała cię ?			
2. Czy już kiedyś czytałaś/czytałeś na ten temat?			
3. Czy treści sprawiły ci problemy np. były zbyt trudne?			
4. Czy inni uczniowie powinni dowiedzieć się tego wszystkiego co zawarte było w tym module?			



5. Czy po zakończeniu programu będziesz pogłębiał wiadomości z tego zakresu ?

2. Sprawdź swoją wiedzę:

Pytania	Stopień opanowania wiadomości		
	Wiem	Wiem niewiele	Nie wiem
1. Czy wiesz czym jest marketing?			
2. Jakie elementy wchodzi w skład marketing mix?			
3. Z jakich elementów składa się promocja?			
4. Jakie są funkcje reklamy?			
5. Co kryje się pod skrótem AIDA?			

3. Umiejętności

Pytania	Stopień opanowania umiejętności		
	Potrafię	Poćwiczę	Nie potrafię
1. Czy potrafię podać przykłady reklam wykorzystujących różne funkcje?			
2. Wymienić i sklasyfikować przykłady różnych mediów wykorzystywanych w reklamie?			
3. Wyjaśnić, jak w przykładowych reklamach wykorzystuje się elementy modelu AIDA?			
4. Scharakteryzować poszczególne elementy promocji?			
5. Wskazać pozytywne i negatywne aspekty reklamy?			

4. Moje uwagi do modułu:

.....
.....

1.5. Oddziaływanie reklamy

1. Tematyka

Pytania	Nie	Nie mam zdania	Tak
1. Czy tematyka zainteresowała cię ?			
2. Czy już kiedyś czytałeś/czytałaś na ten			



temat? Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego			
3. Czy treści sprawiły ci problemy np. były zbyt trudne?			
4. Czy inni uczniowie powinni dowiedzieć się tego wszystkiego co zawarte było w tym module?			
5. Czy po zakończeniu programu będziesz pogłębiał wiadomości z tego zakresu ?			

2. Sprawdź swoją wiedzę:

Pytania	Stopień opanowania wiadomości		
	Wiem	Wiem niewiele	Nie wiem
1. Jakiego typu reklamy wprowadzają w błąd?			
2. Które techniki stosowane w reklamach trafiają do nas najbardziej?			
3. Jakimi cechami powinien charakteryzować się dobry slogan reklamowy?			
4. Na czym polega i dlaczego stosuje się Product placement?			
5. Czym jest downsizing ?			

3. Umiejętności

Pytania	Stopień opanowania umiejętności		
	Potrafię	Poćwiczę	Nie potrafię
1. Czy potrafię wyjaśnić na czym polegają pozytywne a na czym negatywne aspekty reklamy?			
2. Dopasować do rodzajów reklamy wprowadzającej w błąd przykłady konkretnych reklam?			
3. Wyjaśnić, dlaczego tak ważna jest rola dziecka w reklamie?			
4. Wyjaśnić, konieczność stosowania product placement ?			
5. Przedstawić argumenty za i przeciw stosowaniu pop-up'ów?			

4. Moje uwagi do modułu:

.....
.....

1.6. Asertywny konsument

1. Tematyka



Pytania	Nie	Nie mam zdania	Tak
Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego			
1. Czy tematyka zainteresowała cię ?			
2. Czy już kiedyś czytałeś/czytałaś na ten temat?			
3. Czy treści sprawiły ci problemy np. były zbyt trudne?			
4. Czy inni uczniowie powinni dowiedzieć się tego wszystkiego co zawarte było w tym module?			
5. Czy po zakończeniu programu będziesz pogłębiał wiadomości z tego zakresu ?			

2. Sprawdź swoją wiedzę:

Pytania	Stopień opanowania wiadomości		
	Wiem	Wiem niewiele	Nie wiem
1. Czy wiesz jakimi cechami charakteryzuje się asertywny konsument?			
2. Wiesz w jaki sposób dopasować cechy i zachowania do osoby: agresywnej, uległej i asertywnej?			
3. Jakie są możliwości zwrotu towaru w sklepie?			
4. Jakie są różnice między transakcją w sklepie internetowym a tradycyjnym ?			
5. Jakie są kolejne kroki aby sprzedać daną rzecz na aukcji internetowej?			

3. Umiejętności

Pytania	Stopień opanowania umiejętności		
	Potrafię	Poćwiczę	Nie potrafię
1. Czy potrafię podać przykłady zachowań agresywnych, asertywnych i uległych?			
2. Podać przykład jak w danej sytuacji zachowałaby się osoba asertywna?			
3. Podpowiedzieć co zrobić w sytuacji, kiedy zakupu okazały się nieudane?			
4. Zgodnie z zasadami zwrócić niechciany towar w sklepie internetowym?			
5. Sprzedać jakiś produkt na aukcji internetowej?			

4. Moje uwagi do modułu:



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

1.7. Konsument a usługi bankowe i finansowe

1. Tematyka

Pytania	Nie	Nie mam zdania	Tak
1. Czy tematyka zainteresowała cię ?			
2. Czy już kiedyś czytałeś/czytałaś na ten temat?			
3. Czy treści sprawiły ci problemy np. były zbyt trudne?			
4. Czy inni uczniowie powinni dowiedzieć się tego wszystkiego co zawarte było w tym module?			
5. Czy po zakończeniu programu będziesz pogłębiał wiadomości z tego zakresu ?			

2. Sprawdź swoją wiedzę:

Pytania	Stopień opanowania wiadomości		
	Wiem	Wiem niewiele	Nie wiem
1. Czy wiesz jakie są prawa i obowiązki posiadacza karty płatniczej?			
2. Co należy zrobić gdy utracimy kartę płatniczą?			
3. Jakie są ukryte koszty kredytu?			
4. Czym jest spread?			
5. Czym jest upadłość konsumencka ?			

3. Umiejętności

Pytania	Stopień opanowania umiejętności		
	Potrafię	Poćwiczę	Nie potrafię
1. Czy potrafię wymienić i scharakteryzować czynniki wpływające na opłacalność posiadania konta zagranicą?			
2. Porównać i ocenić ofert podobnych kredytów w różnych bankach?			
3. Wyjaśnić, dlaczego wprowadzono i na czym polega ustawa antylichwiarska?			



4. Wyjaśnić, na czym polegają najbardziej popularne oszustwa z wykorzystaniem kart płatniczych?	Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego		
5. Przedstawić warunki ogłoszenia upadłości konsumenckiej?			

4. Moje uwagi do modułu:

.....
.....

1.8. Bankowość elektroniczna i bezpieczeństwo w Internecie

1. Tematyka

Pytania	Nie	Nie mam zdania	Tak
1. Czy tematyka zainteresowała cię ?			
2. Czy już kiedyś czytałeś/czytałaś na ten temat?			
3. Czy treści sprawiły ci problemy np. były zbyt trudne?			
4. Czy inni uczniowie powinni dowiedzieć się tego wszystkiego co zawarte było w tym module?			
5. Czy po zakończeniu programu będziesz pogłębiał wiadomości z tego zakresu ?			

2. Sprawdź swoją wiedzę:

Pytania	Stopień opanowania wiadomości		
	Wiem	Wiem niewiele	Nie wiem
1. Czy wiesz jakie korzyści daje posiadanie konta internetowego?			
2. Jakie są rodzaje kanałów dostępu w e-bankingu?			
3. Czym są backdoory i keylogery?			
4. Jakie powinno być silne hasło internetowe ?			
5. Czym jest Pharming, a czym phishing?			

3. Umiejętności

	Stopień opanowania umiejętności
--	--



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Pytania	Potrafie	Poćwicze	Nie potrafię
1. Czy potrafię porównać, wybrać i uzasadnić wybór konta elektronicznego mając do wyboru kilka ofert banków?			
2. Odróżnić list Hiszpańskiego więźnia od oszustwa rekrutacyjnego i oszustwa loteryjnego?			
3. Wyjaśnić, co robić aby czuć się bezpiecznym wykorzystując Internet dla finansowych celów?			
4. Wyjaśnić, które rodzaje kanałów dostępu w e-bankingu są najbardziej wygodne i bezpieczne?			
5. Ocenic czy hasło jest odpowiednio silne?			

4. Moje uwagi do modułu:

.....

.....

1.9. Żywność i styl życia a nasze zdrowie

1. Tematyka

Pytania	Nie	Nie mam zdania	Tak
1. Czy tematyka zainteresowała cię ?			
2. Czy już kiedyś czytałeś/czytałaś na ten temat?			
3. Czy treści sprawiły ci problemy np. były zbyt trudne?			
4. Czy inni uczniowie powinni dowiedzieć się tego wszystkiego co zawarte było w tym module?			
5. Czy po zakończeniu programu będziesz pogłębiał wiadomości z tego zakresu ?			

2. Sprawdź swoją wiedzę:

Pytania	Stopień opanowania wiadomości		
	Wiem	Wiem niewiele	Nie wiem
1. Czy wiesz jakie czynniki wpływają na nasze zdrowie?			
2. Jaki jest minimalny czas który powinniśmy poświęcać na aktywność fizyczną?			



3. Jak obliczyć niedowagę lub otyłość?	Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego		
4. Ile razy dziennie powinniśmy jeść warzywa i owoce?			
5. Jak często w ciągu dnia powinniśmy spożywać posiłek?			

3. Umiejętności

Pytania	Stopień opanowania umiejętności		
	Potrafię	Poćwiczę	Nie potrafię
1. Czy potrafię uzasadnić wpływ poszczególnych czynników wpływających na nasze zdrowie?			
2. Wyjaśnić dlaczego aktywność fizyczna jest tak ważna dla naszego zdrowia ?			
3. Wyjaśnić, dlaczego częstsze spożywanie posiłków jest bardziej korzystne dla organizmu?			
4. Wyjaśnić, dlaczego warzywa i owoce odgrywać powinny tak dużą rolę naszej diecie?			
5. Oenić czy dieta, którą stosuję jest odpowiednia ze zdrowotnego punktu widzenia?			

4. Moje uwagi do modułu:

.....
.....

1.10. Społecznie odpowiedzialny biznes

1. Tematyka

Pytania	Nie	Nie mam zdania	Tak
1. Czy tematyka zainteresowała cię ?			
2. Czy już kiedyś czytałaś/czytałeś na ten temat?			
3. Czy treści sprawiły ci problemy np. były zbyt trudne?			
4. Czy inni uczniowie powinni dowiedzieć się tego wszystkiego co zawarte było w tym module			
5. Czy po zakończeniu programu będziesz pogłębiał wiadomości z tego zakresu ?			



2. Sprawdź swoją wiedzę:

Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Pytania	Stopień opanowania wiadomości		
	Wiem	Wiem niewiele	Nie wiem
1. Czy wiesz czym jest odpowiedzialny biznes?			
2. Jakie korzyści ze stosowania zasad odpowiedzialnego biznesu osiągają konsumenci ?			
3. Jakie korzyści ze stosowania zasad odpowiedzialnego biznesu osiągają przedsiębiorstwa ?			
4. Jak można zdobyć certyfikat odpowiedzialnego biznesu?			
5. Jakie są przykłady firm, które stosują zasady społecznie odpowiedzialnego biznesu?			

3. Umiejętności

Pytania	Stopień opanowania umiejętności		
	Potrafię	Poćwiczę	Nie potrafię
1. Czy potrafię podać przykłady stosowania odpowiedzialnego społecznie biznesu?			
2. Wyjaśnić dlaczego firmy stosują zasady odpowiedzialnego społecznie biznesu?			
3. Wyjaśnić dlaczego powinniśmy napiętnować stosowanie zasad nieodpowiedzialnego biznesu?			
4. Wyjaśnić, Jak możemy wspierać odpowiedzialny społecznie biznes?			
5. Ocenic na przykładach działania firm – czy ich postępowanie jest faktycznie społecznie pozytywne?			

4. Moje uwagi do modułu:

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

2.1. Ja jako przyszły pracownik

1. Tematyka

Pytania	Nie	Nie mam zdania	Tak
1. Czy tematyka zainteresowała cię ?			
2. Czy już kiedyś czytałaś/czytałeś na ten temat?			



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

3. Czy treści sprawiły ci problemy np. były zbyt trudne?			
4. Czy inni uczniowie powinni dowiedzieć się tego wszystkiego co zawarte było w tym module?			
5. Czy po zakończeniu programu będziesz pogłębiał wiadomości z tego zakresu ?			

2. Sprawdź swoją wiedzę:

Pytania	Stopień opanowania wiadomości		
	Wiem	Wiem niewiele	Nie wiem
1. Czy wiesz jakie są typy osobowości?			
2. Jakimi cechami charakteryzuje się osoba przedsiębiorcza?			
3. Jakie są motywy aktywności zawodowej człowieka?			
4. Jakie są twoje silne i słabe strony?			
5. Jakiego typu cechy charakteru są potrzebne na wybranych stanowiskach?			

3. Umiejętności

Pytania	Stopień opanowania umiejętności		
	Potrafię	Poćwiczę	Nie potrafię
1. Czy potrafię ocenić własne możliwości znalezienia pracy na rynku lokalnym, regionalnym, krajowym i europejskim?			
2. wymienić i uzasadnić jakie cechy pracownika są ważne dla pracodawcy?			
3. rozpoznać mocne i słabe strony własnej osobowości;			
4. Ocenic siebie i ocenę odnieść je do cech osoby przedsiębiorczej,			
5. wskazać najbardziej przydatne cechy osobowości na danym stanowisku przykładowym stanowisku pracy			

4. Moje uwagi do modułu:

.....
.....

2.2. Moja działalność gospodarcza



1. Tematyka

Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Pytania	Nie	Nie mam zdania	Tak
1. Czy tematyka zainteresowała cię ?			
2. Czy już kiedyś czytałeś/czytałaś na ten temat?			
3. Czy treści sprawiły ci problemy np. były zbyt trudne?			
4. Czy inni uczniowie powinni dowiedzieć się tego wszystkiego co zawarte było w tym module?			
5. Czy po zakończeniu programu będziesz pogłębiał wiadomości z tego zakresu ?			

2. Sprawdź swoją wiedzę:

Pytania	Stopień opanowania wiadomości		
	Wiem	Wiem niewiele	Nie wiem
1. Czy wiesz jakie są motywy zakładania działalności gospodarczej?			
2. Jakie są podstawowe cechy przedsiębiorcy?			
3. Jakie są wady i zalety prowadzenia prywatnego przedsiębiorstwa?			
4. Jakie są sposoby, z których można skorzystać szukając pomysłu na biznes?			
5. Jakie są podstawowe pytania weryfikujące pomysł na biznes?			

3. Umiejętności

Pytania	Stopień opanowania umiejętności		
	Potrafię	Poćwiczę	Nie potrafię
1. Czy potrafię przeprowadzić krytyczną analizę pomysłu na biznes?			
2. Uzasadnić korzyści płynące z posiadania swojej firmy?			
3. Scharakteryzować poszczególne warunki powodzenia w biznesie?			
4. Wskazywać przyczyny niepowodzeń prywatnych firm?			
5. Rozpoznać mocne i słabe strony własnej osobowości w kontekście prowadzenia działalności gospodarczej?			



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

4. Moje uwagi do modułu:

.....
.....

2.3. Razem czy osobno? Formy działalności gospodarczej. Tworzenie i kierowanie zespołem.

1. Tematyka

Pytania	Nie	Nie mam zdania	Tak
1. Czy tematyka zainteresowała cię ?			
2. Czy już kiedyś czytałeś/czytałaś na ten temat?			
3. Czy treści sprawiły ci problemy np. były zbyt trudne?			
4. Czy inni uczniowie powinni dowiedzieć się tego wszystkiego co zawarte było w tym module?			
5. Czy po zakończeniu programu będziesz pogłębiał wiadomości z tego zakresu ?			

2. Sprawdź swoją wiedzę:

Pytania	Stopień opanowania wiadomości		
	Wiem	Wiem niewiele	Nie wiem
1. Czy wiesz jakie są typy spółek?			
2. Dlaczego warto czasami zakładać spółkę?			
3. Na czym polegają korzyści pracy z zespołem?			
4. Jakie są minusy prowadzenia spółki?			
5. Jakie są podstawowe style kierowania zespołem?			

3. Umiejętności

Pytania	Stopień opanowania umiejętności		
	Potrafię	Poćwiczę	Nie potrafię
1. Czy potrafię uzasadnić znaczenie pracy grupowej dla prawidłowego funkcjonowania przedsiębiorstwa?			
2. Przedstawić argumenty i kontrargumenty do prowadzenia działalności gospodarczej w			



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

formie jednoosobowej?			
3. Omówić podstawowe zasady pracy w zespole?			
4. Określić zachowania i cechy lidera sprzyjające skutecznemu, wywieraniu wpływu na innych?			
5. Uzasadnić wybór określonej formy organizacyjno-prawnej przedsiębiorstwa?			

4. Moje uwagi do modułu:

.....
.....

2.4. Potrzeby finansowe niezbędne do uruchomienia działalności gospodarczej

1. Tematyka

Pytania	Nie	Nie mam zdania	Tak
1. Czy tematyka zainteresowała cię ?			
2. Czy już kiedyś czytałeś/czytałaś na ten temat?			
3. Czy treści sprawiły ci problemy np. były zbyt trudne?			
4. Czy inni uczniowie powinni dowiedzieć się tego wszystkiego co zawarte było w tym module?			
5. Czy po zakończeniu programu będziesz pogłębiał wiadomości z tego zakresu ?			

2. Sprawdź swoją wiedzę:

Pytania	Stopień opanowania wiadomości		
	Wiem	Wiem niewiele	Nie wiem
1. Czy wiesz czym jest kapitał własny a czym kapitał obcy?			
2. Czym jest leasing?			
3. Gdzie można znaleźć informacje nt. dotacji unijnych, skierowanych dla osób zakładających działalność gospodarczą?			
4. Jakie są rodzaje kredytów dla małych firm?			
5. Jakie są różne możliwe formy finansowania działalności gospodarczej?			



3. Umiejętności

Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Pytania	Stopień opanowania umiejętności		
	Potrafię	Poćwiczę	Nie potrafię
1. Czy potrafię scharakteryzować poszczególne formy finansowania działalności gospodarczej			
2. Uzasadnić rolę leasingu w działalności gospodarczej			
3. Wyjaśnić czy kierują się w swoich działaniach aniołowie biznesu?			
4. Wyjaśnić rolę i potrzebę istnienia funduszy pożyczkowych?			
5. Wytłumaczyć istotę factoringu?			

4. Moje uwagi do modułu:

.....
.....

2.5. Procedura uruchamiania działalności gospodarczej

1. Tematyka

Pytania	Nie	Nie mam zdania	Tak
1. Czy tematyka zainteresowała cię ?			
2. Czy już kiedyś czytałeś/czytałaś na ten temat?			
3. Czy treści sprawiły ci problemy np. były zbyt trudne?			
4. Czy inni uczniowie powinni dowiedzieć się tego wszystkiego co zawarte było w tym module?			
5. Czy po zakończeniu programu będziesz pogłębiał wiadomości z tego zakresu ?			

2. Sprawdź swoją wiedzę:

Pytania	Stopień opanowania wiadomości		
	Wiem	Wiem niewiele	Nie wiem
1. Czy wiesz z jakiego typu instytucje potrzebne są do uruchomienia działalności gospodarczej ?			
2. Jakie są kryteria wyboru banku przy zakładaniu rachunku na działalność gospodarczą?			



3. Jakie elementy, które powinny znajdować się na pieczęcie przedsiębiorcy?	Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego		
4. Jak nazwać swoją działalność gospodarczą?			
5. Gdzie można uzyskać pomoc i wsparcie zakładając działalność gospodarczą?			

3. Umiejętności

Pytania	Stopień opanowania umiejętności		
	Potrafię	Poćwiczę	Nie potrafię
1. Czy potrafię wypełnić wniosek wpisu do rejestru działalności gospodarczej?			
2. Wyszukać w swojej miejscowości (gminie, powiecie) instytucje wspierające małe przedsiębiorstwa?			
3. Opisać procedurę uruchamiania działalności gospodarczej?			
4. Podać przykłady rodzajów działalności gospodarczej, której uruchomienie wymaga koncesji lub pozwolenia?			
5. Uzasadnić wybór banku w którym warto posiadać konto na działalność gospodarczą?			

4. Moje uwagi do modułu:

.....

.....

2.6. Podstawy ewidencjonowania działalności gospodarczej

1. Tematyka

Pytania	Nie	Nie mam zdania	Tak
1. Czy tematyka zainteresowała cię ?			
2. Czy już kiedyś czytałeś/czytałaś na ten temat?			
3. Czy treści sprawiły ci problemy np. były zbyt trudne?			
4. Czy inni uczniowie powinny dowiedzieć się tego wszystkiego co zawarte było w tym module?			
5. Czy po zakończeniu programu będziesz pogłębiał wiadomości z tego zakresu ?			

2. Sprawdź swoją wiedzę:

	Stopień opanowania wiadomości
--	-------------------------------



Pytania	Wiem	Wiem niewiele	Nie wiem
Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego			
1. Czy wiesz jakie są różnice między podatkiem progresywnym a liniowym?			
2. Jakie rodzaje składek odprowadzamy do ZUS w ramach działalności gospodarczej?			
3. Jakie są najistotniejsze cechy podatku VAT			
4. W jaki uproszczony sposób można płacić podatek dochodowy?			
5. Do czego służy i na czym polega prowadzenie Księgi Przychodów i Rozchodów?			

3. Umiejętności

Pytania	Stopień opanowania umiejętności		
	Potrafię	Poćwiczę	Nie potrafię
1. Czy potrafię podać argumenty opowiadając się za wybraną opcją podatku dochodowego (liniowy czy progresywny)?			
2. Wyjaśnić zasady naliczania składek ZUS dla właścicieli przedsiębiorstw?			
3. Wyjaśnić sposób naliczania podatku dochodowego dla osób prowadzących działalność gospodarczą?			
4. Wyjaśnić wpływ składek ZUS na wysokość płaconego podatku?			
5. Obliczyć podatek dochodowy wykorzystując podane dane dla działalności gospodarczej?			

4. Moje uwagi do modułu:

.....

.....

.....

.....

2.7. Analiza finansowa w moim biznesie

1. Tematyka

Pytania	Nie	Nie mam zdania	Tak
1. Czy tematyka zainteresowała cię ?			
2. Czy już kiedyś czytałeś/czytałaś na ten temat?			
3. Czy treści sprawiły ci problemy np. były			



zbyt trudne? Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego			
4. Czy inni uczniowie powinni dowiedzieć się tego wszystkiego co zawarte było w tym module?			
5. Czy po zakończeniu programu będziesz pogłębiał wiadomości z tego zakresu ?			

2. Sprawdź swoją wiedzę:

Pytania	Stopień opanowania wiadomości		
	Wiem	Wiem niewiele	Nie wiem
1. Czy wiesz co oznaczają pojęcia koszt, przychód, dochodów?			
2. Jakie mogą być przykłady kosztów stałych i kosztów zmiennych ponoszonych przez przedsiębiorstwo?			
3. Czy jest bilans?			
4. Czym jest rachunek zysków i strat (rachunek wyników)?			
5. Czym Cash-flow ?			

3. Umiejętności

Pytania	Stopień opanowania umiejętności		
	Potrafię	Poćwiczę	Nie potrafię
1. Czy potrafię wyjaśnić różnice między wydatkiem, a kosztem, między przychodem a wpływem, podać przykłady tych wyjątków?			
2. Uzasadnić prowadzenie różnych dokumentów finansowych firmy?			
3. Wyjaśnić na czym polega istota progu rentowności?			
4. Pokazać różnicę między majątkiem trwałym i obrotowym, kapitałem własnym i obcym?			
5. Sporządzić prosty bilans, rachunek zysków i star oraz przepływy pieniężne na podstawie prostych przykładów danych			

4. Moje uwagi do modułu:

.....
.....

2.8. Planowanie działalności gospodarczej – biznesplan

1. Tematyka



Pytania	Nie	Nie mam zdania	Tak
Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego			
1. Czy tematyka zainteresowała cię ?			
2. Czy już kiedyś czytałaś/czytałeś na ten temat?			
3. Czy treści sprawiły ci problemy np. były zbyt trudne?			
4. Czy inni uczniowie powinni dowiedzieć się tego wszystkiego co zawarte było w tym module?			
5. Czy po zakończeniu programu będziesz pogłębiał wiadomości z tego zakresu ?			

2. Sprawdź swoją wiedzę:

Pytania	Stopień opanowania wiadomości		
	Wiem	Wiem niewiele	Nie wiem
1. Czy wiesz jakie są elementy biznesplanu?			
2. Dlaczego warto wykonywać biznesplan?			
3. Jakie mogą być potrzeb klientów na przykładzie wybranego produktu czy usługi?			
4. Jakie formy promocji wybierzesz dla swojej działalności gospodarczej?			
5. Jak wykonać analizę SWOT dla swojej działalności gospodarczej?			

3. Umiejętności

Pytania	Stopień opanowania umiejętności		
	Potrafię	Poćwiczę	Nie potrafię
1. Czy potrafię scharakteryzować potrzeby klienta na przykładzie wybranego produktu czy usługi?			
2. Uzasadnić korzystanie z wybranych przez siebie instrumentów promocji?			
3. Wskazać możliwości i sposoby rozwijania swoich silnych stron i korygowania słabych?			
4. Wyjaśnić w jaki sposób można skorzystać z szans, które powstają na rynku?			
5. Oszacować wydatki inwestycyjne niezbędne do danej działalności gospodarczej?			

4. Moje uwagi do modułu:



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

2.9/10. Planowanie działalności gospodarczej – biznesplan

1. Tematyka

Pytania	Nie	Nie mam zdania	Tak
1. Czy tematyka zainteresowała cię ?			
2. Czy już kiedyś czytałaś/czytałeś na ten temat?			
3. Czy treści sprawiły ci problemy np. były zbyt trudne?			
4. Czy inni uczniowie powinni dowiedzieć się tego wszystkiego co zawarte było w tym module?			
5. Czy po zakończeniu programu będziesz pogłębiał wiadomości z tego zakresu ?			

2. Sprawdź swoją wiedzę:

Pytania	Stopień opanowania wiadomości		
	Wiem	Wiem niewiele	Nie wiem
1. Czy wiesz jak co wpisywać w rubryki w macierzy biznesplanu w oparciu o swój pomysł na biznes?			

3. Umiejętności

Pytania	Stopień opanowania umiejętności		
	Potrafię	Poćwiczę	Nie potrafię
1. Czy umiesz wykonać prosty biznesplan na bazie dołączonej macierzy i swojego pomysłu na biznes?			

4. Moje uwagi do modułu:

.....

.....

3.3 Usługi bankowe – konta, lokaty, karty

1. Tematyka

Pytania	Nie	Nie mam zdania	Tak
1. Czy tematyka zainteresowała cię ?			



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

2. Czy już kiedyś czytałaś/czytałeś na ten temat?			
3. Czy treści sprawiły ci problemy np. były zbyt trudne?			
4. Czy inni uczniowie powinni dowiedzieć się tego wszystkiego co zawarte było w tym module?			
5. Czy po zakończeniu programu będziesz pogłębiał wiadomości z tego zakresu ?			

2. Sprawdź swoją wiedzę:

Pytania	Stopień opanowania wiadomości		
	Wiem	Wiem niewiele	Nie wiem
1. Wiem czym różnią się warunki bieżące w różnych bankach?			
2. Jakie są podstawowe rodzaje kart bankowych?			
3. Jak obliczyć odsetki od lokaty terminowej?			
4. Jaka jest rola Międzybankowego Funduszu Gwarancyjnego?			
5. Jakie są zasady bezpiecznego posługiwania się kartą bankową?			

3. Umiejętności

Pytania	Stopień opanowania umiejętności		
	Potrafię	Poćwiczę	Nie potrafię
1. Potrafię uzasadnić dlaczego korzystniejsza jest lokata terminowa w jednym banku niż w drugim?			
2. Porównać ofertę różnych banków w zakresie rachunku bieżącego?			
3. Wyjaśnić potrzebę stosowania bezpiecznego posługiwania się kartą bankową?			
4. Wyjaśnić różnice między kartą kredytową a kartą debetową?			
5. Obliczyć stopę zwrotu z lokaty terminowej z uwzględnieniem podatku „Belki”?			

4. Moje uwagi do modułu:

.....
.....



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

3. 4. Usługi bankowe - kredyty

1. Tematyka

Pytania	Nie	Nie mam zdania	Tak
1. Czy tematyka zainteresowała cię ?			
2. Czy już kiedyś czytałeś/czytałaś na ten temat?			
3. Czy treści sprawiły ci problemy np. były zbyt trudne?			
4. Czy inni uczniowie powinni dowiedzieć się tego wszystkiego co zawarte było w tym module?			
5. Czy po zakończeniu programu będziesz pogłębiał wiadomości z tego zakresu ?			

2. Sprawdź swoją wiedzę:

Pytania	Stopień opanowania wiadomości		
	Wiem	Wiem niewiele	Nie wiem
1. Czy wiesz jakie są różnice między pożyczką a kredytem?			
2. Jakie są podstawowe rodzaje kredytów dla konsumentów?			
3. Jakie są pozytywne a jakie negatywne skutki zaciągania kredytów?			
4. Dlaczego rzeczywista stopa procentowa szła od nominalnej?			
5. Jakie mogą być rodzaje zabezpieczeń kredytowych?			

3. Umiejętności

Pytania	Stopień opanowania umiejętności		
	Potrafię	Poćwiczę	Nie potrafię
1. Czy potrafię obliczyć który kredyt jest „droższy” biorąc pod uwagę rzeczywistą stopę procentową?			
2. Scharakteryzować podstawowe rodzaje kredytów konsumenckich?			
3. Porównać oferty kredytów, wybrać jedną ofertę i uzasadnić wybór?			
4. Uzasadnić konsekwencje nadużycia kredytu lub niewłaściwego z niego korzystania?			
5. Wymienić inne poza oprocentowaniem koszty kredytu?			



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

4. Moje uwagi do modułu:

.....
.....

3.5. Giełda Papierów Wartościowych

1. Tematyka

Pytania	Nie	Nie mam zdania	Tak
1. Czy tematyka zainteresowała cię ?			
2. Czy już kiedyś czytałeś/czytałaś na ten temat?			
3. Czy treści sprawiły ci problemy np. były zbyt trudne?			
4. Czy inni uczniowie powinni dowiedzieć się tego wszystkiego co zawarte było w tym module?			
5. Czy po zakończeniu programu będziesz pogłębiał wiadomości z tego zakresu ?			

2. Sprawdź swoją wiedzę:

Pytania	Stopień opanowania wiadomości		
	Wiem	Wiem niewiele	Nie wiem
1. Jakiego typu papiery wartościowe notowane są na giełdzie?			
2. Czy jest rynek pierwotny a czy rynek wtórny papierów wartościowych?			
3. Czym jest hossa, a czym bessa ?			
4. Czym są i jakie mają znaczenie indeksy giełdowe?			
5. Jaką rolę pełni giełda w gospodarce?			

3. Umiejętności

Pytania	Stopień opanowania umiejętności		
	Potrafię	Poćwiczę	Nie potrafię
1. Czy potrafię wyjaśnić na czym polega analiza fundamentalna a na czym analiza techniczna?			
2. Potrafię wskazać czynniki, które mogą wpływać na kurs akcji?			
3. Wyjaśnić, dlaczego tak ważna jest rola			



gieldy w gospodarce?			
Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego			
4. Wyjaśnić podstawowe zasady inwestowania na giełdzie?			
5. Scharakteryzować poszczególne typy papierów wartościowych notowanych na giełdzie?			

4. Moje uwagi do modułu:

.....
.....

3.6. Fundusze inwestycyjne

1. Tematyka

Pytania	Nie	Nie mam zdania	Tak
1. Czy tematyka zainteresowała cię ?			
2. Czy już kiedyś czytałeś/czytałaś na ten temat?			
3. Czy treści sprawiły ci problemy np. były zbyt trudne?			
4. Czy inni uczniowie powinni dowiedzieć się tego wszystkiego co zawarte było w tym module?			
5. Czy po zakończeniu programu będziesz pogłębiał wiadomości z tego zakresu ?			

2. Sprawdź swoją wiedzę:

Pytania	Stopień opanowania wiadomości		
	Wiem	Wiem niewiele	Nie wiem
1. Czy wiesz czym jest fundusz inwestycyjny?			
2. Jakie są rodzaje funduszy ze względu na ich organizację?			
3. Jakie są typy funduszy ze względu na rodzaj stosowanych inwestycji?			
4. Jakimi kryteriami powinniśmy się kierować wybierając dany fundusz?			
5. Jakie są argumenty przemawiające za korzystaniem z funduszy, a jakie przeciw?			

3. Umiejętności

Pytania	Stopień opanowania umiejętności		
	Potrafię	Poćwiczę	Nie potrafię
1. Czy potrafię wyjaśnić działanie funduszu			



inwestycyjnego?			
2. Potrafię podać czym różni się fundusz otwarty od zamkniętego?			
3. Ocenic dla jakich odbiorców zorganizowano poszczególne typy funduszy inwestycyjnych?			
4. Wyjaśnić skalę ryzyka w poszczególnych typach funduszy?			
5. Przeanalizować ofertę i wybrać zgodnie z kryteriami fundusz z którego usług można by skorzystać?			

4. Moje uwagi do modułu:

.....
.....

3.7. Ubezpieczenia

1. Tematyka

Pytania	Nie	Nie mam zdania	Tak
1. Czy tematyka zainteresowała cię ?			
2. Czy już kiedyś czytałeś/czytałaś na ten temat?			
3. Czy treści sprawiły ci problemy np. były zbyt trudne?			
4. Czy inni uczniowie powinni dowiedzieć się tego wszystkiego co zawarte było w tym module?			
5. Czy po zakończeniu programu będziesz pogłębiał wiadomości z tego zakresu ?			

2. Sprawdź swoją wiedzę:

Pytania	Stopień opanowania wiadomości		
	Wiem	Wiem niewiele	Nie wiem
1. Czy wiesz z czego wynika potrzeba istnienia ubezpieczeń?			
2. Jakie ubezpieczenia wchodzi w skład komunikacyjny?			
3. Jakie są przykłady ubezpieczeń dobrowolnych i obowiązkowych?			
4. Jakie ubezpieczenia wchodzi w skład społecznych?			



5. Jakie są inne przykłady ubezpieczeń? Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

3. Umiejętności

Pytania	Stopień opanowania umiejętności		
	Potrafię	Poćwiczę	Nie potrafię
1. Czy potrafię wyjaśnić na czym polega zarządzanie ryzykiem?			
2. Objaśnić, kiedy warto skorzystać z ubezpieczenia a kiedy nie ?			
3. Scharakteryzować podstawowe typy ubezpieczeń?			
4. Dokonać wyboru optymalnej dla siebie formy ubezpieczenia?			
5. Przeanalizować ofertę i wybrać zgodnie z kryteriami towarzystwo z którego usług można by skorzystać?			

4. Moje uwagi do modułu:

.....
.....

3.8. Moja emerytura

1. Tematyka

Pytania	Nie	Nie mam zdania	Tak
1. Czy tematyka zainteresowała cię ?			
2. Czy już kiedyś czytałeś/czytałaś na ten temat?			
3. Czy treści sprawiły ci problemy np. były zbyt trudne?			
4. Czy inni uczniowie powinni dowiedzieć się tego wszystkiego co zawarte było w tym module?			
5. Czy po zakończeniu programu będziesz pogłębiał wiadomości z tego zakresu ?			

2. Sprawdź swoją wiedzę:

Pytania	Stopień opanowania wiadomości		
	Wiem	Wiem niewiele	Nie wiem
1. Czy wiesz czym jest emerytura?			
2. jakie są 2 podstawowe rodzaje systemów			



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego			
emerytalnych?			
3. Z ilu filarów składa się polski system emerytalny?			
4. Które filary są obowiązkowe a które dobrowolne?			
5. Czym jest fundusz emerytalny?			

3. Umiejętności

Pytania	Stopień opanowania umiejętności		
	Potrafię	Poćwiczę	Nie potrafię
1. Wyjaśnić na czym polega kapitałowy a na czy repartycyjny system ubezpieczeń?			
2. Podać różnice między poszczególnymi filarami systemu ubezpieczeń?			
3. Podać kryteria wyboru towarzystwa emerytalnego?			
4. Wyjaśnić plusy i minusy trzeciego filaru systemu ubezpieczeń?			
5. Ocenic, które towarzystwa w ostatnich latach osiągnęły najlepsze wyniki finansowe?			

4. Moje uwagi do modułu:

.....
.....

V. ZAŁĄCZNIKI

1. STUDIUM PRZYPADKU Miller Brewing Company

W 1972 r. Miller Brewing Company sprzedała 5 mln beczek piwa w 1978 r. wielkość tej sprzedaży wzrosła do 25 mln beczek i wyniosła browar Millera na drugie miejsce w kraju. Wśród amerykańskich browarów Anheuser Bush był pierwszy, Schlitz spadł na trzecie miejsce, Pabst był czwarty, a Goors piąty. Tych pięć browarów dostarczało około 70% piwa sprzedawanego w USA. Browar Millera swój efektywny rozwój zawdzięcza wykorzystaniu segmentacji rynku. W 1970r. Philip Morris zdobył kontrolę nad browarem Millera i wprowadził do przedsiębiorstwa koncepcję segmentacji rynku. Technika ta przyniosła duży sukces firmie PM w branży tytoniowej. Nowe podejście wymagało podziału amerykańskiego rynku piwa na segmenty rynku, produkcję nowych produktów i specyficznych opakowań dla każdego segmentu oraz wydawania ogromnych kwot na promocję. Poza browarem Millera, większość i innych browarów ignorowała segmentację rynku i ufała koncepcji jednolitego rynku. "Do momentu sukcesu Millera działania rynkowe browarów zakładały istnienie jednolitego rynku dla piwa, który był obsługiwany przez jeden produkt w jednym opakowaniu" - zaobserwował konsultant przemysłu browarskiego. Miller zmienił to w następujący sposób:



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego
o Reklamował swoją markę "High Life" jako odpowiednią dla motocyklistów, kowbojów rodeo i wiertniczych ropy naftowej. Ta strategia stała się atrakcyjna dla rynku tzw. niebieskich kołnierzyków (robotników), pijących dużo piwa.

o Kobietom i starszym ludziom zaoferowano 7-uncjowe zmniejszone butelki. Oferowane im dotąd butelki 12-uncjowe zawierały zbyt duże dla nich porcje piwa. Mniejszy rozmiar butelki spodobał się też piwoszom. Gdyż duże butelki i bańki ogrzewały się szybko w ciepłe dni.

o Początkowo nowe piwo Millera "Lite" zostało skierowane na rynek niskokalorycznego piwa dla osób pijących je w dużych ilościach i poszukujących piwa pozwalającego konsumować go więcej niż normalnie. Pomysłowa reklama przedstawiająca popularne osobistości sportu pomogła uchwycić ten rynek i uczynić z "Lite" Millera największy sukces rynkowy, jaki odniosło nowe piwo w XX wieku.

o Na podstawie porozumienia z niemieckim browarem Millera zaoferowano piwo "Löwerbrau" tym nabywcom, którzy chcą dobrego piwa o wysokiej jakości.

1) Jaki typ strategii realizował browar Millera, a jakie pozostałe browary?

Strategia marketingowa jest elementem ogólnej strategii działania przedsiębiorstwa oraz stanowi wyraz jego misji w zachowaniach na rynku. Ma ona charakter funkcjonalny. Definiowana jest jako wybór celów, rodzajów polityki czy reguł, które nadają kierunek marketingowym działaniom przedsiębiorstwa, wyznaczają kombinację i alokację środków w zależności od zmieniającej się sytuacji rynkowej (warunków otoczenia i konkurencji). Wdrażanie strategii polega na wprowadzeniu do praktyki gospodarczej założeń i zamierzeń przewidzianych w planie oraz monitorowaniu przebiegu realizacji strategii.

Opracowanie kompleksowej strategii marketingowej przedsiębiorstwa może obejmować następujące działania:

- formułowanie misji i wizji przedsiębiorstwa,
- ocenę szans rynkowych,
- wybór docelowych rynków działania marketingowego,
- segmentację rynku,
- prognozowanie popytu,
- ustalanie celów ilościowych,
- kompleksowe programowanie instrumentów marketingowych w zakresie następujących strategii:
 - o strategii portfelowych,
 - o strategii konkurencji,
 - o marketingowych strategii funkcjonalnych;
- opracowanie planów marketingowych.

Browar Millera stosował strategię działań zróżnicowanych, a pozostałe browary korzystały z koncepcji rynku jednolitego.

2). Jakie segmenty rynku wyodrębnił browar Millera?



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego
Segmentacja rynku, proces podziału zakresów działalności przedsiębiorstwa. Można go przeprowadzić, biorąc pod uwagę produkt lub konsumenta. Jeżeli dokonujemy segmentacji przyjmując za punkt wyjściowy produkt, to wyodrębniamy segmenty rynku w zależności od odczuć, reakcji konsumenta na dany produkt. Natomiast jeżeli punktem wyjściowym jest konsument, to następuje pogrupowanie konsumentów o podobnych cechach czy upodobaniach niezależnie od produktu. Segmentacja rynku jest integralną częścią marketingu pomocną w ocenie, co należy produkować dla konkretnych, nabywców lub jakie są ich oczekiwania w stosunku do produktów.

W przypadku browaru Millera punktem wyjściowym jest konsument, podzieleni oni zostali na:

- motocyklistów, kowbojów rodeo i wiertniczych ropy naftowej (robotników).
- Kobiety i starsi ludzie (którym zaoferowane mniejsze butelki przystosowane specjalnie do ich użytku).
- Osoby spożywające bardzo duże ilości piwa.
- Klienci spożywający niewielkie ilości tego napoju.
- Nabywcy chcący tylko piwo bardzo wysokiej jakości.

3). Jakie instrumenty marketingowe wykorzystał w swojej strategii browar Millera?

Instrumentem marketingowym wykorzystywanym przez browar Millera w swojej strategii jest „Marketing mix - kompozycja marketingowa. Są to zmienne elementy marketingu, ujęte w formie planu marketingu, które firma może świadomie i umiejętnie wykorzystywać dla zwiększenia popytu na swój produkt. Podstawowe elementy marketingu mix to: produkt, cena, promocja i dystrybucja (product, price, promotion, place), stąd inna nazwa dla marketingu mix – formuła 4P.”

MARKETING MIX

Na produkt składa się całokształt spraw związanych z jego planowaniem i rozwojem, standaryzowaniem oraz ustalaniem asortymentu. W problematyce produktu mieści się m.in. znak fabryczny, jakość, gwarancje, zwrot produktu, opakowanie, cechy produktu, marka produktu. Zazwyczaj kluczową rolę w marketingu odgrywa cena. Musi być ona dostatecznie atrakcyjna dla odbiorcy, aby się zdecydował na kupienie towaru, czy usługi. Istota podejścia marketingowego polega tu na tym, że w określaniu wielkości ceny punkt wyjścia stanowią nie koszty wytworzenia, lecz możliwości nabywcze danej grupy ludności. Poprzez dystrybucję rozumie się wszystkie czynności związane z przesuwaniem produktu od producenta do konsumenta lub finalnego odbiorcy. Czynnościami takimi mogą być np.: transport, magazynowanie, konserwacja oraz sprzedaż. Drugą stroną tej działalności są zagadnienia związane z określeniem liczby ogniw pośredniczących, co może mieć decydujące znaczenie dla sprawności całego systemu dystrybucji. Promocja oznacza wszelkie sposoby komunikowania się z odbiorcami. Za jej pomocą rozwiązuje się sprawy dotarcia z informacją o produkcie do grupy potencjalnych



odbiorców oraz nakłonienie ich do zakupu towarów. Wykorzystał te metody a doskonałym tego przykładem są między innymi:

- wyrobienie odpowiedniej marki jaką się stała „High Life”,
- wycelowanie sprzedaży i kampanii w odpowiednie segmenty rynku,
- reklama wcześniej wyrobionej marki pomogła w zwiększeniu zysków,
- zawieranie porozumień z innymi browarami, by móc zaoferować produkt jeszcze lepszy i posiadający wysoką jakość,
- zadbanie o całą oprawę produktu – rozmiar i kształt butelki.

4). Zaproponuj

2. MÓJ PIERWSZY BIZNESPLAN załącznik do modułu 2.9 i 2.10

Biznesplan

Autor:



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

SPIS TREŚCI (numery stron należy uzupełnić po przygotowaniu biznesplanu)

SEKCJA A : INFORMACJE O WŁAŚCICIELU

- A-1 Dane przedsiębiorstwa
- A-2 Życiorys zawodowy właściciela

SEKCJA B: OPIS PLANOWANEGO PRZEDSIĘWZIĘCIA

SEKCJA C: PLAN MARKETINGOWY

- C-1 Opis produktu/usługi
- C-2 Charakterystyka rynku
- C-3 Konkurencja na rynku
- C-4 Dystrybucja i promocja
- C-5 Cena
- C-6 Prognoza sprzedaży
- C-7 Przychód

SEKCJA D: PLAN INWESTYCYJNY

- D-1 Opis planowanej inwestycji
- D-2 Aktualne zdolności wytwórcze
- D-3 Informacja o planowanej inwestycji

SEKCJA E: SYTUACJA EKONOMICZNO-FINANSOWA

- E.1. Rachunek zysków i strat
- E-2 Przepływy pieniężne
- E-3 Uproszczony bilans



SEKCJA A: INFORMACJE O WŁAŚCICIELU

A-1 Dane przedsiębiorstwa	
<i>Proszę o podanie następujących danych dotyczących przedsiębiorstwa</i>	
1. Pełna nazwa przedsiębiorstwa	
2. Adres siedziby przedsiębiorstwa	
3. Lokalizacja działalności gospodarczej - proszę o podanie miejsca wykonywania działalności	

A - 2 Życiorys zawodowy	
<i>Pozycja przedsiębiorstwa jest często determinowana kwalifikacjami osób prowadzących firmę. Poniżej należy przeanalizować doświadczenie i umiejętności, które posiada Uczestnik Projektu.</i>	
1. Data urodzenia.	
2. Wykształcenie (proszę podać wszystkie ukończone szkoły podając również profil/ kierunek/ specjalność).	
4. Doświadczenie zawodowe (w tym przebyte kursy, szkolenia).	
5. Inne kwalifikacje i umiejętności przydatne do realizacji planowanego przedsięwzięcia.	



SEKCJA B: OPIS PLANOWANEGO PRZEDSIĘWZIĘCIA

Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Opis planowanego przedsięwzięcia	
<i>Proszę określić przedmiot, formę organizacyjno-prawną, formę rozliczeń z Urzędem Skarbowym oraz opisać planowane przedsięwzięcie.</i>	
1. Data rozpoczęcia działalności	dd/mm/rrrr
2. Rodzaj działalności (handel, produkcja, usługi)	
3. Przedmiot i zakres działalności oraz odpowiednie symbole PKD	
4. Forma organizacyjno-prawna	
5. Forma rozliczenia podatku dochodowego z Urzędem Skarbowym	
6. Rejestracja jako płatnik podatku VAT	TAK/NIE (właściwe pozostawić)
7. Charakterystyka planowanego przedsięwzięcia (ogólny opis działalności, motywy założenia przedsiębiorstwa oraz uzasadnienie wybory branży).	



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

SEKCJA C : PLAN MARKETINGOWY

C-1 Opis produktu/usługi

Proszę opisać swój produkt/usługę. Pokazać w jaki sposób różni się on od produktów konkurencji i na czym polega jego przewaga.

1. Opis produktu /usługi.	
2. W jaki sposób produkt różni się od produktów/usług konkurencji.	

C-2 Charakterystyka rynku

Proszę wypełnić poniższą tabelę podając, gdzie i w jaki sposób będzie prowadzona sprzedaż

1. Kim będą nabywcy produktów i usług? Proszę podać szacunkową liczbę potencjalnych klientów.	
2. Czy produkty i usługi są przeznaczone na rynek lokalny, regionalny, krajowy czy na export?	
3. Jakie są oczekiwania i potrzeby nabywców odnośnie produktów i usług?	
4. Czy popyt na produkt/usługę będzie ulegał sezonowym zmianom? Jeśli tak, jak będą minimalizowane skutki tej sezonowości?	



5. Jakie mogą być koszty i bariery wejścia przedsiębiorstwa na rynek? Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

C-3 Konkurencja na rynku

Proszę wskazać głównych konkurentów na rynku i zastanowić się, jaka będzie ich reakcja na uruchomienie nowego przedsięwzięcia oraz wprowadzenia produktu/usługi na rynek?

1. Proszę podać możliwie szczegółowe dane o głównych konkurentach. Proszę dokonać oceny ich produktów/ usług w skali od 1 (ocena najniższa) do 10 (ocena najwyższa) w porównaniu do własnego produktu. Należy wstawić oceny w kolumnach 2, 3, 4 oraz wyliczyć średnią w kolumnie 5.

Nazwa	Jakość	Cena	Reklama/promocja	Średni wynik punktowy
Oferta wnioskodawcy				
Konkurent 1 (podaj nazwę)				
Konkurent 2 (podaj nazwę)				
Konkurent N (można dodawać dowolną ilość wierszy)				
2. Uzasadnienie wyboru i krótki opis wymienionych konkurentów				
3. Proszę opisać potencjalne działania swoich konkurentów oraz swoją reakcję na te działania.				

C-4 Dystrybucja i promocja

Proszę opisać w jaki sposób będzie prowadzona sprzedaż i promocja. Proszę pamiętać, że są różne metody promowania dóbr i usług, i część z nich może być nieodpowiednia dla proponowanego produktu/usługi



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

1. W jaki sposób będzie odbywała się sprzedaż?

2. W jaki sposób klienci będą informowani o produktach/usługach? Proszę opisać formę promocji/reklamy.

C-5 Cena

Proszę opisać zaplanowaną politykę cenową biorąc pod uwagę, że wielkość obrotu będzie od niej uzależniona. Dane dotyczące poszczególnych lat powinny być tożsame z sekcją C-6, C-7

1. Proszę wyjaśnić planowany poziom cen. Należy podać informację dotyczącą wszystkich głównych produktów/usług (dane dla podobnych kategorii oferty można grupować w ramach jednego produktu lub usługi).

Produkt/Usługa	2013 (... - XII)	2014	2015
1.			
2.			
3.			
4.			
etc.			

2. Dlaczego zastosowano ceny określone w pkt. 1?



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

C-6 Prognoza sprzedaży

Poniżej należy oszacować wielkość sprzedaży. Miara ta pozwoli dokonać oceny spodziewanego sukcesu. Dane dotyczące poszczególnych lat powinny być tożsame z sekcją C-5, C-7.

1. Proszę podać wielkość sprzedaży (w sztukach, jednostkach, itp.) produktów/usług w kolejnych okresach. Należy uwzględnić wszystkie pozycje oferty wymienione w tabeli C-5

Produkt/Usługa	2013 (... - XII)	2014	2015
1.			
2.			
3.			
4.			
etc.			
2. Proszę uzasadnić, że podane powyżej wielkości są realne.			

C-7 Przychody

Poniżej należy określić przewidywane przychody ze sprzedaży podstawowych produktów/usług. Należy tego dokonać na podstawie danych z tabeli C-5 oraz C-6. Wartości w tabeli muszą być tożsame z wartościami podanymi w tabeli E-2.

Produkt/Usługa	2013 (... - XII)	2014	2015
1.			
2.			



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego			
SUMA:			

SEKCJA D: PLAN INWESTYCYJNY

D-1 Opis planowanej inwestycji		
Należy przedstawić zakres planowanej inwestycji (np. zakup maszyn, urządzeń, itp.) W pkt. 1-2 należy odnieść się do całokształtu działań, a w 3 jedynie do kosztów kwalifikowanych.		
1. Uzasadnienie inwestycji:		
2. Zakres inwestycji (wymienić planowane działania wraz z uzasadnieniem, wskazując wszystkie planowane nakłady):		
Rodzaj działania/kosztów	Uzasadnienie	Koszty (PLN)
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		
etc.		
		RAZEM (PLN):
3. Źródła finansowania wkładu własnego (oszczędności, kredyt, pożyczka, inne-jakie?)		



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

D-2 Aktualne zdolności wytwórcze

Aby posiadać ofertę produktów lub usług, niezbędne są środki produkcji, np. maszyny, urządzenia, zaplecze materiałowe oraz pomieszczenia. Proszę wymienić aktualny zakres dostępu do takich środków.

<p>1. Czy właściciel posiada niezbędne pomieszczenia? Czy należy zwiększyć ich powierzchnię lub dostosować je do planowanej działalności? Czy konieczna jest dzierżawa pomieszczenia?</p>			
<p>2. Proszę opisać ww. pomieszczenia (wielkość powierzchni, lokalizacja, warunki, itp.)</p>			
<p>3. Proszę określić posiadane obecnie zasoby techniczne</p>	<p>Rodzaj maszyny/urządzenia</p>	<p>Rok produkcji</p>	<p>Szacunkowa wartość</p>
		<p>Razem</p>	



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

D-3 Informacja o planowanej inwestycji

<p>1. Jak będzie wyglądał proces techniczny produkcji lub ofertowania usług w przypadku planowanej inwestycji.</p>	
<p>2. Proszę podać specyfikację techniczną planowanych maszyn i urządzeń oraz uzasadnić, że jest ona adekwatna do wymagań przedsięwzięcia.</p>	

SEKCJA E: SYTUACJA EKONOMICZNO FINANSOWA

E-1 Rachunek zysków i strat

Rachunek ten dostarcza informacji, jak dochodowe jest przedsiębiorstwo. Należy przedstawić rzetelne dane.

Pozycje	2013 (... - XII)	2014	2015
PRZYCHODY (brutto)			
1.1 z działalności handlowej			
1.2 z działalności produkcyjnej			
1.3 z działalności usługowej			
1. RAZEM PRZYCHODY			
KOSZTY (brutto)			
2.1 Zakupy towarów			
2.2 Zakupy surowców/materiałów			
2.3 Wynagrodzenie pracowników			



2.4 Narzuty na wynagrodzenia			
Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego			
2.5 Czynsz			
2.6 Transport			
2.7 Energia, CO, gaz, woda			
2.8 Usługi obce			
2.9 Podatki lokalne			
2.10 Reklama			
2.11 Ubezpieczenia rzeczowe			
2.12 Koszty administracyjne i telekom.			
2.13 Leasing			
2.14 Inne koszty			
2.15 Odsetki od kredytów			
2.16 Amortyzacja			
2. RAZEM KOSZTY			
3. ZUS właściciela- składki na ubezpieczenie społeczne			
4. ZYSK BRUTTO (1-2-3)			
5. PODATEK DOCHODOWY			
6. ZYSK NETTO (4-5)			

OBJAŚNIENIA:

E-2 Przepływy pieniężne				
Lp.	Pozycja	2013 (... - XII)	2014	2015
1	Saldo gotówkowe z poprzedniego okresu	-		
2	Kapitał własny (gotówka)			
3	Sprzedaż gotówkowa			
4	Kredyty i pożyczki			
5	Inne (np. dotacje)			
A.	RAZEM WPŁYWY GOTÓWKOWE			



Projekt	Wkład inwestycyjny	Wkład finansowy	Wkład niefinansowy	Wkład całkowity
2	Koszty (bez amortyzacji)			
3	Podatek dochodowy (wraz z ubezpieczeniem zdrowotnym)			
4	Składki na ubezpieczenia społeczne właściciela			
5	Spłata kredytu (rata kapitałowa)			
6	Inne (np. kwota pobierana przez właściciela na własne potrzeby)			
B.	RAZEM WYDATKI GOTÓWKOWE			
C.	SALDO GOTÓWKOWE (A-B)			

OBJAŚNIENIA:

E-3 Uproszczony bilans				
Pozycja	Bilans otwarcia	31 XII 2013	31 XII 2014	31 XII 2015
Majątek				
w tym gotówka				
Zobowiązania				
w tym kredyty				

OBJAŚNIENIA:

.....
data i podpis



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

3. CASH FLOW

Wzór przepływów pieniężnych - Cash flow

Pozycja		2012 r.	2013 r.
A.	WPŁYWY GOTÓWKOWE (1+2 +...+5)		
1.	Saldo gotówkowe z poprzedniego okresu		
2.	Kapitał własny (gotówka)		
3.	Sprzedaż gotówkowa		
4.	Kredyty i pożyczki		
5.	Inne (np. dotacje)		
B.	WYDATKI GOTÓWKOWE (6+7+...+10)		
6.	Nakłady inwestycyjne na maj. trwałe		
7.	Koszty (bez amortyzacji)		
8.	Podatek dochodowy		
9.	Splata kredytu (rata kapitałowa)		
10.	Inne (np. kwota pobierana przez właściciela na własne potrzeby)		
C.	SALDO GOTÓWKOWE (A-B)		

4. RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT

Wzór uproszczonego Rachunku zysków i strat

Pozycja	I - XII 2011
1. PRZYCHODY RAZEM	
1.1. z działalności handlowej	



Projekt	1.2. z działalności produkcyjnej	czego
	1.3. z działalności usługowej	
	1.4. inne przychody	
	2. RAZEM KOSZTY	
	2.1 zakupy towarów	
	2.2 zakupy surowców/ materiałów	
	2.3 wynagrodzenie pracowników wraz z narzutami	
	2.4 czynsz	
	2.5 odsetki od kredytów	
	2.6 amortyzacja	
	2.7 pozostałe koszty	
	3. ZYSK BRUTTO (od pkt.1 należy odjąć pkt.2)	
	4. PODATEK DOCHODOWY	
	5. ZYSK NETTO (od pkt.3 należy odjąć pkt.4)	

5. WZÓR BARDZO UPROSZCZONEGO BILANSU

Wzór uproszczonego Rachunku zysków i strat

Pozycja	I - XII 2011
1. PRZYCHODY RAZEM	
1.1. z działalności handlowej	
1.2. z działalności produkcyjnej	
1.3. z działalności usługowej	
1.4. inne przychody	
2. RAZEM KOSZTY	
2.1 zakupy towarów	
2.2 zakupy surowców/ materiałów	
2.3 wynagrodzenie pracowników wraz z narzutami	
2.4 czynsz	



Projekt	2.5 odsetki od kredytów	czego
	2.6 amortyzacja	
	2.7 pozostałe koszty	
	3. ZYSK BRUTTO (od pkt.1 należy odjąć pkt.2)	
	4. PODATEK DOCHODOWY	
	5. ZYSK NETTO (od pkt.3 należy odjąć pkt.4)	

6. WZÓR UPROSZCZONEGO BILANSU

Wzór uproszczonego bilansu

<i>Aktywa</i>	31 XII 2011r.
MAJĄTEK TRWAŁY (A do G):	
A/ wartości niematerialne i prawne	
B/ grunty	
C/ budynki i budowle	
D/ maszyny i urządzenia	
E/ inwestycje rozpoczęte	
F/ długoterminowe papiery wartościowe	
G/ pozostały majątek trwały	
MAJĄTEK OBROTOWY (H do K):	
H/ należności i roszczenia	
I/ zapasy	
J/ środki pieniężne	
K/ pozostały majątek obrotowy	
AKTYWA RAZEM (MAJĄTEK TRWAŁY I OBROTOWY)	
<i>Pasywa</i>	31 XII I roku działalności
PASYWA DŁUGOTERMINOWE (L do N)	
L/ fundusze własne	
własny kapitał początkowy	
zysk za miniony okres	



Projekt współfinansowany ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego

zyski zatrzymane z poprzednich okresów	
M/ zobowiązania długoterminowe (bez kredytów i pożyczek)	
N/ kredyty i pożyczki długoterminowe	
PASYWA KRÓTKOTERMINOWE (O do R)	
O/ zobowiązania krótkoterminowe (bez kredytów i pożyczek)	
P/ kredyty i pożyczki krótkoterminowe	
R/ pozostałe pasywa	
PASYWA RAZEM (DŁUGO- I KRÓTKOTERMINOWE):	

7. KONKURSY Z PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

1. Zadanie polega na podaniu inwestycji, która w roku 2012 przyniosła największą stopę zysku (zwrotu).

Pod uwagę można wziąć: **akcje dowolnej spółki** notowanej na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie (było to na rynku podstawowym ponad 300 spółek polskich i ok. 40 zagranicznych oraz prawie 70 spółek na rynku równoległych, tak więc razem ponad 430 spółek), dowolny fundusz inwestycyjny (w roku 2012 do dyspozycji było ich ok. 360), dowolną walutę notowaną przez NBP, złoto, lokatę bankową i inne formy inwestowania (oszczędzania), **omawiane w materiale dla ucznia w ramach programu Szkoła Sukcesu.**

2. Zadanie polega na podaniu inwestycji, która w roku 2013 przyniosła największą stopę zysku (zwrotu).

Pod uwagę można wziąć:

- **akcje dowolnej spółki** notowanej na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie (ok. 450 spółek),
- **dowolny fundusz inwestycyjny** (w roku 2013 do dyspozycji było ich ponad 370),
- **dowolną walutę notowaną przez NBP,**
- **złoto,**
- **lokata bankową i inne formy inwestowania (oszczędzania).**

Uwaga:

1. inwestycja musiała być rozpoczęta i zakończona w roku 2013,
2. należy podać datę i wartość „zakupu” oraz datę i wartość sprzedaży,
3. należy podać źródło tych danych,
4. należy obliczyć i podać **stopę zwrotu z inwestycji,**

Zwycięzcą konkursu zostanie osoba, której stopa zwrotu będzie największa.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Załącznik nr 1.

Protokół oceny prac konkursowych

Szkoła:

Miejscowość:

Kod SKN:

Imię i nazwisko nauczyciela:

L.p	Imię i nazwisko ucznia	Liczba punktów			
		Pytanie nr 3 (0-3)	Pytanie nr 3 (0-3)	Pytanie nr 3 (0-4)	Suma punktów (0-10)
1.					
2.					
3.					
4.					
5.					
6.					
7.					
8.					
9.					
10.					
11.					
12.					
13.					
14.					
15.					
16.					
17.					
18.					
19.					
20.					