

## **Scenariusz lekcji, przeprowadzonej w klasie I gimnazjum z podstaw przedsiębiorczości**

1. TEMAT: RYNEK PRACY
2. Autor: Marlena Działabij Drupka
3. Klasa: I (liczba uczniów optymalnie maksimum do 26 uczniów w klasie)
4. Program : „NOWOCZESNE KSZTAŁTOWANIE KOMPETENCJI UCZNIA”. Projekt - MATEMANIAK  
Lekcja przygotowuje uczniów do aktywnego udziału w życiu gospodarczym, dzięki poznaniu rodzajów rynków występujących w gospodarce wolnorynkowej ze szczególnym uwzględnieniem rynku pracy.
5. Czas trwania – 45 min
6. Czas realizacji: jedna godzina dydaktyczna  
(z ilu lekcji składa się cykl zajęć)
7. Metody przeprowadzenia lekcji: inscenizacja, dyskusja, pokaz, mapa myśli, prezentacja.
8. Formy pracy: nauczanie jednostkowe, zespołowe i zbiorowe.
9. Cele:

### Cele edukacyjne

1. Wszechstronny rozwój ucznia ukierunkowany na przygotowanie do aktywnej obecności w życiu społeczno-gospodarczym kraju.
2. Zrozumienie przez uczniów zjawisk i zmian gospodarczych w kraju.
3. Wykształcenie umiejętności odnalezienia swojego miejsca w życiu gospodarczym w warunkach gospodarki rynkowej i zmiennego rynku pracy.
4. Wstępne przygotowanie uczniów do aktywności zawodowej i odnalezienia się na rynku pracy.

### Zadania szkoły

1. Dostarczenie elementarnej wiedzy ekonomicznej.
2. Rozwijanie ducha przedsiębiorczości.
3. Rozbudzanie wyobraźni, pomysłowości na temat przyszłej aktywności zawodowej i gospodarczej.
4. Pomoc w świadomym kształtowaniu orientacji i kariery zawodowej.

## **Realizacja wymagań zawartych w podstawie programowej – wymagania ogólne**

### **I. Gospodarka i przedsiębiorstwo.**

Uczeń charakteryzuje mechanizmy funkcjonowania gospodarki i instytucji rynkowych oraz rolę państwa

### **II. Planowanie i kariera zawodowa.**

Uczeń analizuje dostępność rynku pracy w odniesieniu do własnych kompetencji i planów zawodowych.

## **Realizacja treści nauczania – wymagania szczegółowe**

### **I. Rynek pracy**

Uczeń:

- omawia mierniki i skutki bezrobocia dla gospodarki oraz sposoby walki z bezrobociem;
- wyjaśnia motywy aktywności zawodowej człowieka;

### **II. Rynek – cechy i funkcje.**

Uczeń:

- wymienia podstawowe cechy, funkcje i rodzaje rynków;
10. Spodziewane efekty (umiejętności, jakie powinien zdobyć uczeń)

- o Znajomość elementarnych pojęć i praw ekonomicznych.
- o Poznanie rodzaju rynków i zasad ich funkcjonowania w gospodarce.
- o Próba „przymierzenia się” do rynku pracy.
- o Postawione zadania jako sposób na wzbudzenie procesu motywacyjnego
- o Koncentracja uwagi, samodzielność, pamięć.
- o Uczenie się przez działanie.
- o Przyjęcie informacji zwrotnej, wzbudzenie refleksji.
- o Myślenie twórcze.
- o Wzmocnienie interakcji nauczyciel – uczeń.
- o Wzmocnienie dla uczniów zdolnych.
- o Rozwijanie myślenia twórczego, kreatywnego.
- o Umiejętność komunikacji, argumentacji, pracy w zespole.
- o Odpowiedzialność za siebie i innych.

## **11. Metody sprawdzania osiągniętych celów**

- OCENA: rozumiana jako informacja zwrotna na temat działania ucznia, ukierunkowania, zmotywowania. Uczeń oceniany jest na poszczególnych etapach pracy indywidualnie i grupowo. Oceniany jest za działanie jak i za aktywność, za odwagę podejmowania wyzwań. Uczeń otrzymuje informację zwrotną na temat otrzymanej oceny zaraz po wykonaniu zadania.
- EWALUACJA: bieżąca – analiza aktywności uczniów, zaangażowania, wkładu osobistego w realizację zadań, uzyskiwanych podczas zajęć informacji zwrotnych oraz jakości wykonywanych zadań.

## **12. Sposoby motywowania uczniów**

- Uczeń motywowany do pracy poprzez zastosowanie aktywnych metod pracy.
- Praca nad wyzwoleniem w uczniu motywacji wewnętrznej, poprzez zainteresowanie go tematem, sposobem przeprowadzenia działań.
- Nauczyciel motywuje ucznia do aktywności przez pozytywne komunikaty na temat jego pracy, wprowadzenie atmosfery dialogu, zaufania i partnerstwa. – Motywacja do pracy poprzez stworzenie klimatu zaufania, poprawnej komunikacji.

## 13. Przygotowanie lekcji (jakie warunki powinny być spełnione, aby prawidłowo przeprowadzić lekcje):

- Przygotowanie merytoryczne nauczyciela do zajęć.
- Przygotowane pomoce i środki dydaktyczne.
- Prawidłowa komunikacja między wszystkimi podmiotami dialogu.
- Atrakcyjne, pobudzające do refleksji i działania zajęcia.

## 14. Środki dydaktyczne:

- ZAŁ. I - Słowa wiersza Brzechwy „Na straganie”
- ZAŁ. II - Przygotowane dla uczniów słownictwo.
- ZAŁ. III – Duża plansza z przygotowanym słowniczkiem pojęć
- ZAŁ. IV – Prezentacja – Rodzaje rynków.
- ZAŁ. V i VI – Plansza i notatka do zeszytu - Rynek pracy, jako jeden istotnych elementów rynku.
- ZAŁ. VII – Karty pracy ucznia.
- ZAŁ. VIII – Moje miejsce na rynku pracy/ wzór.
- Warzywa i owoce potrzebne do zajęć.
- Tablica, kolorowe markery.

## 15. Słowniczek pojęć:

**RYNEK** – miejsce lub instytucja kojarząca sprzedawców i nabywców produktów i zasobów.  
**Rynek** – mechanizm konfrontacji podaży i popytu na produkty i zasoby.

**PRODUKT** – efekt działalności gospodarczej; wyrób lub usługa. Każdy efekt działalności gospodarczej nazywamy produktem. Firmy produkujące wytwarzają wyroby (np. krzesła, cukier, żarówki, komputery), zaś firmy usługowe usługi (np. przewóz wycieczka, usługa bankowa, usługa edukacyjna).

**TARGI GOSPODARCZE** – spotkanie przedsiębiorców z danej branży lub kilku branż, będące okazją do prezentacji oferty firmy oraz do nawiązania i podtrzymywania kontaktów handlowych.

**POPYT** – zapotrzebowanie na dany produkt, liczba jednostek produktu, którą ludzie zdolni są kupić po danej cenie.

**PODAŻ** – liczba jednostek produktu oferowana do sprzedaży po danej cenie.

**USŁUGA** – produkt firmy usługowej.

**POTRZEBA** – stan braku czegoś, wywołujący u człowieka dążenie do osiągnięcia równowagi i zadowolenia poprzez zdobycie tego czego mu brakuje.

**CENA** – ilość pieniędzy, którą kupujący przekazują sprzedawcy w zamian za produkt.

**CEL** – efekt, który ma być osiągnięty dzięki danemu działaniu, działaniom.

**BIZNES** – działalność gospodarcza, interes, przedsięwzięcie.

**NABYWCA** – osoba dokonująca zakupu w imieniu konsumenta i dla jego potrzeb (sama też może być konsumentem).

**KONSUMENT** – osoba, która używa produktu lub spożywa go.

**PROMOCJA** – jeden z elementów marketingu; przekazywanie nabywcy informacji o produktach firmy i zachęcanie do ich kupowania.

**KONKURENCJA** – rywalizacja między uczestnikami rynku, proces, w którym uczestnicy rynku przedstawiają korzystniejsze od innych oferty, aby skłonić drugą stronę do zawarcia transakcji.

**HUMANIZACJA PRACY** – proces, podczas którego następuje nie tylko zaspokojenie potrzeb człowieka, ale także jego wszechstronny rozwój.

# 16. Przebieg lekcji:

Lp.	Czynności nauczyciela	Czynności uczniów	czas	Umiejętności kształcone w czasie lekcji
1.	<b>WPROWADZENIE/ INSCENIZACJA</b> Nauczyciel na tablicy zapisuje temat pracy. Nauczyciel już przed rozpoczęciem lekcji przygotowuje stół, który będzie symbolizował stragan. Na stole znajdują się świeże owoce i warzywa. Nauczyciel rozpoczyna lekcję wierszem J. Brzechwy „Na straganie”. Po przeczytaniu wiersza (lub jego fragmentu) pyta uczniów; „Gdzie odbywały się rozmowy warzyw? Co to był za miejsce? W jakim celu znalazły się tam warzywa i owoce”.	Uczniowie próbują odpowiedzieć na pytania i umiejscowić miejsce, oraz cel. Pojawiają się takie terminy jak: RYNEK, PRODUKT, TARG.	5 min	Postawione zadania jako sposób na wzbudzenie procesu motywacyjnego Koncentracja uwagi, samodzielność, pamięć. Uczenie się przez działanie. Przyjęcie informacji zwrotnej, wzbudzenie refleksji. Myślenie twórcze. Wzmocnienie interakcji nauczyciel – uczeń. Umiejętność przyjmowania informacji zwrotnych przez nauczyciela.
3.	<b>SPOTKANIE PODAŻY Z POPYTEM/ INSCENIZACJA</b> Nauczyciel zaprasza jednego/ dwójkę chętnych uczniów „za stragan” i zachęca do przejęcia roli sprzedawcy oferowanego towaru. Nauczyciel czuwa nad całości, w odpowiednim momencie zabawy zwraca uwagę na pojawienie się pewnego zjawiska lub terminu. Niektóre zjawiska i terminy uczniowie znają już z poprzednich zajęć. Takim terminem jest między innymi podaż i popyt. Chętni uczniowie mogą dokonać prezentacji pojęć, za co otrzymują pozytywne oceny, aktywizujące do dalszej pracy. Nauczyciel nagradza pozytywną oceną uczniów najbardziej zaangażowanych w pracę na tym etapie lekcji. Wszystkie wykorzystane w zajęciach terminy zostają wcześniej przygotowane przez nauczyciela dla uczniów,	Jeden lub dwoje z uczniów próbują zaoferować pozostałym uczniom straganowy towar. Promują artykuły, mówią, że są świeże, zdrowe, niedrogie i nie ma w tej chwili nikogo, kto w tym miejscu i o tej porze oferowałby podobny towar. Uczniowie ustalają cenę za produkt. Podczas zabawy dydaktycznej pojawiają się takie terminy jak: POPYT, PODAŻ, USŁUGA, POTRZEBA, CENA, BIZNES, CEL, NABYWCA, PROMOCJA, KONKURENCJA. Uczniowie uczestniczą w dyskusji, odpowiadają na zadawane pytania, zadają pytania. Na zakończenie wklejają przygotowane słownictwo do zeszytów. Uczniowie po zajęciach nabyte artykuły mogą skosztować.	7 min	Uczenie się przez działanie. Przyjęcie informacji zwrotnej, wzbudzenie refleksji. Skupienie uwagi i nastawienie na sukces. Myślenie twórcze. Wzmocnienie interakcji nauczyciel – uczeń. Umiejętność przyjmowania informacji zwrotnych przez nauczyciela.

	w formie małych kartek do wklejenia, oraz w formie dużego plakatu.			
2.	<p><b>RODZAJE RYNKÓW/ PREZENTACJA</b></p> <p>Nauczyciel prezentuje rodzaje rynków i omawia je. Zachęca uczniów do pytań i własnych propozycji. Może wykorzystać plakat, prezentację multimedialną, wszystko zależy od tego jakimi środkami i pomocami dydaktycznymi dysponuje szkoła.</p> <p>Udziela wyjaśnień, odpowiada na pytania zadawane przez uczniów.</p> <p>Nauczyciel wyjaśnia, że w dalszym ciągu lekcji zajmiemy się głównie rynkiem pracy, lecz warto wiedzieć, iż podlega on tym samym determinantom, które poznaliśmy w pierwszej części lekcji bawiąc się w sprzedawców i kupujących.</p> <p>Nauczyciel demonstruje i omawia przygotowaną planszę na temat rynku pracy i jego powiązań z innymi rynkami. Rozdaje uczniom notatki na temat rynku pracy (pomniejszona forma paktu).</p>	Uczniowie robią notatki w zeszytach, zadają pytania. Proszą o wyjaśnienia, sami sugerują własny punkt widzenia problemu. Uczniowie wklejają do zeszytów przygotowany przez nauczyciela materiał.	4 min	Dialog, wzmocnienie dla zdolnych uczniów. Myślenie twórcze, współdziałanie.
3.	<p><b>PRACA/ ZADANIE ZESPOŁOWE</b></p> <p>Nauczyciel przedstawia problem wymagający zastosowania wiadomości z bieżącego materiału. Informuje uczniów o czasie przeznaczonym na wykonanie zadania i prezentacji problemu. Dzieli klasę (losowo) na zespoły zadaniowe (po trzy lub dwa zespoły – w zależności od ilości uczniów - pracują nad tym samym zadaniem). Chętne zespoły prezentują zadanie.</p>	<p>Uczniowie próbują znaleźć odpowiedzi na zadane pytania. Po przygotowaniu odpowiedzi prezentują wyniki pracy. Pozostali uczniowie mogą uzupełniać pracę innych grup. Zespoły dokonują prezentacji w następującej kolejności:</p> <p>1. Grupa I: <b>Podaj definicję pracy, produktu, który oferuje sprzedając na rynku pracy i produktu, który pragnie nabyć kupujący. Definiuje kupujących i sprzedających na rynku pracy.</b></p> <p>3. Grupa II: <b>Rozróżnia rynek</b></p>	15 min	Umiejętność zaangażowanie wszystkich uczniów w proces uczenia się. Umiejętność rozwiązywania problemów w grupie. Elementy rywalizacji. Kształtowanie postawy odpowiedzialności za efekt końcowy. Pobudzenie twórczego myślenia, otwartość w prezentowaniu poglądów, pobudzenie ciekawości, wzbudzenie refleksji. Uczenie się przez działanie. Motywowanie ucznia informacją o czasie przeznaczonym na wykonanie zadania.



		<p><b>pracy ze względu na organizację sprzedaży i jej zasięg, podaje przykłady.</b></p> <p>5. Grupa III: <b>Określa „Co nazywamy podażą na rynku pracy, a co popytem? W Polsce mamy więcej osób szukających pracy, aniżeli miejsc pracy. Grupa próbuje podać kilka przyczyn takiej sytuacji.</b></p>		Wzmocnienie działania nagrodą (ocena).
4.	<p><b>PODSUMOWANIE PRACY ZESPOŁOWEJ</b></p> <p>Nauczyciel podsumowuje działanie grup poprzez końcową informację o efektach. Jeśli któraś z grup nie rozwiązała problemu poprawnie, prezentuje poprawny sposób rozwiązania.</p>	Uczniowie, którzy nie rozwiązali zadania lub rozwiązali je błędnie poprawiają je. Uczniowie, którzy rozwiązali zadanie bezbłędnie otrzymują ocenę, słowny komentarz lub +.	3 min	Przyjęcie informacji zwrotnej, wzbudzenie refleksji, naprawienie błędów.
5.	<p><b>HUMANIZACJA PRACY/ MAPA MYŚLI</b></p> <p>Nauczyciel definiuje podany termin. Zwraca uczniom uwagę jak ważną rolę praca odgrywa w życiu każdego człowieka, zarówno w znaczeniu fizjologicznym, społecznym, psychologicznym, ekonomicznym jak i prawnym. Nauczyciel zaprasza chętnego ucznia do rozwiązania zadania. Uczeń, który jest gotów otrzymuje informację o możliwości otrzymania oceny.</p>	<p>Uczeń rozwiązuje zadanie publicznie, metodą skojarzeniową. Wykonuje rysunek zawierający notatki luźne, nielinearne. Wytwarza pomysły do przygotowanego po środku plakatu hasła: <b>MOJE MIEJSCE NA RYNKU PRACY.</b></p> <p>Pozostali uczniowie przerysowują pracę ucznia do zeszytów. Mogą uzupełnić ją o własne uwagi, którymi po wykonaniu pracy przez ucznia mogą się podzielić. Cenne uwagi zostaną nagrodzone przez nauczyciela (ocena, pozytywny komentarz, +)</p>	8 min	Dialog, wzmocnienie dla zdolnych uczniów. Wzmocnienie za pomocą oceny.
6.	<p><b>PODSUMOWANIE LEKCJI</b></p> <p>Nauczyciel przypomina przepracowane wspólnie treści.</p>	Podsumowanie lekcji przez uczniów. Odpowiedź na pytania kontrolne. Informacja zwrotna dla nauczyciela na temat sposobu przeprowadzenia zajęć.	3 min	Wzmocnienie interakcji nauczyciel – uczeń. Umiejętność przyjmowania informacji zwrotnych przez nauczyciela.

## LITERATURA:

1. Makiela Z., Rachwał T., Podstawy Przedsiębiorczości – Podręcznik; Nowa Era, Warszawa 2002
2. Żurawski F., Podstawy Przedsiębiorczości – Podręcznik; MAC Edukacja, Kielce 2002

## Załączniki

WPROWADZENIE/INSCENIZACJA – ZAŁ. I - Słowa wiersza Brzechwy „Na straganie”

### **Na straganie**

*Na straganie w dzień targowy*

*Takie słyszy się rozmowy:*

*"Może pan się o mnie oprze,  
Pan tak wędnie, panie koprze."*

*"Cóż się dziwić, mój szczypiorku,  
Leżę tutaj już od wtorku!"*

*Rzecz na to kalarepka:  
"Spójrz na rzepę - ta jest krzepka!"*

*Groch po brzuszku rzepę klepie:  
"Jak tam, rzepo? Coraz lepiej?"*

*"Dzięki, dzięki, panie grochu,  
Jakoś żyje się po trochu.*

*Lecz pietruszka - z tą jest gorzej:  
Błada, chuda, spać nie może."*

*"A to feler" -  
Westchnął seler. ....*

SPOTKANIE PODAŻY Z POPYTEM/INSCENIZACJA

ZAŁ. II - Przygotowane dla uczniów słownictwo.

ZAŁ. III – Duża plansza z przygotowanym słownictwie.

## Plansza – wykorzystane podczas lekcji słownictwo

**RYNEK** – miejsce lub instytucja kojarząca sprzedawców i nabywców produktów i zasobów.

Rynek – mechanizm konfrontacji podaży i popytu na produkty i zasoby.

**PRODUKT** – efekt działalności gospodarczej; wyrób lub usługa. Każdy efekt działalności gospodarczej nazywamy produktem. Firmy produkujące wytwarzają wyroby ( np. krzesła, cukier, żarówki, komputery), natomiast firmy usługowe usługi ( np. przewóz wycieczki, usługa bankowa, usługa edukacyjna).

**TARGI GOSPODARCZE** – spotkanie przedsiębiorców z danej branży lub kilku branż, będące okazją do prezentacji oferty firmy oraz do nawiązania i podtrzymywania kontaktów handlowych.

**POPYT** – zapotrzebowanie na dany produkt, liczba jednostek produktu, którą ludzie są skłonni kupić po danej cenie.

**PODAŻ** – liczba jednostek produktu oferowana do sprzedaży po danej cenie.

**USŁUGA** – produkt firmy usługowej.

**POTRZEBA** – stan braku czegoś, wywołujący u człowieka dążenie do osiągnięcia równowagi i zadowolenia poprzez zdobycie tego czego mu brakuje.

**CENA** – ilość pieniędzy, którą kupujący przekazują sprzedawcy w zamian za produkt.

**CEL** – efekt, który ma być osiągnięty dzięki danemu działaniu, działaniom.

**BIZNES** – działalność gospodarcza, interes, przedsięwzięcie.

**NABYWCA** – osoba dokonująca zakupu w imieniu konsumenta i dla jego potrzeb (sama też może być konsumentem).

**KONSUMENT** – osoba, która używa produktu lub spożywa go.

**PROMOCJA** – jeden z elementów marketingu; przekazywanie nabywcom informacji o produktach firmy i zachęcanie do ich kupowania.

**KONKURENCJA** – rywalizacja między uczestnikami rynku, proces, w którym uczestnicy rynku przedstawiają korzystniejsze od innych oferty, aby skłonić drugą stronę do zawarcia transakcji.



## RODZAJE RYNKÓW

### ZE WZGLĘDU NA ZASIĘG ROZRÓŻNIAMY RYNEK

- \* LOKALNY
- \* OGÓLNOKRAJOWY
- \* MIĘDZYNARODOWY

### ZE WZGLĘDU NA PRZEDMIOT KUPNA - SPRZEDAŻY ROZRÓŻNIAMY RYNEK

- \* PRODUKTÓW
- \* FINANSOWY
- \* PRACY

### ZE WZGLĘDU NA ORGANIZACJĘ SPRZEDAŻY ROZRÓŻNIAMY RYNEK

- \* HURTOWY
- \* DETALICZNY
- \* MIESZANY

ZAŁ. V i VI – Plansza i notatka do zeszytu - Rynek pracy, jako jeden z istotnych elementów rynku.

- Ø Rynek pracy ukształtował się w historycznym procesie rozwoju gospodarczego obok rynku towarowego, pieniężnego oraz kapitałowego. Należy do podstawowych kategorii ekonomii. Rynki te są ze sobą powiązane i zmiany na jakimś rynku wiążą się ze zmianami na rynku pracy.
- Ø Rynek określa proces wymiany towarowej, której istotą jest wzajemne oddziaływanie potencjalnych sprzedawców i nabywców, co prowadzi do:
  - kształtowania ogólnego poziomu popytu i podaży,
  - ustalenia poziomu cen.
- Ø Rynek jest formą nawiązania kontaktów, które ujawniają:
  - co chcę kupić lub sprzedać,
  - na jakich warunkach,
  - zasady transakcji (cena, ilość, sposób, miejsce, czas realizacji).
- Ø Rynek jest syntetycznym pojęciem, określającym proces prowadzący do tego, że:
  - decyzja gospodarstw domowych dotyczące konsumpcji alternatywnych dóbr;
  - decyzje przedsiębiorstw o tym, co i jak wytwarzać
  - decyzje pracowników dotyczące tego jak wiele i dla kogo pracować, zostają wzajemnie uzgodnione dzięki regulacje cen.

**Wniosek:** Pojęcie rynku używane jest zawsze dla określenia relacji między podażą a popytem. Cena jest wypadkową popytu i podaży.

PRACA/ ZADANIE ZESPOŁOWE – ZAŁ. VII– Karty pracy ucznia.

Zadanie I	<b>Podaj definicję pracy, zdefiniuj produkt, który oferuje sprzedając na rynku pracy i produkt, który pragnie nabyć kupujący. Zdefiniuj kupujących i sprzedających na rynku pracy.</b>
Członkowie grupy I:	
1.....	
2.....	
3.....	
4.....	

Zadanie I	<b>Rozróżnij rynek pracy ze względu na organizację sprzedaży i jej zasięg, podaj przykłady.</b>
Członkowie grupy II:	
1.....	
2.....	
3.....	
4.....	

Zadanie I	<b>Określ „Co nazywamy podażą na rynku pracy, a co popytem? W Polsce mamy więcej osób szukających pracy niż miejsc pracy. Spróbuj podać kilka przyczyn takiej sytuacji.</b>
Członkowie grupy III:	
1.....	
2.....	
3.....	
4.....	

Projekt „Żyj twórczo. Zostań M@T.e-MANIAKIEM” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego



KAPITAŁ LUDZKI  
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚĆ

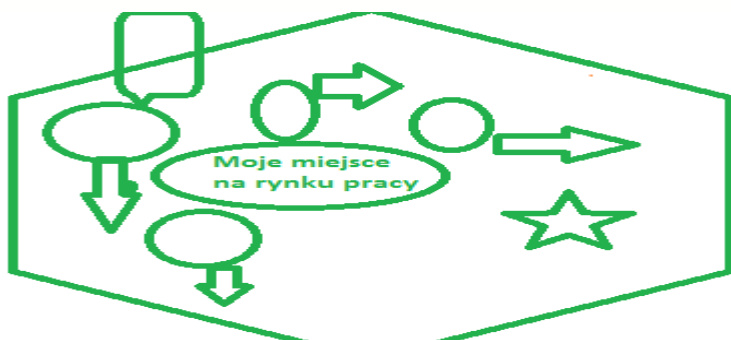


WYŻSZA SZKOŁA  
EUROPEJSKA  
IM. KS. JÓZEFA TISCHNERA

UNIA EUROPEJSKA  
EUROPEJSKI  
FUNDUSZ SPOŁECZNY



## HUMANIZACJA PRACY/ MAPA MYSLI – ZAŁ. VIII – Moje miejsce na rynku pracy/ wzór



Projekt „Żyj twórczo. Zostań M@T.e-MANIAKIEM” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego



**KAPITAŁ LUDZKI**  
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚĆ



**WYŻSZA SZKOŁA  
EUROPEJSKA**  
IM. KS. JÓZEFA TISCHNERA

**UNIA EUROPEJSKA**  
EUROPEJSKI  
FUNDUSZ SPOŁECZNY

