

# Jestem PRZEDSIĘBIORCZY

FUNDACJA  
**edu gate**  
WROTA EDUKACJI

CENTRUM KOMPETENCJI  
GRUPA SZKOLENIOWO-DORADCZA  
SPÓŁKA JAWNA

Patronat honorowy:



MARZAŁEK WOJEWÓDZTWA  
WIELKOPOLSKIEGO  
MAREK WOŹNIAK



## JESTEM PRZEDSIĘBIORCZY

Innowacyjny program nauczania podstaw przedsiębiorczości i ekonomii w praktyce

POZNAŃ 2014

Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego



KAPITAŁ LUDZKI  
CZŁOWIEK – NAJLEPSZA INWESTYCJA!

UNIA EUROPEJSKA  
EUROPEJSKI  
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Opracowanie powstało w ramach projektu nr **POKL.03.03.04-00-156/12**

**„Jestem przedsiębiorczy – innowacyjny program nauczania podstaw przedsiębiorczości i ekonomii w praktyce”**

realizowanego przez Fundację Wrota Edukacji – EduGate

oraz Centrum Kompetencji Grupa Szkoleniowo-Doradcza A. Gawrońska Sp. J.

**Kierownik projektu:** Marcin Ruta

**Koordinator prac nad programem nauczania:** Wigostaw Jakubowicz

**Koordinator prac nad materiałami dydaktycznymi:** dr Mariusz Sidowski

**Projekt realizowany pod patronatem honorowym Marszałka Województwa Wielkopolskiego Marka Woźniaka**

Materiały dostępne są na stronie

Fundacji Wrota Edukacji – EduGate

**[www.edugate.pl](http://www.edugate.pl)**

# Spis treści

<b>1. OGÓLNE CELE EDUKACYJNE</b> .....	<b>7</b>
<b>2. OSIĄGNIĘCIA UCZNIĄ</b> .....	<b>9</b>
<b>3. ROZKŁAD GODZIN NA POSZCZEGÓLNE DZIAŁY TREŚCI KSZTAŁCENIA</b> .....	<b>12</b>
<b>4. ROZKŁAD TREŚCI KSZTAŁCENIA, SZCZEGÓŁOWE CELE KSZTAŁCENIA I WYCHOWANIA, SPOSOBY OSIĄGNIĘCIA CELÓW, PROPONOWANE ŚRODKI DYDAKTYCZNE I METODY SPRAWDZANIA OSIĄGNIĘĆ</b> .....	<b>12</b>
<b>5. PROPOZYCJE KRYTERIÓW OCENY</b> .....	<b>47</b>
<b>6. LITERATURA</b> .....	<b>59</b>
<b>7. SCENARIUSZE ZAJĘĆ EDUKACYJNYCH</b> .....	<b>60</b>
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 1.1. Temat zajęć: Człowiek filarem biznesu, czyli przedsiębiorczość w cenie .....	60
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 1.2. Temat zajęć: Mój zawód – moja przyszłość .....	66
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 1.3. Temat zajęć: Życie to teatr, czyli o rolach społecznych i rodzajach zachowań .....	72
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 1.4. Temat zajęć: Jak cię widzą, tak cię piszą – skuteczna komunikacja interpersonalna .....	78
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 1.5. Temat zajęć: Razem czy osobno? Problemy z podejmowaniem decyzji .....	84
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 1.6. Temat zajęć: Moje kompetencje przedsiębiorcze .....	90
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 1.7. Temat zajęć: Konsument w gospodarce rynkowej – podmiot manipulowany czy chroniony? .....	94
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 1.8. Temat zajęć: Wpływ reklamy na decyzje konsumenta .....	98
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 1.9. Temat zajęć: Trening podejmowania decyzji grupowych .....	102
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 1.10. Temat zajęć: Powtórzenie wiadomości z działu 1 .....	108
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 1.11. Temat zajęć: Sprawdzian z działu 1 .....	116
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 2.1. Temat zajęć: Przemiany gospodarcze w Polsce, czyli od gospodarki centralnie sterowanej do gospodarki rynkowej .....	122
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 2.2. Temat zajęć: O ekonomii słów kilka, czyli zasady i procesy racjonalnego gospodarowania .....	128
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 2.3. Temat zajęć: Rynek i jego funkcje w gospodarce .....	132
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 2.4. Temat zajęć: Kto ustala ceny, czyli popyt, podaż i równowaga rynkowa .....	142
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 2.5. Temat zajęć: Rola i funkcje państwa w gospodarce rynkowej .....	152
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 2.6. Temat zajęć: Wzrost i rozwój gospodarczy państwa, czyli o kole napędowym gospodarki .....	158
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 2.7. Temat zajęć: Budżet państwa, czyli o racjonalnym gospodarowaniu finansami .....	160
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 2.8. Temat zajęć: Współczesna gospodarka Polski i świata .....	164
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 2.9. Temat zajęć: Powtórzenie wiadomości z działu 2 .....	170
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 2.10. Temat zajęć: Sprawdzian z działu 2 .....	180
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 3.1. Temat zajęć: Pieniądz wczoraj i dziś, czyli co warto wiedzieć o pieniądzu .....	190
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 3.2. Temat zajęć: Wiedza, która nie jest tajemnicą bankową .....	196
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 3.3. Temat zajęć: Z kalkulatorem w świat lokat bankowych .....	200
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 3.4. Temat zajęć: Ile kosztuje kredyt? .....	204
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 3.5. Temat zajęć: Wycieczka z niedźwiedziem po Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie .....	208
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 3.6. Temat zajęć: Ile zysków? Ile ryzyka? Pozabankowe formy inwestowania (1) .....	212

Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 3.7. Temat zajęć: Ile zysków? Ile ryzyka? Pozabankowe formy inwestowania (2) .....	216
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 3.8. Temat zajęć: Ubezpieczenie – ochrona przed ryzykiem .....	222
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 3.9. Temat zajęć: Powtórzenie wiadomości z działu 3 .....	224
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 3.10. Temat zajęć: Sprawdzian z działu 3 .....	226
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 4.1. Temat zajęć: Rynek pracy i bezrobocie .....	232
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 4.2. Temat zajęć: Aktywność zawodowa .....	248
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 4.3. Temat zajęć: Analiza własnych predyspozycji zawodowych .....	252
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 4.4. Temat zajęć: Metody poszukiwania pracy .....	260
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 4.5. Temat zajęć: Formy zatrudnienia pracownika .....	264
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 4.6. Temat zajęć: Obowiązki i prawa pracownika oraz pracodawcy .....	268
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 4.7. Temat zajęć: Moja wizytówka – dokumenty aplikacyjne .....	272
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 4.8. Temat zajęć: Jak mam rozmawiać z pracodawcą? Rozmowa kwalifikacyjna .....	280
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 4.9. Temat zajęć: Symulacja rozmowy kwalifikacyjnej .....	288
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 4.10. Temat zajęć: Ile tak naprawdę zarobię? Wynagrodzenia brutto i netto .....	294
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 4.11. Temat zajęć: Dzielimy się z państwem – rozliczenie roczne PIT .....	298
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 4.12. Temat zajęć: Ćwiczenia w wypełnianiu deklaracji PIT .....	304
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 4.13. Temat zajęć: Traktujemy się z szacunkiem – normy etyczne w pracy .....	306
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 4.14. Temat zajęć: Powtórzenie wiadomości z działu 4 .....	308
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 4.15. Temat zajęć: Sprawdzian z działu 4 .....	314
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 5.1. Temat zajęć: Cele i profil działalności przedsiębiorstwa .....	318
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 5.2. Temat zajęć: Formy prawno-organizacyjne przedsiębiorstw .....	320
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 5.3. Temat zajęć: Czynniki wpływające na sukces i niepowodzenie przedsiębiorstwa ..	324
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 5.4. Temat zajęć: Instytucje rynkowe i pozarynkowe w otoczeniu przedsiębiorstwa ....	328
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 5.5. Temat zajęć: Zarządzanie przedsiębiorstwem .....	332
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 5.6. Temat zajęć: Projekt własnego przedsiębiorstwa .....	336
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 5.7. Temat zajęć: Struktura biznesplanu .....	340
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 5.8. Temat zajęć: Mój biznesplan (1) .....	344
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 5.9. Temat zajęć: Mój biznesplan (2) .....	350
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 5.10. Temat zajęć: Rachunkowość w przedsiębiorstwie .....	354
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 5.11. Temat zajęć: Rejestracja indywidualnej działalności gospodarczej .....	358
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 5.12. Temat zajęć: Etyka w biznesie .....	362
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 5.13. Temat zajęć: Powtórzenie wiadomości z działu 5 .....	366
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 5.14. Temat zajęć: Sprawdzian z działu 5 .....	370
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 6.1. Temat zajęć: Cechy dobrego menedżera .....	374
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 6.2. Temat zajęć: Najpierw wszystko zaplanujemy... .....	380
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 6.3. Temat zajęć: Dobry pomysł i projekt pierwszym krokiem do sukcesu .....	382
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 6.4. Temat zajęć: Co robimy najpierw? Etapy realizacji przedsięwzięcia .....	388
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 6.5. Temat zajęć: Rozpoznanie wroga, czyli jak wygląda rynek? (1) .....	394
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 6.6. Temat zajęć: Rozpoznanie wroga, czyli jak wygląda rynek? (2) .....	398
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 6.7. Temat zajęć: Czym będziemy się zajmować? Przygotowanie oferty .....	404
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 6.8. Temat zajęć: Jak przyciągniemy klientów? Działania marketingowe (1) .....	410
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 6.9. Temat zajęć: Jak przyciągniemy klientów? Działania marketingowe (2) .....	418

Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 6.10. Temat zajęć: Czy to się opłaci? Prognoza finansowa dla przedsiębiorstwa .....	422
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 6.11. Temat zajęć: Jaka jest szansa powodzenia naszej firmy? .....	428
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 6.12. Temat zajęć: Prezentacja projektu (1) .....	434
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 6.13. Temat zajęć: Prezentacja projektu (2) .....	438
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 6.14. Temat zajęć: Powtórzenie wiadomości z działu 6 .....	442
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 6.15. Temat zajęć: Sprawdzian z działu 6 .....	456
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 7.1. Temat zajęć: Rola lidera i wykonawcy w zespole .....	468
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 7.2. Temat zajęć: Zapobieganie konfliktom w grupie .....	476
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 7.3. Temat zajęć: Zakładamy naszą firmę (1) .....	482
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 7.4. Temat zajęć: Zakładamy naszą firmę (2) .....	486
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 7.5. Temat zajęć: Weźmy się do pracy! Realizacja przedsięwzięcia (1) .....	494
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 7.6. Temat zajęć: Weźmy się do pracy! Realizacja przedsięwzięcia (2) .....	500
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 7.7. Temat zajęć: Dokumentowanie działalności przedsięwzięcia .....	504
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 7.8. Temat zajęć: Ewidencja zdarzeń w książce przychodów i rozchodów .....	512
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 7.9. Temat zajęć: Rejestry VAT .....	518
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 7.10. Temat zajęć: Rozliczenia z urzędem skarbowym i Zakładem Ubezpieczeń Społecznych .....	524
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 7.11. Temat zajęć: Finanse w firmie – jak interpretować dane? (część teoretyczna) .....	528
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 7.12. Temat zajęć: Finanse w firmie – jak interpretować dane? (część praktyczna) .....	530
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 7.13. Temat zajęć: Wady i zalety prowadzenia własnej działalności gospodarczej .....	536
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 7.14. Temat zajęć: Powtórzenie wiadomości z działu 7 .....	540
Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 7.15. Temat zajęć: Sprawdzian z działu 7 .....	546



# Jestem przedsiębiorczy – interdyscyplinarny program nauczania podstaw przedsiębiorczości i ekonomii w praktyce

Program autorski powstał w ramach projektu „Jestem przedsiębiorczy – innowacyjny program nauczania podstaw przedsiębiorczości i ekonomii w praktyce” współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego, przy współpracy nauczycieli podstaw przedsiębiorczości oraz pracownika naukowo-dydaktycznego Uniwersytetu im. KEN w Krakowie stanowiących poniższy zespół merytoryczny w składzie:

Magdalena Ambrozik, Karolina Czarniecka-Wilczak, Agnieszka Domańska, Ewa Kowalska, Paweł Kempiak, Anna Lehmann, Violetta Lenarczyk, Beata Marciniak, Gabriel Piguła, Krzysztof Pyrzyk, Monika Sekura, Cecylia Szarzyńska, Agnieszka Świętek, Sylwia Walczak-Gozdowska, Radosław Witkowski.

## 1 OGÓLNE CELE EDUKACYJNE

W roku szkolnym 2009/2010 została wprowadzona w szkołach reforma programowa, która zakłada rozszerzenie edukacji na rzecz przedsiębiorczości. Zgodnie z nową podstawą programową, która zaczęła obowiązywać w pierwszych klasach szkół ponadgimnazjalnych od roku szkolnego 2012/2013, przedmiot podstawy przedsiębiorczości jest realizowany tylko w zakresie podstawowym, realizowanym we wszystkich typach szkół, jako przedmiot kształcenia ogólnego w klasie pierwszej (wg ramowego programu nauczania). Dodatkowo został wprowadzony nowy przedmiot uzupełniający ekonomia w praktyce, którego głównym celem kształcenia jest nabycie umiejętności przeprowadzania kompletnej realizacji przedsięwzięcia: od pomysłu, przez przygotowanie planu, wdrożenie go, aż do analizy efektów<sup>1</sup>. Warto podkreślić, że wprowadzone zmiany w procesie kształcenia świadczą o świadomości ogromnego znaczenia edukacji ekonomicznej uczniów przez twórców nowej podstawy programowej. Edukacja ekonomiczna jest bardzo istotnym czynnikiem określającym poziom kapitału ludzkiego – głównego czynnika decydującego o bogactwie narodów<sup>2</sup>.

Celem przedmiotu podstawy przedsiębiorczości jest wyposażenie ucznia w wiedzę teoretyczną niezbędną do funkcjonowania na współczesnym, pełnym dynamicznych zmian rynku pracy, zarówno w roli pracownika jak i pracodawcy oraz do życia we współczesnej gospodarce opartej na wiedzy. ekonomia w praktyce stawiając za cel rozwój postaw przedsiębiorczych bazujący na wiedzy zdobytej w ramach podstaw przedsiębiorczości stanowi nie tylko jego kontynuację, ale, jak można przyjąć, jego integralną część. Bardziej teoretyczny charakter podstaw przedsiębiorczości i praktyczny nowego przedmiotu, świadczą o potrzebie wspólnego ich ujęcia w postaci interdyscyplinarnego programu nauczania. Uczeń decydując się na przedmiot ekonomia w praktyce będzie miał możliwość wykorzystania wiedzy zdobytej na lekcjach z podstaw przedsiębiorczości. Chcąc rozwijać w ramach ekonomii w praktyce postawy i umiejętności przedsiębiorcze, należy zdaniem autorów najpierw przekazać uczniom niezbędną wiedzę na zajęciach z podstaw przedsiębiorczości, a następnie zaktywizować ich do działania na przedmiotu ekonomia w praktyce. Taki cel przyświecał powstaniu niniejszego, zintegrowanego programu nauczania.

Interdyscyplinarny program nauczania „Jestem przedsiębiorczy” do przedmiotów podstawy przedsiębiorczości i ekonomia w praktyce uwzględnia współczesne wymogi kształcenia i jest zgodny z definicją celów kształcenia, jak i treści nauczania, w odniesieniu do zapisów Rozporządzenia Ministra Edukacji Narodowej z dnia 23 grudnia 2008 roku w sprawie podstawy programowej wychowania przedszkolnego oraz kształcenia ogólnego w poszczególnych typach szkół (Dz.U. z 2009 r., nr 4, poz. 17).

Program nauczania obu przedmiotów jest programem nowatorskim skupiającym się przede wszystkim na samodzielnym zdobywaniu wiedzy i umiejętności przez uczniów<sup>3</sup>.

Połączenie teoretycznego charakteru przedmiotu podstawy przedsiębiorczości z praktycznym kształtowaniem postaw przedsię-

1. A. Andrzejczak (red.), Przedsiębiorczość w edukacji, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 2008

2. Ekonomia stosowana. Podręcznika do podstaw przedsiębiorczości, Fundacja Młodzieżowej Przedsiębiorczości, Warszawa 2012

3. Przedsiębiorczość na czasie. Poradnik metodyczny nauczyciela, Wydawnictwo Szkolne PWN, Warszawa-Lódź, 2012

biorczych na przedmiocie ekonomia w praktyce, umożliwia integralne ujęcie tych przedmiotów w niniejszej propozycji programu nauczania. Wyróżnikiem programu „Jestem przedsiębiorczy” jest wydzielenie siedmiu modułów tematycznych, których realizacja wspomaga aktywizację ucznia w podejmowaniu działań wspólnie z rówieśnikami, kształtowanie świadomości wyboru własnej drogi zawodowej, a także jej kreowania, uczestniczenie w życiu społecznym oraz zdobywanie wiedzy i umiejętności.

Połączenie teoretycznego charakteru przedmiotu podstawy przedsiębiorczości z praktycznym kształtowaniem postaw przedsiębiorczych na przedmiocie ekonomia w praktyce, umożliwia integralne ujęcie tych przedmiotów w niniejszej propozycji programu nauczania. Wyróżnikiem programu „Jestem przedsiębiorczy” jest wydzielenie siedmiu modułów tematycznych, których realizacja wspomaga aktywizację ucznia w podejmowaniu działań wspólnie z rówieśnikami, kształtowanie świadomości wyboru własnej drogi zawodowej, a także jej kreowania, uczestniczenie w życiu społecznym oraz zdobywanie wiedzy i umiejętności.

Dobrze jest, kiedy w procesie nauczania przekazywane wiadomości obrazowane są rzeczowymi przykładami z życia codziennego – pozwala to w łatwy sposób przenieść treści teoretyczne na otaczającą rzeczywistość i dostrzec powiązania teorii z praktyką, a także umożliwia łatwiejsze zapamiętywanie i kojarzenie faktów. Istotne jest również, aby młodzież, zdobywając i rozszerzając wiedzę z podstaw przedsiębiorczości i ekonomii w praktyce, mogła korzystać z doświadczeń osób z najbliższego otoczenia oraz informacji dostępnych na co dzień w środkach masowego przekazu<sup>4</sup>.

Nauczyciel w obszarze zaproponowanych modułów tematycznych, może zmodyfikować program, dostosowując go do zdiagnozowanych potrzeb edukacyjnych i zainteresowań ucznia oraz uwzględniając niektóre uwarunkowania, np. środowisko lokalne, czy możliwości szkoły.

Ponadto, nauczyciel posługując się interdyscyplinarnym programem nauczania po zrealizowaniu przedmiotu podstawy przedsiębiorczości będzie mógł z chętnymi uczniami kontynuować jego realizację poszerzając przekazaną dotychczas wiedzę o konkretne zajęcia praktyczne – realizując treści nauczania z przedmiotu ekonomia w praktyce. Elastyczna konstrukcja programu uwzględnia jednak możliwość częściowej jego realizacji, w przypadku, gdy część uczniów nie wybierze przedmiotu uzupełniającego ekonomia w praktyce. W takiej sytuacji nauczyciel poprzestaje z tymi uczniami na zrealizowaniu pierwszych pięciu działów programów, które w pełni realizują treści nauczania z podstawy programowej podstaw przedsiębiorczości.

Ogólny cel kształcenia w ramach przedmiotu podstawy przedsiębiorczości i ekonomia w praktyce to zatem wspomaganie wszechstronnego rozwoju młodego pokolenia, a szczególnie:

- umiejętność wykorzystania form komunikacji werbalnej i niewerbalnej
- umiejętność pracy w zespole i prowadzenia negocjacji
- umiejętność podejmowania decyzji oraz oceny ich skutków
- znajomość mocnych i słabych stron własnej osobowości
- rozwijanie myślenia analitycznego i syntetycznego
- kształtowanie pozytywnych relacji z otoczeniem, podejmowanie działań w środowisku lokalnym, regionalnym, krajowym, międzynarodowym
- ułatwienie znalezienia własnego miejsca w społeczności
- budowanie postaw przedsiębiorczych
- przygotowanie do aktywnego i świadomego uczestnictwa w życiu gospodarczym i społecznym
- znajomość mechanizmów funkcjonowania gospodarki rynkowej i rolę państwa w tym zakresie
- obserwacja aktualnych zmian i tendencji w gospodarce Polski i świata
- rozumienie i stosowanie się wybranymi przepisami prawa
- rozróżnianie i porównywanie form inwestowania i wynikającego z nich ryzyka
- analiza aktualnej sytuacji na rynku pracy i trafna ocena własnych możliwości rozwoju zawodowego
- umiejętność zaplanowania własnej kariery zawodowej i aktywnego poszukiwania pracy
- rozumienie wpływu pracy na postawę i zachowanie człowieka

---

4. Przedsiębiorczość na czasie. Poradnik metodyczny nauczyciela, Wydawnictwo Szkolne PWN, Warszawa-Łódź, 2012



- realizacja przedsięwzięcia od pomysłu, przez planowanie, wdrożenie, aż do analizy i prezentacji efektów
- znajomość zasad funkcjonowania przedsiębiorstw
- umiejętność konstrukcji biznesplanu
- umiejętność założenia i prowadzenia własnej działalności gospodarczej
- znajomość i stosowanie zasady etyki w biznesie, umiejętność rozróżniania zachowań etycznych od nieetycznych
- umiejętność sprawnego posługiwania się nowoczesnymi TIK
- umiejętność wyszukiwania, selekcjonowania i krytycznej analizy informacji
- umiejętność rozpoznawania własnych potrzeb edukacyjnych oraz uczenia się

## 2 OSIĄGNIĘCIA UCZNIĄ

---

Przyjęte przez autorów programu cele kształcenia z zakresu podstaw przedsiębiorczości i ekonomii w praktyce powinny przekładać się bezpośrednio na osiągnięcia uczniów realizujących program. Poniżej przedstawiono osiągnięcia ucznia po zrealizowaniu programu nauczania, zgodne z wymaganiami szczegółowymi podstawy programowej, w podziale na przyjęte działy programu nauczania.

### 1. Człowiek przedsiębiorczy i komunikacja interpersonalna. Uczeń

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

### 2. Funkcjonowanie gospodarki rynkowej. Uczeń

- charakteryzuje społeczne i ekonomiczne cele gospodarowania, odwołując się do przykładów z różnych dziedzin
- rozróżnia czynniki wytwórcze (praca, przedsiębiorczość, kapitał, ziemia i informacja) i wyjaśnia ich znaczenie w różnych dziedzinach gospodarki
- wymienia podstawowe cechy, funkcje i rodzaje rynków
- wyjaśnia okrężny obieg pieniądza w gospodarce rynkowej
- omawia transformację gospodarki Polski po 1989 roku
- charakteryzuje czynniki wpływające na popyt i podaż
- wyznacza punkt równowagi rynkowej na prostych przykładach
- wymienia i charakteryzuje ekonomiczne funkcje państwa
- opisuje podstawowe mierniki wzrostu gospodarczego
- przedstawia przyczyny i narzędzia oddziaływania państwa na gospodarkę
- wymienia źródła dochodów i rodzaje wydatków państwa

- wyjaśnia wpływ deficytu budżetowego i długu publicznego na gospodarkę
- charakteryzuje narzędzia polityki pieniężnej
- identyfikuje rodzaje inflacji w zależności od przyczyn jej powstania oraz stopy inflacji
- wyjaśnia wpływ kursu waluty na gospodarkę i handel zagraniczny
- charakteryzuje zjawiska recesji i dobrej koniunktury w gospodarce
- wyszukuje informacje o aktualnych tendencjach i zmianach w gospodarce świata i Polski
- wskazuje największe centra finansowe i gospodarcze na świecie
- ocenia wpływ globalizacji na gospodarkę świata i Polski oraz podaje przykłady oddziaływania globalizacji na poziom życia i model konsumpcji

### 3. Pieniądz i instytucje rynkowe. Uczeń

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

### 4. Rynek pracy. Uczeń

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

### 5. Przedsiębiorstwo. Uczeń

- charakteryzuje otoczenie, w którym działa przedsiębiorstwo
- omawia cele działania przedsiębiorstwa oraz sposoby ich realizacji
- sporządza projekt własnego przedsiębiorstwa oparty na biznesplanie
- rozróżnia podstawowe formy prawno-organizacyjne przedsiębiorstwa
- opisuje procedury i wymagania związane z zakładaniem przedsiębiorstwa

- omawia zasady pracy zespołowej i wyjaśnia, na czym polegają role lidera i wykonawcy, omawia cechy dobrego kierownika zespołu
- identyfikuje i analizuje konflikty w zespole i proponuje metody ich rozwiązania, szczególnie w drodze negocjacji
- omawia etapy realizacji projektu oraz planuje działania zmierzające do jego realizacji
- charakteryzuje zachowania etyczne i nieetyczne w biznesie krajowym i międzynarodowym
- charakteryzuje czynniki wpływające na sukces i niepowodzenie przedsiębiorstwa

## **6. Planowanie przedsięwzięcia i analiza rynku. Uczeń**

- wymienia zasady planowania i wyjaśnia korzyści wynikające z planowania działań
- charakteryzuje skutecznego menedżera
- dokonuje wyboru formy przedsięwzięcia uczniowskiego
- określa etapy realizacji przedsięwzięcia i dzieli je na zadania cząstkowe
- prognozuje efekty finansowe oraz pozafinansowe przedsięwzięcia z uwzględnieniem kosztów i przychodów
- opisuje rynek, na którym działa przyjęte przez uczniów przedsięwzięcie uczniowskie
- zbiera informacje o rynku i wyjaśnia rządzące nim mechanizmy
- prezentuje zebrane informacje o rynku
- analizuje zagrożenia i możliwości realizacji przedsięwzięcia o charakterze ekonomicznym na podstawie zebranych informacji o rynku
- projektuje i stosuje etyczne działania marketingowe

## **7. Organizacja przedsięwzięcia i ocena efektów działań. Uczeń**

- stosuje zasady organizacji pracy indywidualnej i zespołowej
- przyjmuje role lidera lub wykonawcy
- charakteryzuje cechy dobrego lidera grupy
- przydziela lub przyjmuje zadania do realizacji
- współpracuje w zespole realizującym przedsięwzięcie
- wymienia sposoby rozwiązywania konfliktów w grupie
- projektuje kodeks etyczny obowiązujący w grupie
- przyjmuje formę prezentacji efektów przedsięwzięcia
- wymienia efekty pracy
- analizuje mocne i słabe strony przeprowadzonego przedsięwzięcia uczniowskiego
- ocenia możliwości realizacji przedsięwzięcia o podobnym charakterze na gruncie realnej gospodarki rynkowej

## **Cele w zakresie kształtowania postaw (wychowawcze)**

- wspieranie wszechstronnego rozwoju ucznia;
- kształtowanie u uczniów takich cech jak: odpowiedzialność, wiarygodność, uczciwość, wytrwałość, poczucie własnej wartości, szacunek do innych ludzi, kreatywność, przedsiębiorczość, kultura osobista i gotowość do uczestnictwa w życiu społeczno-gospodarczym, podejmowanie inicjatyw oraz do pracy zespołowej;
- rozwijanie ciekawości poznawczej uczniów ukierunkowanej na poszukiwanie prawdy;
- stwarzanie uczniom warunków do nabywania umiejętności planowania, organizowania i oceniania własnych działań oraz przyjmowania za nią odpowiedzialności.

### 3 ROZKŁAD GODZIN NA POSZCZEGÓLNE DZIAŁY TREŚCI KSZTAŁCENIA

<b>Dział treści kształcenia</b>	<b>Liczba godzin ogółem, w tym liczba godzin w całości utrwalająco-sprawdzających i godzin do dyspozycji nauczyciela</b>
1) Człowiek przedsiębiorczy i komunikacja interpersonalna (p. 1 podstawy programowej PP)	11/3
2) Funkcjonowanie gospodarki rynkowej (p. 2 i 4 PP)	10/2
3) Pieniądz i instytucje rynkowe (p. 3 PP)	10/2
4) Rynek pracy (p. 6 PP)	15/2
5) Przedsiębiorstwo (p. 5 PP)	14/2
6) Planowanie przedsięwzięcia i analiza rynku (p. 1 i 2 podstawy programowej EwP)	15/2
7) Organizacja przedsięwzięcia i ocena efektów działań (p. 3 i 4 EwP)	15/2
Łącznie w ramach PP	60
Łącznie w ramach EwP	30
Razem	90

### 4 ROZKŁAD TREŚCI KSZTAŁCENIA, SZCZEGÓŁOWE CELE KSZTAŁCENIA I WYCHOWANIA, SPOSOBY OSIĄGNIĘCIA CELÓW, PROPONOWANE ŚRODKI DYDAKTYCZNE I METODY SPRAWDZANIA OSIĄGNIĘĆ

Nr lekcji	Temat lekcji	Treść kształcenia	Główne cele kształcenia i wychowania w języku efektów kształcenia	Punkt nowej podstawy programowej	Metody i techniki dydaktyczne (sposoby osiągnięcia celów)	Proponowane środki dydaktyczne	Metody sprawdzania osiągnięć
<b>DZIAŁ 1: CZŁOWIEK PRZEDSIĘBIORCZY I KOMUNIKACJA INTERPERSONALNA</b>							
1.1	Człowiek filarem biznesu - przedsiębiorczość w cenie	<ul style="list-style-type: none"> <li>- cechy osoby przedsiębiorczej</li> <li>- przebieg kariery zawodowej osoby, która zgodnie z zasadami etyki odniosła sukces w życiu zawodowym</li> </ul>	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- definiuje pojęcie osobowości</li> <li>- wymienia i charakteryzuje typy osobowości według przyjętego kryterium</li> <li>- klasyfikuje potrzeby zgodnie z hierarchią A. Masłowa</li> <li>- wymienia cechy osoby przedsiębiorczej</li> <li>- podaje przykład osoby, która zgodnie z zasadami etyki odniosła sukces w życiu zawodowym</li> <li>- formułuje pojęcie przedsiębiorczości</li> </ul>	1.1 PP 1.6 PP	<ul style="list-style-type: none"> <li>- dyskusja na temat cech osoby przedsiębiorczej</li> <li>- mapa mentalna - cechy osoby przedsiębiorczej</li> <li>- studium przypadku</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- karta pracy - do oceny własnej przedsiębiorczości</li> <li>- zdjęcia osób (znanych, które dzięki posiadaniu cech przedsiębiorczych osiągnęły w życiu sukces, np. Irena Eris, Jan Kulczyk)</li> <li>- piramida potrzeb wg A. Masłowa</li> </ul>	<p>Ocenie podlega:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- analiza tekstu źródłowego dotyczącego dochodzenia do sukcesu pomimo ponoszonych porażek</li> <li>- zadanie domowe: Dokonaj klasyfikacji podanych potrzeb zgodnie z kolejnością ich zaspokajania</li> </ul>
1.2	Mój zawód - moja przyszłość	<ul style="list-style-type: none"> <li>- moje mocne i słabe strony osobowości ucznia</li> <li>- korzyści wynikające z planowania własnych działań i inwestowania w siebie</li> </ul>	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- rozpoznaje swoje mocne i słabe strony osobowości w kontekście czynników trafnego wyboru zawodu</li> <li>- odnosi je do cech osoby przedsiębiorczej</li> </ul>	1.3 PP 1.5 PP	<ul style="list-style-type: none"> <li>- burza mózgów</li> <li>- mapa mentalna</li> <li>- czynniki trafnego wyboru zawodu</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- schemat - czynniki trafnego wyboru zawodu</li> <li>- karta pracy - analiza SWOT własnej osobowości</li> <li>- karta pracy do analizy mocnych stron ucznia</li> </ul>	<p>Ocenie podlega:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- zadanie domowe: Analiza czynników trafnego wyboru zawodu</li> <li>- dopasowanie zawodu do typu osobowości</li> </ul>
1.3	Życie to teatr, czyli o rolach społecznych i rodzajach zachowań	<ul style="list-style-type: none"> <li>- role społeczne i organizacyjne</li> <li>- konflikt ról</li> <li>- rodzaje zachowań (asertywność, uległość, agresja, manipulacja)</li> </ul>	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- definiuje pojęcie roli i charakteryzuje role, jakie człowiek odgrywa w życiu</li> <li>- różnicuje role społeczne i organizacyjne i podaje ich przykłady</li> <li>- wyjaśnia, na czym polega konflikt ról i podaje sposoby rozwiązywania konfliktów</li> <li>- charakteryzuje poszczególne rodzaje zachowań</li> <li>- odróżnia asertywność od uległości i agresji</li> <li>- odnosi rodzaje zachowań do cech osoby przedsiębiorczej</li> </ul>	1.2 PP 1.3 PP 1.4 PP	<ul style="list-style-type: none"> <li>- pogadanka z elementami wykładu</li> <li>- mapa mentalna</li> <li>- studium przypadku</li> <li>- praca z tekstem</li> <li>- drama</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- prezentacja multimedialna</li> <li>- mapa asertywności</li> <li>- karta pracy dotycząca rodzajów zachowań</li> <li>- tekst źródłowy „Nieoczekiwana zmiana ról dziadka”</li> </ul>	<p>Ocenie podlega:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- analiza mapy asertywności przez ucznia - określenie obszarów zachowań asertywnych oraz własnej asertywności</li> </ul>

Nr lekcji	Temat lekcji	Treść kształcenia	Główne cele kształcenia i wychowania w języku efektów kształcenia	Punkt nowej podstawy programowej	Metody i techniki dydaktyczne (sposoby osiągania celów)	Proponowane środki dydaktyczne	Metody sprawdzania osiągnięć
1.4	<p>Jak cię widzą, tak cię piszą</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- skuteczna komunikacja interpersonalna</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- komunikacja werbalna i niewerbalna</li> <li>- bariery komunikacyjne</li> <li>- rodzaje autoprezentacji</li> </ul>	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- wyjaśnia pojęcie komunikacji</li> <li>- charakteryzuje przebieg procesu komunikacji</li> <li>- stosuje wybrane aspekty komunikacji werbalnej i niewerbalnej podczas autoprezentacji</li> <li>- wyjaśnia czym są bariery komunikacyjne i wymienia ich przykłady</li> <li>- zna i stosuje zasady skutecznej komunikacji</li> <li>- dokonuje prezentacji stanowiska/własnej osoby</li> </ul>	1.8 PP	<ul style="list-style-type: none"> <li>- pogadanka na temat komunikacji werbalnej i niewerbalnej</li> <li>- dyskusja na temat barier komunikacyjnych</li> <li>- burza mózgów na temat cech dobrej prezentacji</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- analiza przypadku</li> <li>- schemat przesyłania komunikatu</li> <li>- ćwiczenie dotyczące aktywnego słuchania</li> </ul>	<p>Ocenie podlega:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- prezentacja własnej osoby (uczeń podczas wystąpienia ma zachęcić pozostałych uczniów do wybrania go na gospodarza klasy) z wykorzystaniem różnych form komunikacji werbalnej i niewerbalnej</li> <li>- zadanie domowe: Analiza aspektów komunikacji werbalnej i niewerbalnej w wybranej sytuacji z życia codziennego</li> </ul>
1.5	<p>Razem czy osobno? Problemy z podejmowaniem decyzji</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- decyzja</li> <li>- problem decyzyjny</li> <li>- elementy procesu decyzyjnego</li> <li>- fazy procesu podejmowania decyzji</li> <li>- kategorie decyzji</li> <li>- decyzje indywidualne i grupowe</li> </ul>	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- zna elementy procesu decyzyjnego</li> <li>- podejmuje racjonalne decyzje, opierając się na posiadanych informacjach i ocenia skutki własnych działań</li> </ul>	1.7 PP	<ul style="list-style-type: none"> <li>- pogadanka z elementami wykładu</li> <li>- analiza przypadku</li> <li>- burza mózgów</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- prezentacja dotycząca rodzajów decyzji i etapów jej podejmowania</li> <li>- studium przypadku</li> <li>- kwestionariusz badający styl podejmowania decyzji</li> </ul>	<p>Ocenie podlega:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- aktywność uczniów na lekcji</li> </ul>
1.6	<p>Moje kompetencje przedsiębiorcze</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- cechy osoby przedsiębiorczej</li> <li>- mocne i słabe strony własnej osobowości</li> <li>- korzyści wynikające z planowania własnych działań i inwestowania w siebie</li> </ul>	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- zna cechy osoby przedsiębiorczej</li> <li>- zna pozytywne i negatywne cechy własnej osobowości</li> <li>- potrafi ocenić poziom własnej przedsiębiorczości</li> <li>- potrafi zaplanować działania rozwijające jego osobowość/pomagające w walce ze słabościami</li> </ul>	1.1 PP 1.3 PP 1.5 PP	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ćwiczenia praktyczne - wypełnianie testu oceny własnej osobowości i cech przedsiębiorczych</li> <li>- dyskusja - poszukiwanie dróg rozwoju osobowości</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ćwiczenia praktyczne: test badania kompetencji przedsiębiorczych uczniów</li> </ul>	<p>Ocenie podlega:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- wypełnienie testów</li> <li>- dokonanie samooceny</li> <li>- aktywny udział w lekcji</li> </ul>

Nr lekcji	Temat lekcji	Treść kształcenia	Główne cele kształcenia i wychowania w języku efektów kształcenia	Punkt nowej podstawy programowej	Metody i techniki dydaktyczne (sposoby osiągnięcia celów)	Proponowane środki dydaktyczne	Metody sprawdzania osiągnięć
1.7	Konsument w gospodarce rynkowej - podmiot manipulowany czy chroniony?	<ul style="list-style-type: none"> <li>- prawa konsumenta</li> <li>- instytucje zajmujące się ochroną praw konsumenta</li> <li>- reklamacja towaru z tytułu niezgodności towaru z umową</li> <li>- gwarancja</li> <li>- rękojmia</li> <li>- prawa konsumenta w sieci</li> </ul>	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- przedstawi drogę, jaką dochodzi się własnych praw w roli konsumenta</li> <li>- zna prawa konsumenta oraz wymienia instytucje stojące na ich straży</li> <li>- zna zasady składania reklamacji i stosuje zachowanie asertywne podczas jej zgłaszania</li> </ul>	<p>1.2 PP 1.9 PP 1.10 PP</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- wykład</li> <li>- burza mózgów - bezpieczne zakupy w Internecie</li> <li>- dyskusja dotycząca praw konsumenta</li> <li>- studium przypadku konsumenta</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- materiały źródłowe</li> <li>- fragmenty aktów prawnych dotyczące praw konsumenta</li> <li>- protokół reklamacyjny (wzór)</li> <li>- karty pracy (protokół reklamacyjny do wypełnienia)</li> <li>- broszury UOKiK, Federacji Konsumentów, Stowarzyszenia Konsumentów Polskich</li> </ul>	<p>Ocenie podlega:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- aktywność uczniów podczas lekcji</li> <li>- zadanie domowe: Znajdź adresy działających w twoim mieście (powiecie, województwie) instytucji chroniących prawa konsumenta</li> </ul>
1.8	Wpływ reklamy na decyzje konsumenta	<ul style="list-style-type: none"> <li>- rodzaje i funkcje reklamy</li> <li>- oddziaływanie reklamy na konsumenta</li> <li>- model AIDA</li> <li>- strategie reklamowe przedsiębiorstw</li> </ul>	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- przedstawi cele reklamy</li> <li>- wymienia media reklamowe</li> <li>- odczytuje informacje zawarte w reklamach, odróżniając je od elementów perswazyjnych</li> <li>- wskazuje pozytywne i negatywne przykłady wpływu reklamy na konsumentów</li> </ul>	1.11 PP	<ul style="list-style-type: none"> <li>- wykład</li> <li>- burza mózgów</li> <li>- pogadanka</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- prezentacja multimedialna</li> <li>- przykładowe ogłoszenia reklamowe</li> </ul>	<p>Ocenie podlega:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- aktywność uczniów na lekcji</li> <li>- zadanie domowe: pozytywnie i negatywne cechy reklamy na wybranym przykładzie</li> </ul>
1.9	Lekcja do dyspozycji nauczyciela						
1.10	Powtórzenie wiadomości	Treści kształcenia zrealizowane na lekcjach 1.1 - 1.9	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- sprawdza swój stopień opanowania wiedzy i umiejętności z działu 1</li> </ul>	1.1 - 1.11 PP	- metody aktywizujące wg wyboru nauczyciela	<ul style="list-style-type: none"> <li>- karty pracy z zadaniami powtórzeniowymi</li> <li>- gra Headmaster</li> </ul>	<p>Ocenie podlega:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- wiedza i umiejętności zdobyte na lekcjach 1.1 - 1.9</li> </ul>
1.11	Sprawdzian z działu 1	Treści kształcenia zrealizowane na lekcjach 1.1 - 1.9	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- sprawdza swój stopień opanowania wiedzy i umiejętności z działu 1</li> </ul>	1.1 - 1.11 PP		- test	<p>Ocenie podlega:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- test z zadaniami zamkniętymi i otwartymi</li> </ul>

Nr lekcji	Temat lekcji	Treść kształcenia	Główne cele kształcenia i wychowania w języku efektów kształcenia	Punkt nowej podstawy programowej	Metody i techniki dydaktyczne (sposoby osiągnięcia celów)	Proponowane środki dydaktyczne	Metody sprawdzania osiągnięć
<b>DZIAŁ 2: FUNKCJONOWANIE GOSPODARKI RYNKOWEJ</b>							
2.1	Przemiany gospodarcze w Polsce, czyli od gospodarki centralnie sterowanej do gospodarki rynkowej	<ul style="list-style-type: none"> <li>- transformacja gospodarki Polski po 1989 roku</li> </ul>	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- potrafi wyjaśnić pojęcie gospodarka</li> <li>- potrafi wskazać cechy gospodarki rynkowej oraz gospodarki centralnie planowanej</li> <li>- zna i omawia proces transformacji polskiej gospodarki</li> <li>- podaje najważniejsze różnice między gospodarką centralnie sterowaną a gospodarką rynkową</li> <li>- wymienia główne podmioty gospodarki rynkowej</li> </ul>	2.5 PP	<ul style="list-style-type: none"> <li>- pogadanka z elementami wykładu na temat cech gospodarki centralnie sterowanej oraz gospodarki rynkowej</li> <li>- mapa mentalna - cechy gospodarki centralnie sterowanej i gospodarki rynkowej</li> <li>- praca z tekstem źródłowym</li> <li>- dyskusja dotycząca oceny planu Balcerowicza</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- prezentacja multimedialna dotycząca cech gospodarki rynkowej i centralnie planowanej</li> <li>- prezentacja multimedialna (ciekawostki z czasów PRL-u)</li> </ul>	<p>Ocena podlega:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- aktywność uczniów na lekcji</li> </ul>
2.2	O ekonomii słów kilka, czyli zasady i procesy racjonalnego gospodarowania	<ul style="list-style-type: none"> <li>- społeczne i ekonomiczne cele gospodarowania i ich przykłady z różnych dziedzin</li> <li>- czynniki wytwórcze (praca, przedsiębiorczość, kapitał, ziemia i informacja) i ich znaczenie w różnych dziedzinach gospodarki, pojęcie kosztu alternatywnego</li> </ul>	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- potrafi wyjaśnić pojęcia: dobra wolne, dobra ekonomiczne</li> <li>- wymienia i charakteryzuje czynniki wytwórcze (praca, przedsiębiorczość, kapitał, ziemia i informacja)</li> <li>- wyjaśnia znaczenie czynników wytwórczych w różnych dziedzinach gospodarki</li> <li>- wymienia społeczne i ekonomiczne cele gospodarowania</li> </ul>	2.1 PP 2.2 PP	<ul style="list-style-type: none"> <li>- praca z podręcznikiem dotyczącą czynników wytwórczych i ich znaczenia</li> <li>- dyskusja dotycząca znaczenia czynników wytwórczych w różnych dziedzinach gospodarki</li> <li>- burza mózgów - nt. społecznych i ekonomicznych celów gospodarowania</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- prezentacja multimedialna</li> <li>- wskazane przez nauczyciela strony internetowe i pozycje literatury - podręcznik/ tekst źródłowy</li> <li>- flicharty i markery</li> </ul>	<p>Ocena podlega:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- aktywność uczniów na lekcji</li> </ul>
2.3	Rynek i jego funkcje w gospodarce	<ul style="list-style-type: none"> <li>- cechy, funkcje i rodzaje rynków</li> <li>- obieg pieniądza w gospodarce</li> </ul>	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- wyjaśnia znaczenie pojęcia: rynek, obieg okrzęny w gospodarce</li> <li>- wymienia funkcje rynku</li> <li>- potrafi sklasyfikować rynek według: przedmiotu obrotu, zasięgu terytorialnego, legalności, swobody dokonywania wymiany oraz zasobów</li> </ul>	2.3 PP 2.4 PP	<ul style="list-style-type: none"> <li>- pogadanka na temat rodzajów rynku</li> <li>- burza mózgów dotycząca funkcji rynku</li> <li>- dyskusja dotycząca struktur rynkowych</li> <li>- praca z tekstem źródłowym</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- prezentacja multimedialna</li> </ul>	<p>Ocena podlega:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- aktywność uczniów na lekcji</li> <li>- poprawność wykonania ćwiczenia</li> </ul>



Nr lekcji	Temat lekcji	Treść kształcenia	Główne cele kształcenia i wychowania w języku efektów kształcenia	Punkt nowej podstawy programowej	Metody i techniki dydaktyczne (sposoby osiągnięcia celów)	Proponowane środki dydaktyczne	Metody sprawdzania osiągnięć
2.4	Kto ustala ceny, czyli popyt, podaż i równowaga rynkowa	<ul style="list-style-type: none"> <li>- czynniki wpływające na popyt i podaż</li> <li>- wyznaczenie punktu równowagi rynkowej</li> </ul>	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- wyjaśnia znaczenie pojęć: popyt, podaż, cena, dobra komplementarne, dobra substytucyjne, cena równowagi rynkowej, punkt równowagi rynkowej</li> <li>- wymienia i charakteryzuje pozacenowe czynniki kształtujące popyt oraz podaż</li> <li>- wskazuje zależność między cenami dóbr komplementarnych i dóbr substytucyjnych a wielkością popytu</li> <li>- potrafi zdefiniować prawo popytu oraz prawo podaży</li> <li>- wyjaśnia zjawisko nadwyżki rynkowej oraz niedoboru rynkowego</li> <li>- wyznacza na podstawie danych, krzywą popytu, krzywą podaż i punkt równowagi rynkowej</li> <li>- potrafi dokonać analizy i wyciągnąć wnioski z przykładowego wykresu krzywej podaży i krzywej popytu</li> </ul>	2.6 PP 2.7 PP	<ul style="list-style-type: none"> <li>- pogadanka z elementami wykładu na temat popytu i podaży</li> <li>- burza mózgów na temat czynników kształtujących popyt i podaż</li> <li>- praca z planszą i tekstem</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- plansza przedstawiająca krzywe popytu i podaży</li> <li>- film dydaktyczny na temat zmian w popycie i podaży</li> <li>- karta pracy - analiza wielkości popytu i podaży</li> </ul>	<p>Ocenie podlega:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- aktywność uczniów na lekcji</li> <li>- ocena poprawności wykonania kart pracy</li> </ul>
2.5	Rola i funkcje państwa w gospodarce rynkowej	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ekonomiczne funkcje państwa</li> <li>- przyczyny i narzędzia oddziaływania państwa na gospodarkę</li> <li>- narzędzia polityki pieniężnej</li> <li>- rodzaje inflacji w zależności od przyczyn jej powstania oraz stopy inflacji</li> </ul>	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- wyjaśnia znaczenie pojęć: interwencjonizm państwowy, dobra publiczne</li> <li>- określa przyczyny ingerencji państwa w gospodarkę oraz przedstawia argumenty za i przeciw</li> <li>- wymienia, rozróżnia i charakteryzuje funkcje ekonomiczne państwa</li> </ul>	4.1 PP 4.3 PP 4.6 PP 4.7 PP	<ul style="list-style-type: none"> <li>- burza mózgów - przyczyny ingerencji państwa w gospodarkę</li> <li>- dyskusja dotycząca funkcji ekonomicznych państwa</li> <li>- pogadanka o narzędziach polityki pieniężnej</li> <li>- burza mózgów - narzędzia oddziaływania państwa na gospodarkę</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- prezentacja multimedialna na temat form i przykładów interwencjonizmu</li> <li>- karta pracy dotyczące funkcji ekonomicznych państwa</li> <li>- roczniki statystyczne z danymi na temat poziomu inflacji w Polsce</li> </ul>	<p>Ocenie podlega:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- aktywność uczniów na lekcji</li> <li>- zadanie domowe: Analiza przypadku interwencji państwa w procesy gospodarcze w Polsce</li> </ul>

Nr lekcji	Temat lekcji	Treść kształcenia	Główne cele kształcenia i wychowania w języku efektów kształcenia	Punkt nowej podstawy programowej	Metody i techniki dydaktyczne (sposoby osiągania celów)	Proponowane środki dydaktyczne	Metody sprawdzania osiągnięć
2.6	Wzrost i rozwój gospodarczy państwa - czyli o kole napędowym gospodarki	<ul style="list-style-type: none"> <li>- podstawowe mierniki wzrostu gospodarczego</li> <li>- zjawisko recesji i dobrej koniunktury w gospodarce</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- określa cele polityki gospodarczej, polityki fiskalnej i polityki monetarnej</li> <li>- zna pojęcia: polityka makroekonomiczna i polityka mikroekonomiczna</li> <li>- wymienia i charakteryzuje narzędzia oddziaływania państwa na gospodarkę</li> <li>- wymienia i charakteryzuje narzędzia polityki pieniężnej realizowane przez bank centralny</li> <li>- identyfikuje rodzaje inflacji i omawia jej skutki</li> <li>- przedstawia sposoby przeciwdziałania inflacji</li> </ul>	4.2 PP 4.9 PP	<ul style="list-style-type: none"> <li>- pogadanka - wzrost a rozwój gospodarczy, mierniki rozwoju gospodarczego</li> <li>- praca z materiałami źródłowymi - analiza wybranych wskaźników wzrostu i rozwoju gospodarczego w wybranym w Polsce w latach 1989-2013 (pkb, pkb per capita, inflacja, bezrobocie, import, eksport)</li> <li>- burza mózgów - działania na rzecz zmniejszenia dysproporcji w poziomie życia między Polską a krajami Europy Zachodniej należącymi do UE</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- prezentacja multimedialna na temat cyklu koniunkturalnego oraz recesji i koniunktury w gospodarce</li> <li>- roczniki statystyczne</li> <li>- strony globalizacja.org, stat.gov.pl</li> <li>- flipcharty i markery</li> </ul>	<p>Ocenie podlega:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- aktywność uczniów na lekcji</li> <li>- zadanie domowe: Na podstawie filmu animowanego zamieszczonego w serwisie youtube.pl „American dream” podaj przyczyny kryzysu finansowego</li> </ul>

Nr lekcji	Temat lekcji	Treść kształcenia	Główne cele kształcenia i wychowania w języku efektów kształcenia	Punkt nowej podstawy programowej	Metody i techniki dydaktyczne (sposoby osiągania celów)	Proponowane środki dydaktyczne	Metody sprawdzania osiągnięć
2.7	Budżet państwa - czyli o racjonalnym gospodarowaniu finansami	<ul style="list-style-type: none"> <li>- źródła dochodów i rodzaje wydatków państwa</li> <li>- wpływ deficytu budżetowego i długu publicznego na gospodarkę</li> </ul>	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- wyjaśnia znaczenie pojęć: budżet państwa, podatek, dług publiczny</li> <li>- wymienia, rozróżnia i charakteryzuje funkcje budżetu państwa</li> <li>- wymienia, rozróżnia i charakteryzuje podstawowe zasady konstrukcji budżetu państwa</li> <li>- wymienia główne źródła dochodów i wydatków państwa</li> <li>- ocenia wpływ deficytu budżetowego i długu publicznego na gospodarkę</li> <li>- formuluje wnioski na podstawie analizy danych statystycznych dotyczących wartości deficytu budżetowego i długu publicznego państwa w relacji do PKB</li> </ul>	<p>4.4 PP 4.5 PP</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- burza mózgów - funkcje budżetu państwa</li> <li>- metaplan na temat budżetowych</li> <li>- praca z wykresami i danymi statystycznymi</li> <li>- analiza struktury dochodów i wydatków budżetu państwa na podstawie danych statystycznych</li> <li>- analiza danych dotyczących wartości deficytu budżetowego i długu publicznego państwa w relacji do PKB</li> <li>- mapa mentalna - źródła finansowania deficytu budżetowego</li> <li>- metaplan - deficyt budżetowy w Polsce</li> <li>- metaplan - dług publiczny w Polsce</li> <li>- dyskusja dotycząca wpływu deficytu budżetowego i długu publicznego na gospodarkę</li> <li>- gra symulacyjna</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- prezentacja multimedialna na temat budżetu państwa</li> <li>- wskazane przez nauczyciela strony internetowe (gra „Finanse publiczne”, dostępna w portalu <a href="http://www.nbpportal.pl">www.nbpportal.pl</a>), <a href="http://mf.gov.pl">mf.gov.pl</a> (ustawa budżetowa)</li> <li>- tekst źródłowy</li> </ul>	<p>Ocenie podlega:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- aktywność uczniów na lekcji</li> <li>- zadanie domowe: Wymień te wydatki budżetu państwa, które można pokryć z innych środków niż dochody budżetowe</li> </ul>
2.8	Współczesna gospodarka świata i Polski	<ul style="list-style-type: none"> <li>- wpływ kursu waluty na gospodarkę i handel zagraniczny</li> <li>- aktualne tendencje i zmiany w gospodarce świata i Polski</li> </ul>	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- definiuje pojęcia: handel zagraniczny, import, eksport, kurs walutowy, globalizacja</li> <li>- rozumie korzyści jakie płyną z handlu zagranicznego</li> </ul>	<p>4.8 PP 4.10 PP 4.11 PP 4.12 PP</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- pogadanka z elementami wykładu na temat handlu zagranicznego oraz globalizacji</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- prezentacja multimedialna</li> <li>- strona internetowa <a href="http://stat.gov.pl">stat.gov.pl</a> (obroty handlu zagranicznego), <a href="http://mf.gov.pl">mf.gov.pl</a></li> </ul>	<p>Ocenie podlega:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- aktywność uczniów na lekcji</li> <li>- zadanie domowe: Dokonaj analizy inwestycji zagranicznych w Polsce</li> </ul>

Nr lekcji	Temat lekcji	Treść kształcenia	Główne cele kształcenia i wychowania w języku efektów kształcenia	Punkt nowej podstawy programowej	Metody i techniki dydaktyczne (sposoby osiągnięcia celów)	Proponowane środki dydaktyczne	Metody sprawdzania osiągnięć
2.9*	Powtórzenie wiadomości	Treści kształcenia zrealizowane na lekcjach 2.1 - 2.8	<ul style="list-style-type: none"> <li>- zna źródła informacji o aktualnym poziomie importu i eksportu w Polsce i na świecie</li> <li>- wyjaśnia pojęcie globalizacja i jej wpływ na gospodarkę światową</li> <li>- dostrzega pozytywne i negatywne efekty postępującego procesu globalizacji</li> <li>- potrafi wymienić największe centra finansowe i gospodarcze na świecie</li> </ul>	2 PP 4 PP	<ul style="list-style-type: none"> <li>- dyskusja o wpływie kursu walut na handel zagraniczny i gospodarkę</li> <li>- pogadanka na temat rozwoju globalizacji</li> <li>- mapa mentalna - płaszczyzny, przejawy oraz skutki globalizacji (w tym dla Polski)</li> <li>- dyskusja panelowa - korzyści i zagrożenia wynikające z globalizacji</li> <li>- dyskusja o wpływie kursu walut na handel zagraniczny i gospodarkę.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- karta pracy do analizy wielkości i struktury eksportu i importu Polski</li> </ul>	<p>Ocenie podlega:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- wiedza i umiejętności zdobyte na lekcjach 2.1 - 2.8</li> </ul>
	Lekcja do dyspozycji nauczyciela						
2.10	Sprawdzian z działu 2	Treści kształcenia zrealizowane na lekcjach 2.1 - 2.8	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- sprawdzi swój stopień opanowania wiedzy i umiejętności z działu 2</li> </ul>	2 PP 4 PP		- test	<p>Ocenie podlega:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- test z zadaniami zamkniętymi i otwartymi</li> </ul>
<b>DZIAŁ 3: INSTYTUCJE RYNKOWE</b>							
3.1	Pieniądz wczoraj i dziś	- formy i funkcje pieniądza	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- wymienia formy pieniądza na podstawie informacji zawartych w prezentacji</li> <li>- wskazuje czynniki, które wpływają na ewolucję form pieniądza na przykładach z życia codziennego</li> </ul>	3.1 PP	<ul style="list-style-type: none"> <li>- pogadanka</li> <li>- praca z tekstem</li> <li>- dyskusja</li> <li>- ćwiczenia praktyczne</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- prezentacja multimedialna na temat ewolucji form pieniądza,</li> <li>- prezentacja multimedialna dostępna na portalu <a href="http://www.nbpportal.pl">www.nbpportal.pl</a> na temat zabezpieczenia pieniądza,</li> </ul>	<p>Ocenie podlega:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- praca uczniów na lekcji</li> <li>- argumentacja swojego stanowiska i poprawność wypowiedzianych</li> <li>- zadanie domowe (do wyboru):</li> </ul>

Nr lekcji	Temat lekcji	Treść kształcenia	Główne cele kształcenia i wychowania w języku efektów kształcenia	Punkt nowej podstawy programowej	Metody i techniki dydaktyczne (sposoby osiągnięcia celów)	Proponowane środki dydaktyczne	Metody sprawdzania osiągnięć
3.2	Wiedza, która nie jest tajemnicą bankową...	- rola banku centralnego i banków komercyjnych w gospodarce	- wymienia funkcje pieniądza odwołując się do przykładów występujących w praktyce - charakteryzuje cechy pieniądza - wyjaśnia znaczenie terminów: „pieniądz”, „siła nabywcza pieniądza” - omawia argumenty, które jego zdaniem potwierdzają, że pieniądze są ważne zarówno z punktu widzenia mikro jak i makroekonomicznego - charakteryzuje sposoby organoleptyczne odróżnienia pieniądza fałszywego od prawdziwego - przedstawia swoje stanowisko na temat wprowadzenia w Polsce waluty Euro	3.2 PP	- pogadanka z elementami wykładu - praca z tekstem - dyskusja - mapa mentalna - ćwiczenia praktyczne	- tekst źródłowy dotyczący wprowadzenia w Polsce Euro, - ćwiczenie sprawdzania prawdziwości z banknotów o różnym nominalie.	a) W jaki sposób osoby niewidome mogą sprawdzać nominal banknotu oraz jego prawdziwość? - podaj przynajmniej dwa sposoby; b) Wykonaj plakat/ulotkę/ prezentację na temat form ewolucji pieniądza
3.2	Wiedza, która nie jest tajemnicą bankową...	- rola banku centralnego i banków komercyjnych w gospodarce	Uczeń: - wyjaśnia znaczenie terminów: „bank”, „bank centralny”, „bank komercyjny” - wymienia wszystkie elementy polskiego systemu bankowego - rozpoznaje trzy funkcje banku centralnego na podstawie analizy tekstu - charakteryzuje podstawowe narzędzia polityki pieniężnej NBP - przedstawia argumenty potwierdzające wybór określonej polityki pieniężnej w oparciu o przedstawioną symulację sytuacji na rynku - wyjaśnia różnice pomiędzy bankiem centralnym a bankiem komercyjnym	3.2 PP	- pogadanka z elementami wykładu - praca z tekstem - dyskusja - mapa mentalna - ćwiczenia praktyczne	- prezentacja multimedialna dostępna na portalu <a href="http://www.nbpportal.pl">www.nbpportal.pl</a> na temat systemu bankowego - dane statystyczne dotyczące sektora bankowego w Polsce - informacje zawarte na stronie internetowej NBP.pl i <a href="http://knfgov.pl">knfgov.pl</a> , <a href="http://bip.knfgov.pl">bip.knfgov.pl</a> - broszura „Piramidy i inne oszustwa na rynku finansowym”	Ocenie podlega: - wykonywanie ćwiczeń i zadań podczas lekcji - zadanie domowe: a) Chcesz założyć konto w banku. Wymień pięć banków komercyjnych, które mają swoje oddziały w Pile. W którym z wymienionych banków założysz konto? Uzasadnij swój wybór; b) Wyjaśnij pojęcie „parabank” i korzystając z zasobów Internetu wymień przykładowych pięć takich podmiotów, które znajdują się na liście ostrzeżeń publicznego Komisji Nadzoru Finansowego

Nr lekcji	Temat lekcji	Treść kształcenia	Główne cele kształcenia i wychowania w języku efektów kształcenia	Punkt nowej podstawy programowej	Metody i techniki dydaktyczne (sposoby osiągnięcia celów)	Proponowane środki dydaktyczne	Metody sprawdzania osiągnięć
3.3	Z kalkulatorem w świat lokat bankowych	<ul style="list-style-type: none"> <li>- obliczenie procentu od lokaty bankowej</li> <li>- analiza oferty banków</li> <li>- reklama banku a jego oferta</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- interpretuje dane statystyczne dotyczące banków w Polsce</li> <li>- wyjaśnia na podstawie dowolnego źródła podstawowe cechy SKOK</li> <li>- wyjaśnia zależność pomiędzy wykorzystaniem określonego narzędzia polityki pieniężnej banku centralnego a konsekwencją dla osób fizycznych i przedsiębiorstw</li> <li>- doskonali umiejętności wyszukiwania, selekcjonowania i krytycznej oceny informacji</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>3.3 PP</li> <li>3.10 PP</li> <li>4.2 EWP</li> <li>1.11 PP</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- pogadanka</li> <li>- praca z tekstem</li> <li>- dyskusja</li> <li>- ćwiczenia praktyczne</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- prezentacje multimedialne dostępne na portalu <a href="http://www.ziourofinansse.pl">www.ziourofinansse.pl</a>, O czym warto pamiętać wybierając lokatę”, „Lokata - kiedy mi się to opłaca?”</li> <li>- wzory matematyczne dotyczące obliczania odsetek i kapitalizacji odsetek</li> <li>- kalkulator lokat w wersji elektronicznej</li> <li>- foldery reklamowe banków</li> <li>- strony internetowe banków</li> <li>- spoty reklamowe lokat bankowych</li> <li>- tekst źródłowy: przykładowa umowa lokaty</li> <li>- karta pracy do porównania lokat w wybranych bankach</li> </ul>	<p>Ocenię podlega:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- odpowiedź ustna ucznia</li> <li>- wykonywanie zadań i ćwiczeń w trakcie lekcji</li> <li>- zadanie domowe (do wyboru):</li> </ul> <p>a) Pragniesz założyć lokatę bankową w wysokości 2.000 zł na okres jednego roku; przeprowadź analizę ofert dwóch banków oraz jednego SKOK-u w Pile i na jej podstawie podejmij decyzję, która oferta jest dla Ciebie najkorzystniejsza?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Uzasadnij swoje stanowisko</li> </ul>

Nr lekcji	Temat lekcji	Treść kształcenia	Główne cele kształcenia i wychowania w języku efektów kształcenia	Punkt nowej podstawy programowej	Metody i techniki dydaktyczne (sposoby osiągnięcia celów)	Proponowane środki dydaktyczne	Metody sprawdzania osiągnięć
3.4	Ile kosztuje kredyt?	<ul style="list-style-type: none"> <li>- obliczanie procentu od kredytu</li> <li>- ocena możliwości spłaty zaciągniętego kredytu przy określonym dochodzie</li> <li>- analiza oferty banków</li> <li>- informacje a elementy perswazyjne zawarte w reklamach banków</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- wyjaśnia wpływ inflacji na siłę nabywczą pieniądza</li> <li>- doskonali umiejętność wykorzystania narzędzi matematyki w życiu codziennym</li> <li>- doskonali umiejętność sprawnego posługiwania się nowoczesnymi technologiami informacyjnymi</li> <li>- doskonali umiejętność wyszukiwania, selekcjonowania i krytycznej analizy informacji</li> <li>- doskonali umiejętność krytycznej oceny reklamy</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1.11 PP</li> <li>3.3 PP</li> <li>3.10 PP</li> <li>1.5 EwP</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- pogadanka z elementami wykładu</li> <li>- praca z tekstem</li> <li>- burza mózgów</li> <li>- ćwiczenia praktyczne</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- prezentacja multimedialna na temat rodzajów kredytów</li> <li>- tekst źródłowy: przykładowa umowa kredytowa</li> <li>- karta pracy do analizy umowy kredytowej</li> <li>- ulotki reklamowe banków</li> <li>- strony internetowe banków</li> <li>- spoty reklamowe</li> <li>- kalkulatory kredytowe</li> <li>- strona internetowa zrozumfinanse.pl - wybrane artykuły na temat kredytów</li> </ul>	<p>Ocenię podlega:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- aktywność uczniów na lekcji</li> <li>- poprawność wykonywanych ćwiczeń</li> <li>- zadanie domowe (do wyboru):</li> </ul> <p>a) Zamierzasz zaciągnąć kredyt studencki</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- porównaj oferty 2 banków</li> </ul> <p>b) Wyszukaj informacje na temat oszustw kredytowych, a następnie wskaż czynniki, których należy unikać, aby nie paść ofiarą takiego oszustwa</p>

Nr lekcji	Temat lekcji	Treść kształcenia	Główne cele kształcenia i wychowania w języku efektów kształcenia	Punkt nowej podstawy programowej	Metody i techniki dydaktyczne (sposoby osiągnięcia celów)	Proponowane środki dydaktyczne	Metody sprawdzania osiągnięć
3.5	Na parkiecie z bykiem i niedźwiedziem	<ul style="list-style-type: none"> <li>- rola giełdy papierów wartościowych w gospodarce</li> <li>- mechanizm funkcjonowania giełdy papierów wartościowych na przykładzie Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie</li> <li>- rodzaje papierów wartościowych</li> <li>- podstawowe wskaźniki giełdowe i ich znaczenie w podejmowaniu decyzji dotyczących inwestowania na giełdzie</li> <li>- zasady organizacji pracy indywidualnej i zespołowej</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- krytycznie ocenia spoty reklamowe kredytów kilku przykładowych banków</li> <li>- korzysta z internetowego kalkulatora kredytowego</li> <li>- ocenia możliwość spłaty kredytu dysponując określonym dochodem</li> <li>- opracowuje plan wyjścia z długów</li> <li>- doskonalą umiejętność pracy zespołowej</li> <li>- doskonalą umiejętność wyszukiwania, selekcjonowania i krytycznej oceny informacji</li> <li>- doskonalą umiejętność korzystania z nowoczesnych technologii informacyjnych</li> <li>- kształtuje odpowiedzialność za podejmowane decyzje</li> </ul>	<p>3.2 PP 3.4 PP 3.5 PP 3.6 PP 3.1 EwP 3.2 EwP 3.4 EwP 4.2 EwP</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- pogadanka,</li> <li>- dyskusja,</li> <li>- ćwiczenia praktyczne,</li> <li>- praca z tekstem,</li> <li>- metoda problemowa</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- prezentacja multimedialna dotycząca funkcjonowania GPW w Warszawie</li> <li>- karty pracy z wykresami i danymi giełdowymi</li> <li>- materiał źródłowy - tabele z informacjami giełdowymi</li> </ul>	<p>Ocenię podlega:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- aktywność uczniów na lekcji</li> <li>- poprawność wykonywanych ćwiczeń</li> <li>- zadanie domowe (do wyboru):</li> <li>a) Zachęć swojego znajomego do inwestowania na giełdzie przekazując mu jednocześnie kilka praktycznych rad, które przyczynią się do podjęcia przez niego trafnej decyzji. Pracę wykonaj w formie plakatu lub pisemnie - w formie dialogu;</li> </ul>



Nr lekcji	Temat lekcji	Treść kształcenia	Główne cele kształcenia i wychowania w języku efektów kształcenia	Punkt nowej podstawy programowej	Metody i techniki dydaktyczne (sposoby osiągnięcia celów)	Proponowane środki dydaktyczne	Metody sprawdzania osiągnięć
3.6, 3.7	Ile zysków? - czyli pozabankowe formy inwestowania	<ul style="list-style-type: none"> <li>- rola lidera lub wykonawcy zadania, ocena jego efektów</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- wyjaśnia zależność pomiędzy ryzykiem a zyskiem</li> <li>- charakteryzuje podstawowe indeksy giełdowe</li> <li>- charakteryzuje podstawowe zasady inwestowania na giełdzie</li> <li>- ocenia trafność podjęcia decyzji dotyczącej zakupu papierów wartościowych na podstawie posiadanych informacji</li> <li>- doskonali umiejętność poszukiwania, selekcjonowania i gromadzenia informacji</li> <li>- doskonali umiejętność wykorzystywania technologii informacyjno-komunikacyjnych</li> <li>- doskonali umiejętność pracy zespołowej</li> <li>- kształtuje postawę przedsiębiorczą</li> <li>- doskonali umiejętność podejmowania decyzji</li> </ul>	<p>3.2 PP</p> <p>3.7 PP</p> <p>3.8 PP</p> <p>3.10 PP</p> <p>1.5 EwP</p> <p>2.2 EwP</p> <p>2.3 EwP</p> <p>3.1 EwP</p> <p>3.4 EwP</p> <p>4.2 EwP</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- pogadanka</li> <li>- metoda problemowa - analiza SWOT</li> <li>- ćwiczenia praktyczne</li> <li>- praca z tekstem źródłowym</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- teksty źródłowe:</li> <li>- strony internetowe</li> <li>- prezentacja</li> <li>- multimedialna na temat zalet i wad pozabankowych form inwestowania</li> <li>- kalkulatory inwestycyjne</li> <li>- ulotki reklamujące określone inwestycje finansowe</li> </ul>	<p>Ocenie podlega:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- efekty pracy uczniów na lekcji</li> <li>- zadanie domowe (do wyboru):</li> <li>b) Wyobraź sobie, że otrzymałeś 60 000 zł, które możesz przeznaczyć na inwestowanie. Dokonaj dywersyfikacji portfela na różne instrumenty finansowe. Uzasadnij swój wybór</li> </ul>

Nr lekcji	Temat lekcji	Treść kształcenia	Główne cele kształcenia i wychowania w języku efektów kształcenia	Punkt nowej podstawy programowej	Metody i techniki dydaktyczne (sposoby osiągania celów)	Proponowane środki dydaktyczne	Metody sprawdzania osiągnięć
3:8	Ubezpieczenie - ochrona przed ryzykiem	<ul style="list-style-type: none"> <li>- rola firm ubezpieczeniowych i funduszy emerytalnych w gospodarce</li> <li>- system emerytalny w Polsce</li> <li>- związek pomiędzy aktywnością zawodową, a wysokością emerytury</li> <li>- analiza ofert firm ubezpieczeniowych i funduszy emerytalnych</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- argumentuje zasadność dywersyfikacji inwestycji w różne instrumenty finansowe</li> <li>- oblicza zysk z inwestycji kapitałowej w krótkim i długim okresie czasu</li> <li>- analizuje oferty funduszy inwestycyjnych</li> <li>- gromadzi niezbędne informacje umożliwiające podjęcie decyzji inwestycyjnej i argumentuje podjętą decyzję</li> <li>- doskonali umiejętność pracy zespołowej</li> <li>- kształtuje postawę odpowiedzialności za podejmowane decyzje</li> <li>- wyszukuje, selekcjonuje i krytycznie analizuje informacje</li> </ul>	3:2 PP 3:9 PP 3:10 PP	<ul style="list-style-type: none"> <li>- pogadanka z elementami wykładu na temat rodzajów ubezpieczeń</li> <li>- burza mózgów na temat „Dlaczego warto się ubezpieczać?”</li> <li>- praca z materiałami źródłowymi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- prezentacja na stronie internetowej ZUS „Wirtualny doradca”</li> <li>- prezentacja multimedialna na temat rodzajów ubezpieczeń</li> <li>- strony internetowe OFE, ZUS oraz firm ubezpieczeniowych</li> <li>- karta pracy do oceny oferty ubezpieczeń na życie</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ocenie podlega: <ul style="list-style-type: none"> <li>- efekty pracy uczniów na lekcji</li> <li>- zadanie domowe: Sporządź plan ubezpieczenia twojej rodziny</li> </ul> </li> </ul>

Nr lekcji	Temat lekcji	Treść kształcenia	Główne cele kształcenia i wychowania w języku efektów kształcenia	Punkt nowej podstawy programowej	Metody i techniki dydaktyczne (sposoby osiągnięcia celów)	Proponowane środki dydaktyczne	Metody sprawdzania osiągnięć
3.9*	Powtórzenie wiadomości	Treści kształcenia zrealizowane na lekcjach 3.1 - 3.9	Uczeń: - sprawdzi swój stopień opanowania wiedzy i umiejętności z działu 3	3.1 - 3.10 PP	- metody aktywizujące wg wyboru nauczyciela	- karty pracy z zadaniami powtórzeniowymi dotyczącymi oszczędzania i inwestowania - gra Headmaster	Ocenie podlega: - wiedza i umiejętności zdobyte na lekcjach 3.1 - 3.8 - uczestnictwo w quizie wykonywania zadań z karty pracy
	Lekcja do dyspozycji nauczyciela						
3.10	Sprawdzian z działu 3	Treści kształcenia zrealizowane na lekcjach 3.1 - 3.9	Uczeń: - sprawdzi swój stopień opanowania wiedzy i umiejętności z działu 3	3.1 - 1, 10 PP		- test	Ocenie podlega: - test z zadaniami zamkniętymi i otwartymi
<b>DZIAŁ 4: RYNEK PRACY</b>							
4.1	Rynek pracy i bezrobocie	- mierniki bezrobocia - skutki bezrobocia dla gospodarki - sposoby walki z bezrobociem	Uczeń: - potrafi wymienić mierniki bezrobocia - potrafi zinterpretować mierniki bezrobocia - rozumie skutki bezrobocia dla gospodarki - potrafi wymienić sposoby walki z bezrobociem	6.1 PP	- pogadanka z elementami wykładu - burza mózgów - ćwiczenia praktyczne: obliczanie współczynników i mierników bezrobocia - analiza wykresów i danych statystycznych	- materiały źródłowe (dane statystyczne dotyczące stopy bezrobocia w Polsce; województwie, powiecie) - arkusze papieru, mazaki	Ocenie podlega: - aktywność uczniów na lekcji - wykonywane przez uczniów zadania - analiza danych statystycznych dotyczących bezrobocia
4.2	Aktywność zawodowa	- motyw aktywności zawodowej człowieka	Uczeń: - potrafi wymienić motyw aktywności zawodowej - potrafi wyjaśnić dlaczego praca jest wartościową w życiu człowieka	6.2 PP	- pogadanka o przyczynach i skutkach nadmiernego popytu i podaży na rynku pracy - prezentacja - burza mózgów na temat motywów aktywności zawodowej	- arkusze papieru - flipchart, pisaki - prezentacja multimedialna - gra Headmaster	Ocenie podlega: - aktywność uczniów na lekcji - wykonywane przez uczniów zadania - wyniki gry Headmaster

Nr lekcji	Temat lekcji	Treść kształcenia	Główne cele kształcenia i wychowania w języku efektów kształcenia	Punkt nowej podstawy programowej	Metody i techniki dydaktyczne (sposoby osiągnięcia celów)	Proponowane środki dydaktyczne	Metody sprawdzania osiągnięć
4.3	Analiza własnych predyspozycji zawodowych	- analiza własnych możliwości znalezienia pracy na rynku lokalnym, regionalnym, krajowym i europejskim	<ul style="list-style-type: none"> <li>- potrafi omówić skutki i przyczyny nadmiernego popytu i podaży na rynku pracy</li> </ul> <p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- potrafi wymienić przykłady kompetencji miękkich i twardych</li> <li>- potrafi wskazać, jakie posiada kompetencje miękkie</li> <li>- pożądaną przy wykonywaniu przykładowych zawodów</li> <li>- rozpoznaje swoje mocne i słabe strony</li> <li>- umie stworzyć własny wizerunek jako przyszłego pracownika</li> <li>- potrafi dokonać analizy własnej osobowości w kontekście wymagań pracodawców lokalnych, regionalnych, krajowych i europejskich</li> </ul>	6.4 PP	<ul style="list-style-type: none"> <li>- burza mózgów</li> <li>- wykład</li> <li>- spotkanie z doradcą zawodowym - mapa mentalna</li> <li>- wypełnianie karty pracy dotyczącej dopasowania predyspozycji i osobowości do prac w różnym charakterze (indywidualnej, grupowej, fizycznej, umysłowej itd.)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- prezentacja multimedialna</li> <li>- karta pracy do oceny własnych predyspozycji zawodowych</li> <li>- arkusz wywiadu z doradcą zawodowym</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- zadanie domowe: Jakie wartości są dla Ciebie najważniejsze i jaka jest twoja motywacja do podjęcia pracy?</li> </ul> <p>Ocenię podlega:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- zaangażowanie uczniów w dyskusję</li> <li>- poprawność merytoryczna i językowa wypowiedzi uczniów</li> <li>- w trakcie dyskusji</li> <li>- poprawność wypełnienia kart pracy</li> </ul>
4.4	Metody poszukiwania pracy	- wyszukiwanie ofert pracy z uwzględnieniem własnych możliwości i predyspozycji	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- zna sposoby poszukiwania pracy</li> <li>- potrafi wskazać najskuteczniejsze sposoby poszukiwania pracy</li> <li>- potrafi wykorzystać istniejące formy informacji do wyszukiwania ofert pracy</li> <li>- potrafi weryfikować oferty pracy uwzględniające własne predyspozycje zawodowe</li> </ul>	6.3 PP 6.4 PP	<ul style="list-style-type: none"> <li>- burza mózgów na temat metod poszukiwania pracy oraz profilu zawodowego w internecie</li> <li>- ćwiczenia praktyczne: analiza oferty pracy</li> <li>- ćwiczenia praktyczne: analiza danych statystycznych dotyczących rynku pracy w Polsce,</li> <li>- praca materiałami źródłowymi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- dane statystyczne dotyczące sytuacji na rynku pracy w Polsce</li> <li>- strony internetowe gazeta.pl/praca, jobpilot.pl</li> <li>- czasopisma - dzienniki, np. Gazeta Wyborcza, Rzeczpospolita, prasa lokalna(działy z ofertami pracy)</li> </ul>	<p>Ocenię podlega:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- aktywność uczniów na lekcji</li> <li>- wykonywane na lekcji zadania i wyszukiwane przez uczniów informacje</li> <li>- wyniki gry Headmaster</li> </ul>

Nr lekcji	Temat lekcji	Treść kształcenia	Główne cele kształcenia i wychowania w języku efektów kształcenia	Punkt nowej podstawy programowej	Metody i techniki dydaktyczne (sposoby osiągnięcia celów)	Proponowane środki dydaktyczne	Metody sprawdzania osiągnięć
4.5	Formy zatrudnienia pracownika	- sposoby zatrudnienia pracowników	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- potrafi wymienić rodzaje umów o pracę</li> <li>- potrafi wskazać różnice między rodzajami umów oraz wybrać najbardziej adekwatną umowę do rodzaju pracy</li> <li>- zna korzyści i obowiązki pracownika wynikające z zatrudnienia na umowę o pracę</li> </ul>	6.5 PP	<ul style="list-style-type: none"> <li>- pogadanka z elementami wykładu na temat form zatrudnienia</li> <li>- praca z tekstem źródłowym (Kodeks pracy, Kodeks cywilny)</li> <li>- ćwiczenia techniczne</li> <li>- wypetnianie druków umów</li> <li>- mapa mentalna na temat znaczenia, skutków dla pracownika konkretnych umów, sposobów rozwiązania danej umowy przez pracownika i pracodawcę</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- wzory umów o pracę (na okres próby, o pracę, o pracę na czas określony, o pracę na czas nieokreślony, o pracę na czas zastępstwa, o dzieło, zlecenie)</li> <li>- wybrane przepisy Kodeksu pracy dotyczące umów o pracę i umów cywilnoprawnych</li> <li>- materiał pomocniczy: jakie elementy powinien zawierać regulamin pracy, instrukcja pracy w grupie</li> <li>- karta pracy do charakterystyki poszczególnych form umów</li> <li>- arkusze papieru, pisaki</li> </ul>	<p>Ocenie podlega:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- aktywność uczniów na lekcji</li> <li>- poprawność wykonanych ćwiczeń</li> <li>- analizy przepisów, wypełniania druków i karty pracy</li> </ul>
4.6	Obowiązki i prawa pracownika oraz pracodawcy	<ul style="list-style-type: none"> <li>- podstawowe przepisy Kodeksu pracy</li> <li>- obowiązki i uprawnienia pracownika i pracodawcy</li> </ul>	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- zna podstawowe przepisy Kodeksu pracy</li> <li>- wie jakie są najważniejsze obowiązki i uprawnienia pracownika i pracodawcy wynikają z przepisów Kodeksu pracy</li> </ul>	6.5 PP	<ul style="list-style-type: none"> <li>- dyskusja na temat praw i obowiązków pracownika i pracodawcy</li> <li>- praca z tekstem źródłowym - fragmentami Kodeksu pracy i Kodeksu cywilnego</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- wybrane przepisy Kodeksu pracy i Kodeksu cywilnego</li> <li>- arkusze papieru, pisaki</li> </ul>	<p>Ocenie podlega:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- aktywność uczniów na lekcji</li> <li>- prezentacja grup na temat wad i zalet poszczególnych form zatrudnienia</li> <li>- wyniki gry Headmaster</li> </ul>
4.7	Moja wizytówka - dokumenty aplikacyjne	<ul style="list-style-type: none"> <li>- sporządzanie dokumentów aplikacyjnych dotyczących konkretnej oferty pracy</li> <li>- profil zawodowy w internecie</li> </ul>	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- wymienia dokumenty niezbędne przy ubieganiu się o pracę</li> <li>- potrafi przygotować dokumenty aplikacyjne</li> <li>- wie, jak tworzyć pozytywny wizerunek zawodowy w internecie</li> </ul>	6.6 PP	<ul style="list-style-type: none"> <li>- dyskusja</li> <li>- wykład</li> <li>- ćwiczenia praktyczne: analiza przykładowych i samodzielne sporządzanie dokumentów aplikacyjnych</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- wzory: życiorysu, listu motywacyjnego</li> <li>- wykaz zwrotów przydatnych do wykorzystania w liście motywacyjnym</li> <li>- przykładowe prasowe ogłoszenia o pracę</li> <li>- plansza z informacjami, jakie powinny znaleźć się z CV i LM</li> </ul>	<p>Ocenie podlega:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- aktywność uczniów na lekcji</li> <li>- poprawność językowa i merytoryczna i redakcyjna sporządzonych życiorysów i listów motywacyjnych</li> </ul>

Nr lekcji	Temat lekcji	Treść kształcenia	Główne cele kształcenia i wychowania w języku efektów kształcenia	Punkt nowej podstawy programowej	Metody i techniki dydaktyczne (sposoby osiągnięcia celów)	Proponowane środki dydaktyczne	Metody sprawdzania osiągnięć
4.8	Jak mam rozmawiać z pracodawcą? - rozmowa kwalifikacyjna	- rozmowa kwalifikacyjna	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- zna przebieg rozmowy kwalifikacyjnej</li> <li>- potrafi przygotować się do rozmowy kwalifikacyjnej o pracę na podstawie przykładowego ogłoszenia</li> </ul>	6.7 PP	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ćwiczenia praktyczne</li> <li>- sporządzenie dokumentów aplikacyjnych w odpowiedzi na konkretną ofertę pracy</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- film z przykładową rozmową kwalifikacyjną</li> <li>- lista pytań jakie może zadać pracodawca, propozycje możliwych odpowiedzi</li> <li>- przykłady ofert pracy</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- adekwatność dokumentów aplikacyjnych do oferty pracy</li> <li>- samodzielnie sporządzone dokumenty aplikacyjne w odpowiedzi na wybraną ofertę pracy</li> </ul> <p>Ocenię podlega:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- aktywność uczniów na lekcji</li> <li>- analiza przebiegu rozmowy kwalifikacyjnej zaobserwowanej na filmie</li> <li>- wskazanie pytań możliwych do zadania przez pracodawcę</li> <li>- przygotowanie ucznia do rozmowy kwalifikacyjnej</li> </ul>
4.9	Symulacja rozmowy kwalifikacyjnej	- rozmowa kwalifikacyjna	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- uczestniczy w symulacji rozmowy kwalifikacyjnej jako pracownik lub pracodawca</li> <li>- potrafi w sytuacji stresowej zachować spokój, kulturę wypowiedzi i zachowania</li> <li>- potrafi trafnie odpowiadać na zadawane przez pracodawcę pytania</li> </ul>	6.7 PP	<ul style="list-style-type: none"> <li>- dyskusja</li> <li>- drama</li> <li>- gra symulacyjna</li> <li>- obserwacja</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- karty pracy z opisami ról pracodawcy i pracownika</li> <li>- przykładowa lista pytań pracodawcy na rozmowie kwalifikacyjnej dotyczącej konkretnej oferty pracy</li> <li>- kamera</li> </ul>	<p>Ocenię podlega:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- aktywność uczniów na lekcji</li> <li>- przygotowanie do odbycia rozmowy kwalifikacyjnej</li> <li>- przebieg rozmowy kwalifikacyjnej</li> <li>- poprawność merytoryczna i retoryczna wypowiedzi ucznia</li> <li>- kultura osobista i adekwatność zachowania ucznia do sytuacji</li> </ul>

Nr lekcji	Temat lekcji	Treść kształcenia	Główne cele kształcenia i wychowania w języku efektów kształcenia	Punkt nowej podstawy programowej	Metody i techniki dydaktyczne (sposoby osiągnięcia celów)	Proponowane środki dydaktyczne	Metody sprawdzania osiągnięć
4.10	Ile tak naprawdę zarobię? - wynagrodzenia brutto i netto	- formy wynagrodzeń - wynagrodzenie brutto i netto	Uczeń: - potrafi zdefiniować system prowizyjny i akordowy - wskazuje wady i zalety systemu prowizyjnego - określa korzyści i ujemne skutki stosowania akordowej formy płac - oblicza wynagrodzenia brutto i netto	6,8 PP	- pogadanka z elementami wykładu na temat parametrów wynagrodzenia i potrącających składek - ćwiczenia praktyczne: obliczanie wynagrodzenia brutto i netto na podstawie przykładowych danych	- prezentacja multimedialna - zadania dotyczące obliczania wynagrodzenia brutto i netto oraz kosztów pracy po stronie pracodawcy w oparciu o różne formy zatrudnienia	Ocenie podlega: - aktywność uczniów na lekcji - poprawność wykonywanych zadań
4.11	Dzielimy się z państwem - rozliczenie roczne PIT	- deklaracja podatkowa PIT	Uczeń: - umiejętnie stosuje terminy, pojęcia i procedury podatkowe niezbędne w praktyce życiowej - zna rodzaje deklaracji PIT - rozumie potrzebę składania deklaracji podatkowej - zna procedurę składania deklaracji PIT	6,8 PP	- wykład - dyskusja - ćwiczenia praktyczne - analiza rodzajów i elementów deklaracji PIT	- aktualne formularze PIT - prezentacja multimedialna	Ocenie podlega: - udział uczniów w dyskusji - analiza deklaracji PIT
4.12	Ćwiczenia w wypełnianiu deklaracji PIT	- sporządzanie deklaracji podatkowej PIT	Uczeń: - potrafi samodzielnie wypełnić deklarację podatkową, na podstawie prostych informacji podanych przez nauczyciela - podaje przykłady ulg podatkowych - potrafi obliczyć zaliczkę na podatek dochodowy - potrafi określić wysokość zwrotu podatkowego (lub dopłaty) który będzie konsekwencją składanej deklaracji	6,8 PP	- pogadanka - ćwiczenia praktyczne: wypełnianie deklaracji PIT	- formularze PIT - wskazówki do wypełniania formularza - przykładowy (wypełniony) druk PIT	Ocenie podlega: - poprawność wypełnienia deklaracji PIT na podstawie przykładowych danych - poprawność obliczenia zaliczki na podatek dochodowy - określenie ewentualnych zobowiązań podatnika wobec urzędu skarbowego po złożeniu deklaracji (wysokość zwrotu z podatku lub dopłaty)
4.13	Traktujemy się z szacunkiem - normy etyczne w pracy	- zachowania etyczne i nieetyczne pracodawcy i pracownika - zjawisko mobbingu w miejscu pracy	Uczeń: - wie co oznacza pojęcie „etyka w pracy”	6,9 PP	- pogadanka - burza mózgów - gra sytuacyjna - drama - dyskusja	- artykuły prasowe/w internecie z opisami nieetycznych zachowań pracodawców i pracowników	Ocenie podlega: - aktywność uczniów na lekcji - udział w dyskusji, aktywna praca indywidualna i grupowa

Nr lekcji	Temat lekcji	Treść kształcenia	Główne cele kształcenia i wychowania w języku efektów kształcenia	Punkt nowej podstawy programowej	Metody i techniki dydaktyczne (sposoby osiągnięcia celów)	Proponowane środki dydaktyczne	Metody sprawdzania osiągnięć
4.14*	Powtórzenie wiadomości	Treści kształcenia zrealizowane na lekcjach 4.1 - 4.13	<ul style="list-style-type: none"> <li>- podaje przykłady etycznych i nieetycznych zachowań pracownika i pracodawcy</li> <li>- rozpoznaje zachowania świadczące o zastraszaniu i wymuszaniu w miejscu pracy</li> <li>- zna sposoby radzenia sobie w sytuacjach zastraszania i wymuszania</li> <li>- rozumie, że akty mobbingu są niezgodne z prawem</li> <li>- kwalifikuje akty mobbingu do trzech kategorii: słowne, fizyczne i seksualne</li> </ul>	6.1 - 6,9 PP	- metody aktywizujące wg wyboru nauczyciela	<ul style="list-style-type: none"> <li>- karty pracy z zadaniami powtórzeniowymi</li> <li>- gra Headmaster</li> </ul>	<p>Ocenie podlega:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- wiedza i umiejętności zdobyte na lekcjach 4.1 - 4.13</li> </ul>
4.15	Lekcja do dyspozycji nauczyciela Sprawdzian z działu 4	Treści kształcenia zrealizowane na lekcjach 4.1 - 4.13	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- sprawdza swój stopień opanowania wiedzy i umiejętności z działu 4</li> </ul>	6.1 - 6,9 PP		- test	<p>Ocenie podlega:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- test z zadaniami zamkniętymi i otwartymi</li> </ul>
<b>DZIAŁ 5: PRZEDSIĘBIORSTWO</b>							
5.1	Cele i profil działalności przedsiębiorstwa	<ul style="list-style-type: none"> <li>- cele działania przedsiębiorstwa oraz sposoby ich realizacji</li> <li>- rodzaj działalności gospodarczej wg PKD</li> </ul>	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- potrafi określić cele przedsiębiorstwa</li> <li>- potrafi zidentyfikować i wymienić rodzaje przedsiębiorstw ze względu na rodzaj prowadzonej działalności wg PKD</li> </ul>	5.2 PP	<ul style="list-style-type: none"> <li>- pogadanka z elementami wykładu na temat rodzajów działalności gospodarczej</li> <li>- studium przypadku</li> <li>- określanie rodzaju działalności gospodarczej wg PKD</li> <li>- ćwiczenia praktyczne</li> <li>- określanie rodzaju działalności gospodarczej PKD</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- internetowe wyszukiwarki kodów PKD</li> <li>- karty pracy dotyczące określenia rodzaju działalności gospodarczej wg PKD</li> <li>- flipchart, markery</li> </ul>	<p>Ocenie podlega:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- aktywność uczniów na lekcji</li> <li>- poprawność wykonania zadań na lekcji oraz zaangażowania</li> <li>- ćwiczenie techniczne</li> <li>- prawidłowe określenie kodów PKD wskazanych przez nauczyciela firm</li> </ul>



Nr lekcji	Temat lekcji	Treść kształcenia	Główne cele kształcenia i wychowania w języku efektów kształcenia	Punkt nowej podstawy programowej	Metody i techniki dydaktyczne (sposoby osiągania celów)	Proponowane środki dydaktyczne	Metody sprawdzania osiągnięć
5.2	Formy prawno-organizacyjne przedsiębiorstw	- formy prawno-organizacyjne przedsiębiorstw	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- omawia klasyfikację przedsiębiorstw według podanych kryteriów</li> <li>- określa formy organizacyjno-prawne przedsiębiorstw</li> <li>- opisuje i różniczy rodzaje spółek</li> <li>- potrafi dokonać analizy porównawczej spółek</li> </ul>	5.4 PP	<ul style="list-style-type: none"> <li>- mapa mentalna - rodzaje spółek</li> <li>- burza mózgów na temat wad i zalet prowadzenia indywidualnej działalności gospodarczej oraz przedsiębiorstwa w formie spółki</li> <li>- ćwiczenia praktyczne: praca z wykresami i danymi statystycznymi</li> <li>- analiza danych liczbowych dotyczących mikroprzedsiębiorstw</li> <li>- dyskusja panelowa na temat roli przedsiębiorstw z sektora MSP w funkcjonowaniu polskiej gospodarki</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- prezentacja multimedialna</li> <li>- karta pracy do charakterystyki spółek pod względem różnych kryteriów</li> <li>- dane statystyczne</li> </ul>	<p>Ocenie podlega:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- aktywność uczniów na lekcji</li> <li>- poprawność wykonania zadań</li> </ul>
5.3	Czynniki wpływające na sukces/niepowodzenie przedsiębiorstwa	- czynniki wpływające na sukces i niepowodzenie przedsiębiorstwa	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- potrafi wskazać najważniejsze czynniki zewnętrzne wpływające na sukces przedsiębiorstwa, np. wielkość i charakter rynku, wielkość i skuteczność przedsiębiorstw konkurencyjnych, warunki prawne założenia danej działalności</li> <li>- potrafi wskazać najważniejsze czynniki wewnętrzne wpływające na sukces przedsiębiorstwa, np. odpowiedni wybór lokalizacji, zdolność finansową przedsiębiorstwa, organizację i zarządzanie przedsiębiorstwem, kadry</li> <li>- potrafi ocenić znaczenie poszczególnych czynników wpływających na sukces konkretnego przedsiębiorstwa</li> </ul>	5.10 PP	<ul style="list-style-type: none"> <li>- dyskusja</li> <li>- burza mózgów - wskazanie przez uczniów czynników wpływających na sukces przedsiębiorstwa</li> <li>- róża diagnostyczna</li> <li>- ocena ważności czynników wpływających na sukces przykładowego przedsiębiorstwa</li> <li>- studium przypadku - analiza przedsiębiorstw które odniosły sukces/porażkę</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- materiały źródłowe przygotowane przez nauczyciela - teksty dotyczące czynników wpływających na sukces lub porażkę przedsiębiorstwa</li> </ul>	<p>Ocenie podlega:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- aktywność uczniów na lekcji: zaangażowanie w dyskusji, wskazywaniu czynników sukcesu oraz w pracy nad materiałem źródłowym</li> </ul>

Nr lekcji	Temat lekcji	Treść kształcenia	Główne cele kształcenia i wychowania w języku efektów kształcenia	Punkt nowej podstawy programowej	Metody i techniki dydaktyczne (sposoby osiągnięcia celów)	Proponowane środki dydaktyczne	Metody sprawdzania osiągnięć
5.4	Instytucje rynkowe i pozarynkowe w otoczeniu przedsiębiorstwa	<ul style="list-style-type: none"> <li>- cechy otoczenia, w którym działa przedsiębiorstwo</li> </ul>	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- potrafi rozróżnić elementy mikro- i makrootoczenia przedsiębiorstwa</li> <li>- potrafi określić znaczenie konkurencji i siłę jej oddziaływania na przedsiębiorstwo</li> <li>- potrafi zdefiniować niszę rynkową i sektora</li> <li>- potrafi wskazać przykład instytucji wsparcia biznesu</li> </ul>	5.1 PP	<ul style="list-style-type: none"> <li>- pogadanka</li> <li>- burza mózgów</li> <li>- praca z materiałem źródłowym</li> <li>- studium przypadku - inkubatory</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- plansza z diagramem otoczenia przedsiębiorstwa</li> <li>- materiał źródłowy</li> <li>- prezentacja multimedialna</li> </ul>	<p>Ocenie podlega:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- aktywność uczniów na lekcji</li> <li>- poprawność wykonania zadań - analizy w pracy nad materiałem źródłowym</li> </ul>
5.5	Zarządzanie przedsiębiorstwem	<ul style="list-style-type: none"> <li>- zasady pracy zespołowej</li> <li>- role lidera i wykonawcy</li> <li>- cechy dobrego kierownika zespołu</li> <li>- konflikty w zespole i proponuje metody ich rozwiązania</li> <li>- negocjacje</li> </ul>	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- wymienia i omawia zasady organizacji pracy w firmie, definiuje terminy: „styl kierowania”, „motywowanie”</li> <li>- wymienia i wyjaśnia, na czym polegają różne style zarządzania</li> <li>- wymienia cechy dobrego kierownika (lidera zespołu)</li> <li>- ocenia zastosowanie różnych stylów kierowania w zależności od rodzaju przedsiębiorstwa i przedmiotu działalności</li> <li>- dowodzi skuteczności łączenia różnych sposobów motywowania podwładnych</li> <li>- wymienia i omawia zasady pracy zespołowej w przedsiębiorstwie</li> <li>- wymienia i omawia cechy dobrego wykonawcy</li> </ul>	5.6 PP 5.7 PP	<ul style="list-style-type: none"> <li>- pogadanka na temat stylów kierowania i motywowania pracowników</li> <li>- burza mózgów - cechy dobrego kierownika/ lidera zespołu</li> <li>- pogadanka z elementami wykładu na temat zasad pracy zespołowej oraz metod rozwiązywania konfliktów w grupie</li> <li>- burza mózgów na temat umiejętności i cech przydatnych podczas negocjacji</li> <li>- drama - odgrywanie scenek różnych sytuacji w pracy, prezentujących style kierowania, konflikty i sposoby ich rozwiązywania</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- prezentacja multimedialna o metodach rozwiązywania konfliktów w grupie</li> <li>- materiał źródłowy - opisy wybranych technik manipulacyjnych, scenki do odegrania</li> <li>- karta pracy - dopasowanie indywidualnego stylu motywowania do konkretnej osoby</li> </ul>	<p>Ocenie podlega:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- udział uczniów w dyskusji i burzy mózgów</li> <li>- zaangażowanie w odgrywanie scenek</li> </ul>
5.6	Projekt własnego przedsiębiorstwa	<ul style="list-style-type: none"> <li>- projekt własnego przedsiębiorstwa oparty na biznesplanie</li> <li>- etapy realizacji projektu oraz działania zmierzające do jego realizacji</li> </ul>	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- potrafi znaleźć pomysły na rozpoczęcie własnej działalności</li> </ul>	5.3 PP 5.8 PP	<ul style="list-style-type: none"> <li>- pogadanka</li> <li>- burza mózgów</li> <li>- ćwiczenia praktyczne - wyszukiwanie informacji dotyczących o rynku i konkurencji</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Internet</li> <li>- materiał źródłowy przygotowany przez nauczyciela</li> <li>- arkusze papieru, pisaki</li> </ul>	<p>Ocenie podlega:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- realność planowanego pomysłu na biznes</li> <li>- poziom zaangażowania w pracę nad materiałem źródłowym</li> </ul>

Nr lekcji	Temat lekcji	Treść kształcenia	Główne cele kształcenia i wychowania w języku efektów kształcenia	Punkt nowej podstawy programowej	Metody i techniki dydaktyczne (sposoby osiągnięcia celów)	Proponowane środki dydaktyczne	Metody sprawdzania osiągnięć
5.7	Struktura biznesplanu	- projekt własnego przedsiębiorstwa oparty na biznesplanie	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- potrafi wyodrębnić stałe punkty biznesplanu</li> <li>- zna zasady opracowania biznesplanu</li> <li>- potrafi dokonać oceny przykładowego biznesplanu</li> <li>- określa jakie korzyści dostarcza planowanie</li> </ul>	5.3 PP	<p>- pogadanka na temat roli biznesplanu w planowaniu działalności gospodarczej, „W jakiej sytuacji muszą tworzyć biznesplan a kiedy mogą?”</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- wykład - elementy biznesplanu</li> <li>- studium przypadku analiza budowy przykładowego biznesplanu</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- prezentacja multimedialna nt. elementów biznesplanu</li> <li>- przykładowy biznesplan przedsiębiorstwa</li> <li>- karta pracy - tabela do oceny przykładowego biznesplanu</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- umiejętność wyszukiwania i selekcji informacji o rynku i konkurencji</li> <li>- prezentacja pomysłów na podjęcie działalności gospodarczej wraz z uzasadnieniem</li> </ul> <p>Ocenie podlega:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- wiedza uczniów na temat elementów biznesplanu</li> <li>- analiza elementów przykładowego biznesplanu</li> </ul>
5.8, 5.9	Mój biznesplan	- projekt własnego przedsiębiorstwa oparty na biznesplanie	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- potrafi wyodrębnić określić zawartość poszczególnych punktów swojego biznesplanu</li> <li>- dokonuje analizy rynku i konkurencji</li> <li>- sporządza plan marketingowy</li> <li>- określa zarys planu finansowego</li> <li>- dokonuje oceny ryzyka działalności</li> </ul>	5.3 PP	<p>- ćwiczenia praktyczne - wyszukiwanie i analiza informacji o rynku, sporządzanie planu marketingowego i finansowego wybranego rodzaju działalności gospodarczej</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- prezentacja multimedialna</li> <li>- Internet</li> </ul>	<p>Ocenie podlega:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- przygotowany przez uczniów zarys biznesplanu własnej działalności</li> <li>- prezentacja przygotowanego biznesplanu przez poszczególne grupy</li> </ul>
5.10	Rachunkowość w przedsiębiorstwie	- czynniki wpływające na sukces i niepowodzenie przedsiębiorstwa	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- definiuje pojęcie „rachunkowość firmy”</li> <li>- wymienia podstawowe zasady księgowości i dokumenty księgowe firmy</li> </ul>	5.10 PP	<p>- wykład</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- obserwacja - wzory wybranych dokumentów księgowych</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- prezentacja multimedialna na temat form opodatkowania działalności gospodarczej</li> <li>- przykłady dokumentów księgowych</li> </ul>	<p>Ocenie podlega:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- wiadomości zdobyte w trakcie realizacji lekcji</li> <li>- poprawność wykonywanych obliczeń</li> </ul>

Nr lekcji	Temat lekcji	Treść kształcenia	Główne cele kształcenia i wychowania w języku efektów kształcenia	Punkt nowej podstawy programowej	Metody i techniki dydaktyczne (sposoby osiągnięcia celów)	Proponowane środki dydaktyczne	Metody sprawdzania osiągnięć
5.11	Rejestracja indywidualnej działalności gospodarczej	- procedury i wymagania związane z zakładaniem przedsiębiorstwa	<ul style="list-style-type: none"> <li>- podaje różnice między księgowością pełną a księgowością uproszczoną</li> <li>- uzupełnia fakturę VAT na podstawie dostarczonych danych</li> <li>- wymienia i omawia wady oraz zalety poszczególnych form opodatkowania przedsiębiorstwa podatkiem dochodowym</li> </ul>	5.5 PP	<ul style="list-style-type: none"> <li>- burza mózgów - wady i zalety prowadzenia księgowości pełnej oraz uproszczonej</li> <li>- ćwiczenia techniczne</li> <li>- uzupełnianie faktury VAT, podatkowej księgi przychodów i rozchodów; obliczanie podatku dochodowego w zależności od wyboru formy opodatkowania</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- karta pracy z zadaniami na obliczenie podatku dochodowego</li> </ul>	<p>Ocenie podlega:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- umiejętność wypełnienia formularza elektronicznego CEIDG</li> </ul>
5.12	Etyka biznesu	- zachowania etyczne i nieetyczne w biznesie krajowym i międzynarodowym	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- potrafi charakteryzować etyczne i nieetyczne zachowania w biznesie krajowym i międzynarodowym</li> <li>- analizuje przebieg kariery zawodowej osoby, która odniosła sukces w życiu zawodowym</li> <li>- zna pojęcie mobbingu</li> </ul>	5.9 PP	<ul style="list-style-type: none"> <li>- pogadanka na temat etapów zakładania działalności gospodarczej</li> <li>- obserwacja: nauczyciel wypełnia wraz z uczniami zintegrowany wniosek CEIDG-1</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- prezentacja multimedialna</li> <li>- Internet</li> <li>- kreator tworzenia wniosku CEIDG-1</li> </ul>	<p>Ocenie podlega:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- aktywności uczniów na lekcji: udział w dyskusji oraz w pracy nad materiałem źródłowym</li> <li>- prezentacja charakterystyki nieetycznych zachowań w biznesie</li> </ul>

Nr lekcji	Temat lekcji	Treść kształcenia	Główne cele kształcenia i wychowania w języku efektów kształcenia	Punkt nowej podstawy programowej	Metody i techniki dydaktyczne (sposoby osiągnięcia celów)	Proponowane środki dydaktyczne	Metody sprawdzania osiągnięć
5.13*	Powtórzenie wiadomości	Treści kształcenia zrealizowane na lekcjach 5.1 - 5.12	Uczeń: - sprawdzi swój stopień opanowania wiedzy i umiejętności z działu 5	5.1 - 5.10 PP	- burza mózgów - etyczne i nieetyczne zachowania w biznesie krajowym i międzynarodowym - praca w grupach - metody aktywizujące wg wyбору nauczyciela	- karty pracy z zadaniami powtórzeniowymi - gra Headmaster	Ocenie podlega: - wiedza i umiejętności zdobyte na lekcjach 5.1 - 5.12
	Lekcja do dyspozycji nauczyciela						
5.14	Sprawdzian z działu 5	Treści kształcenia zrealizowane na lekcjach 5.1 - 5.12	Uczeń: - sprawdzi swój stopień opanowania wiedzy i umiejętności z działu 5	5.1 - 5.10 PP		- test	Ocenie podlega: - test z zadaniami zamkniętymi i otwartymi
<b>DZIAŁ 6: PLANOWANIE PRZEDSIĘWZIĘCIA I ANALIZA RYNKU</b>							
6.1	Cechy dobrego menedżera	- cechy współczesnego menedżera - kodeks etyczny menedżera	Uczeń: - potrafi wskazać najważniejsze cechy dobrego menedżera - potrafi odróżnić etyczne i nieetyczne zachowania menedżera - dostrzeże znaczenie i skutki etycznego postępowania menedżera - dokonuje analizy własnej osobowości pod kątem posiadania cech menedżera - zna i stosuje zasady efektywnej komunikacji - potrafi podjąć racjonalną decyzję i wprowadzić ją w życie	1.2 EwP	- burza mózgów - cechy dobrego menedżera - dyskusja - rozpoznawanie etycznych i nieetycznych przykładów zachowań menedżera - ćwiczenia praktyczne - uczniowie przygotowują w grupach krótką ankietę do badania cech menedżerskich	- materiały źródłowe: - opisy przykładów etycznych i nieetycznych zachowań menedżera - wskazówki do konstruowania pytań ankietowych:	Ocenie podlega: - aktywność uczniów na lekcji (udział w dyskusji, burzy mózgów) - przygotowanie kilku pytań ankietowych i przebadanie nimi kolegów z klasy - analiza wyników ankiety
6.2	Najpierw wszystko zaplanujmy...	- zasady planowania	Uczeń: - charakteryzuje czynniki	1.1 EwP 3.1 EwP	- wykład dotyczący czynników planowania	- materiał źródłowy - sytuacja problemowa	Ocenie podlega: - aktywność podczas lekcji

Nr lekcji	Temat lekcji	Treść kształcenia	Główne cele kształcenia i wychowania w języku efektów kształcenia	Punkt nowej podstawy programowej	Metody i techniki dydaktyczne (sposoby osiągnięcia celów)	Proponowane środki dydaktyczne	Metody sprawdzania osiągnięć
		<ul style="list-style-type: none"> <li>- przebieg procesu planowania</li> <li>- zasady organizacji pracy indywidualnej i zespołowej</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- planowania i wpływające na sukces i niepowodzenie działania</li> <li>- kształtuje umiejętności organizacji pracy</li> <li>- charakteryzuje etapy i funkcje planowania</li> <li>- posiada umiejętność pracy w zespole i podejmowania decyzji</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- i wpływania na sukces i niepowodzenie działania</li> <li>- ćwiczenie praktyczne</li> <li>- zaplanowanie przez uczniów działań w celu rozwiązania sytuacji problemowej</li> <li>- burza mózgów</li> <li>- dotycząca wyboru rodzaju działalności</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- przygotowana przez nauczyciela</li> <li>- karty pracy do materiału źródłowego</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- poprawność wykonania kart pracy</li> </ul>
6.3	Dobry pomysł i projekt pierwszym krokiem do sukcesu	<ul style="list-style-type: none"> <li>- wybór zakresu i formy przedsięwzięcia</li> <li>- zasady tworzenia projektu</li> </ul>	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- dokonuje wyboru zakresu i formy przedsięwzięcia</li> <li>- potrafi podejmować decyzje i ocenić ich skutki</li> <li>- nabywa umiejętność korzystania z różnych źródeł informacji i zbierania informacji</li> <li>- zna zasady pracy metodą projektu</li> </ul>	1.3 EwP	<ul style="list-style-type: none"> <li>- burza mózgów - wskazanie działań, które należy wykonać</li> <li>- ćwiczenie praktyczne</li> <li>- określenie kolejności działań i ich podział na kolejne etapy</li> <li>- praca z materiałem źródłowym - praca kilku grup nad określeniem szczegółowych działań w obrębie danych etapów</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- prezentacja multimedialna</li> <li>- karty pracy do określenia kolejności działań i ich podziału na kolejne etapy</li> </ul>	<p>Ocenie podlega:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- aktywność uczniów na lekcji</li> <li>- poprawność wykonania kart pracy</li> <li>- wyniki pracy poszczególnych grup uczniów - ocena kompletności i szczegółowości listy zadań do wykonania</li> </ul>
6.4	Etapy realizacji przedsięwzięcia	<ul style="list-style-type: none"> <li>- etapy realizacji przedsięwzięcia</li> </ul>	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- określa działania jakie należy wykonać w celu realizacji przedsięwzięcia</li> <li>- porządkuje działania w kolejne etapy</li> <li>- dzieli działania na drobne zadania cząstkowe</li> <li>- potrafi racjonalnie dzielić i organizować pracę</li> </ul>	1.4 EwP	<ul style="list-style-type: none"> <li>- burza mózgów - wskazanie działań jakie należy wykonać podejmując dane przedsięwzięcie o charakterze ekonomicznym</li> <li>- dyskusja - określenie kolejności działań i ich podział na kolejne etapy</li> <li>- praca z tekstem - praca w grupach nad określeniem szczegółowych działań w obrębie danych etapów</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- materiały źródłowe</li> <li>- przygotowane przez nauczyciela na temat działań koniecznych do podjęcia przed założeniem działalności gospodarczej</li> </ul>	<p>Ocenie podlega:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- aktywność uczniów na lekcji (udział w dyskusji/ burzy mózgów)</li> <li>- wyniki pracy grup uczniów - ocena kompletności i szczegółowości listy zadań do wykonania</li> </ul>

Nr lekcji	Temat lekcji	Treść kształcenia	Główne cele kształcenia i wychowania w języku efektów kształcenia	Punkt nowej podstawy programowej	Metody i techniki dydaktyczne (sposoby osiągnięcia celów)	Proponowane środki dydaktyczne	Metody sprawdzania osiągnięć
6.5 / 6.6	Analiza rynku	- rynek działalności potencjalnego przedsiębiorstwa i mechanizmy nim rządzące	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- określa wielkość i cechy charakterystyczne dla rynku na którym planuje podjąć działalność</li> <li>- wskazuje i wyjaśnia proste mechanizmy występujące na tym rynku</li> <li>- określa konkurencję: ilość konkurentów, ich wielkość, obecną pozycję i potencjał, zakres działalności</li> </ul>	<p>2.1 EwP 2.2 EwP</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ćwiczenia praktyczne - wyszukiwanie informacji o rynku i podmiotach na nim działających, prezentacja wyników analizy</li> <li>- dyskusja/burza mózgów</li> <li>- jakie mechanizmy rządzą badanym rynkiem</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- strony internetowe, artykuły w czasopismach branżowych,</li> <li>- prezentacja multimedialna</li> </ul>	<p>Ocenie podlega:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- aktywność uczniów na lekcji (udział w dyskusji/burzy mózgów)</li> <li>- wyniki pracy grup uczniów - ocena źródeł, kompletności i szczegółowości informacji zdobytych o rynku</li> </ul>
6.7	Czym będziemy się zajmować? - przygotowanie oferty	- oferta firmy	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- określa szczegółowy rodzaj i zakres planowanej działalności</li> <li>- potrafi przygotować ofertę przedsiębiorstwa</li> <li>- porównuje ofertę planowanego przedsiębiorstwa z ofertą innych firm działających na rynku</li> <li>- potrafi zaprezentować ofertę przedsiębiorstwa</li> </ul>	3.5 EwP	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ćwiczenia praktyczne</li> <li>- wyszukiwanie ofert podmiotów działających na rynku i prezentacja wyników ich analizy</li> <li>- dyskusja/burza mózgów</li> <li>- określenie szczegółowej oferty własnej firmy</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Internet</li> <li>- artykuły w dziennikach lokalnych i czasopismach branżowych</li> </ul>	<p>Ocenie podlega:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- aktywność uczniów na lekcji (udział w dyskusji/burzy mózgów)</li> <li>- oferta przedsiębiorstwa przygotowane przez uczniów</li> <li>- prezentacja oferty</li> </ul>
6.8, 6.9	Jak przyciągnęmy klientów? - działania marketingowe	- projekt etycznych działań marketingowych	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- zna i posługuje się pojęciami: promocja, marketing mix, strategia marketingowa, plan marketingowy</li> <li>- potrafi zaplanować działania marketingowe, które pomogą mu zdobyć klientów, uwzględniając ograniczone możliwości finansowe planowanej działalności i charakter rynku</li> </ul>	<p>2.5 EwP 3.5 EwP</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- mapa mentalna - narzędzia promocji</li> <li>- dyskusja - wybór działań promocyjnych jakie będą wykorzystywane w planowanej działalności</li> <li>- dyskusja panelowa - oddziaływanie reklamy i innych form promocji na konsumenta - praca z tekstami źródłowymi</li> <li>- odróżnianie reklam rzetelnych od reklam perswazyjnych</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- teksty źródłowe dotyczące wpływu reklamy</li> <li>- dane statystyczne</li> <li>- przykłady reklam</li> <li>- karta pracy do oceny działań marketingowych</li> </ul>	<p>Ocenie podlega:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- aktywność uczniów na lekcji</li> <li>- znajomość pojęć używanych w marketingu</li> <li>- zaplanowane działania marketingowe (atrakcyjność, adekwatność, skuteczność, możliwość do zrealizowania)</li> <li>- projekty logo firmy, wizytówek, papieru firmowego, ulotki</li> </ul>

Nr lekcji	Temat lekcji	Treść kształcenia	Główne cele kształcenia i wychowania w języku efektów kształcenia	Punkt nowej podstawy programowej	Metody i techniki dydaktyczne (sposoby osiągnięcia celów)	Proponowane środki dydaktyczne	Metody sprawdzania osiągnięć
6.10	Czy to się opłaci? - prognoza finansowa dla przedsiębiorstwa	- prognoza efektów finansowych przedsiębiorstwa - koszty i przychody z działalności	Uczeń: - zna i wykorzystuje pojęcia: majątek trwały, majątek obrotowy, aktywa przedsiębiorstwa, pasywa przedsiębiorstwa, bilans, amortyzacja, rachunek-zysków i strat, próg rentowności, koszt całkowity, całkowity koszt jednostkowy - wymienia i charakteryzuje podstawowe składniki bilansu - podaje przykłady kosztów stałych oraz zmiennych planowanego przedsiębiorstwa - prognozuje przykładowy wynik finansowy przedsiębiorstwa	1.5 EwP	- pogadanka z elementami wykładu - praca z materiałem źródłowym - analiza przykładowego bilansu, rachunku zysków i strat przedsiębiorstwa - ćwiczenie praktyczne - obliczanie progu rentowności planowanego przedsiębiorstwa	- prezentacja multimedialna dotycząca elementów bilansu oraz rachunku zysków i strat - materiały źródłowe: przykładowy bilans, rachunek zysków i strat - karta pracy z zadaniami na obliczanie progu rentowności	Ocenie podlega: - stopień opanowania pojęć - jakość analizy materiałów źródłowych - poprawność obliczenia progu rentowności - prognoza wyniku finansowego przy określonych kosztach i przychodach dla planowanego przedsiębiorstwa
6.11	Jaka jest szansa naszego powodzenia?	- prognoza efektów finansowych i pozafinansowych przedsiębiorstwa - analiza zagrożeń i możliwości realizacji przedsiębiorstwa na rzeczywistym rynku	Uczeń: - potrafi prognozować efekty i skutki finansowe oraz pozafinansowe planowanego przedsiębiorstwa - potrafi analizować dane oraz wyciągać wnioski - potrafi przekonać innych o celowości swojego działania - analizuje zagrożenia możliwości realizacji przedsiębiorstwa - umie sporządzić sprawozdanie z oceny szans i zagrożeń oraz wykonać prezentację tego sprawozdania	1.5 EwP 2.4 EwP 4.2 EwP 4.4 EwP	- burza mózgów - ćwiczenia praktyczne - analiza źródeł zagrożeń, przygotowanie sprawozdania z analizy - dyskusja - które źródła niepowodzeń najbardziej zagrażają naszej działalności? - analiza SWOT	- prezentacja multimedialna - karta pracy z analizą SWOT uwzględniającą makro i mikrootoczenie planowanego przedsiębiorstwa - wskazówki do sporządzenia sprawozdania	Ocenie podlega: - aktywny udział w pracy na lekcji - sprawozdanie z oceny szans i zagrożeń planowanej działalności



Nr lekcji	Temat lekcji	Treść kształcenia	Główne cele kształcenia i wychowania w języku efektów kształcenia	Punkt nowej podstawy programowej	Metody i techniki dydaktyczne (sposoby osiągnięcia celów)	Proponowane środki dydaktyczne	Metody sprawdzania osiągnięć
6.12 / 6.13	Prezentacja projektu	- prezentacja projektu uczniowskiego	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- zna i stosuje zasady profesjonalnej prezentacji</li> <li>- potrafi sporządzić plan prezentacji - słowa kluczowe, pomoce, rozpoczęcie, zakończenie</li> <li>- potrafi wystąpić publicznie</li> <li>- potrafi wykorzystać formy komunikacji werbalnej i niewerbalnej</li> <li>- potrafi stosować argumenty i formułować wnioski i opinie</li> <li>- potrafi posługiwać się urządzeniami audiowizualnymi do wykonania prezentacji</li> </ul>	2.3 EwP 4.1 EwP	- obserwacja - ćwiczenia kształtujące formalnie - retoryczne	- prezentacja multimedialna - arkusz do oceny projektu - kamera	Ocenie podlega: - merytoryczna i techniczna jakość przygotowania prezentacji - umiejętności retoryczne i w zakresie komunikacji interpersonalnej prezentujących
6.14*	Powtórzenie wiadomości	Treści kształcenia zrealizowane na lekcjach 6.1 - 6.13	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- sprawdza swój stopień opanowania wiedzy i umiejętności z działu 6</li> </ul>	1.1 - 1,5 EwP 2.1 - 2,5 EwP	- metody aktywizujące wg wyboru nauczyciela	- karty pracy z zadaniami powtórzeniowymi - gra Headmaster	Ocenie podlega: - wiedza i umiejętności zdobyte na lekcjach 6.1 - 6.13
6.15	Lekcja do dyspozycji nauczyciela Sprawdzian z działu 6	Treści kształcenia zrealizowane na lekcjach 6.1 - 6.13	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- sprawdza swój stopień opanowania wiedzy i umiejętności z działu 6</li> </ul>	1.1 - 1,5 EwP 2.1 - 2,5 EwP		- test	Ocenie podlega: - test z zadaniami zamkniętymi i otwartymi
<b>DZIAŁ 7: ORGANIZACJA PRZEDSIĘWZIĘCIA I OCENA EFEKTÓW DZIAŁAŃ</b>							
7.1	Rola lidera i wykonawcy w zespole	- zasady organizacji pracy indywidualnej i zespołowej - rola lidera i lub wykonawcy - cechy dobrego lidera grupy	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- stosuje zasady organizacji pracy indywidualnej i zespołowej w podejmowanych działaniach</li> <li>- wymienia i charakteryzuje cechy dobrego lidera i wykonawcy</li> </ul>	3.1 EwP 3.2 EwP 3.3 EwP	- burza mózgów - przypomnienie cech dobrego lidera oraz zasad pracy zespołowej - ćwiczenia praktyczne dotyczące wyboru lidera grupy - praca w grupach nad wskazanymi zadaniami	- materiały do pracy w grupach np. opis przedsięwzięcia do wykonania przez grupę ludzi - kolorowe klocki, opaski na oczy	Ocenie podlega: - poprawność wykonania ćwiczenia w grupach - poprawność wykonania kart pracy - umiejętność praktycznego zastosowania wiedzy o roli lidera i zasadach pracy zespołowej

Nr lekcji	Temat lekcji	Treść kształcenia	Główne cele kształcenia i wychowania w języku efektów kształcenia	Punkt nowej podstawy programowej	Metody i techniki dydaktyczne (sposoby osiągnięcia celów)	Proponowane środki dydaktyczne	Metody sprawdzania osiągnięć
7.2	Zapobieganie konfliktom w grupie	<ul style="list-style-type: none"> <li>- projekt kodeksuetycznego obowiązującego w grupie</li> <li>- sposoby rozwiązywania konfliktów w grupie</li> </ul>	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- definiuje pojęcia: etyka, grupa społeczna, mobbing</li> <li>- wymienia i charakteryzuje zachowania etyczne i nieetyczne w grupie</li> <li>- przewiduje skutki postępowania nieetycznego w grupie</li> <li>- projektuje kodeks etyczny dla grupy</li> <li>- jest przekonany o słuszności postępowania etycznego</li> <li>- wyjaśnia powiązanie nieetycznego zachowania z tworzeniem się konfliktów</li> <li>- wyjaśnia znaczenie pojęć: konflikt, negocjacje, mediacje, arbitraż</li> <li>- rozróżnia rodzaje konfliktów</li> <li>- wymienia i charakteryzuje metody rozwiązywania konfliktów w grupie</li> <li>- rozpoznaje konflikt w zespole</li> <li>- analizuje konflikt w grupie</li> <li>- przewiduje skutki konfliktu grupowego</li> </ul>	3.6 EwP 3.7 EwP	<ul style="list-style-type: none"> <li>- burza mózgów - wskazywania zachowań etycznych i nieetycznych w grupie</li> <li>- ćwiczenia praktyczne</li> <li>- stworzenie kodeksu etycznego grupy</li> <li>- dyskusja panelowa - identyfikacja i analiza konfliktu grupowego</li> <li>- drzewo decyzyjne wybór metody rozwiązania konfliktu</li> <li>- gra symulacyjna - zastosowanie metod rozwiązywania konfliktu</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- karty pracy - test samooceny</li> <li>- predyspozycji do pełnienia roli lidera lub wykonawcy</li> </ul>	<p>Ocenie podlega:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- aktywność uczniów na lekcji</li> <li>- umiejętność stosowania poznanych zasad pracy w grupie i sposobów rozwiązywania konfliktów</li> <li>- kodeks etyczny grupy</li> </ul>
7.3 - 7.4	Zakładamy naszą firmę	<ul style="list-style-type: none"> <li>- dokonuje wyboru formy przedsiębiorstwa uczniowskiego</li> <li>- współpracuje w zespole realizującym przedsiębiorstwo</li> </ul>	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- definiuje pojęcie działalności gospodarczej</li> <li>- zna etapy rejestracji działalności gospodarczej, w tym w formie spółdzielni uczniowskiej</li> </ul>	1.3 EwP 3.5 EwP	<ul style="list-style-type: none"> <li>- burza mózgów - przypomnienie sposobu rejestracji działalności gospodarczej</li> <li>- wykład - zasady zakładania i funkcjonowania spółdzielni uczniowskich</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- druki potrzebne do rejestracji działalności gospodarczej</li> <li>- internetowy kreator wniosku CEIDG</li> </ul>	<p>Ocenie podlega:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- poprawność wypełnienia dokumentów związanych z rozpoczęciem działalności</li> </ul>

Nr lekcji	Temat lekcji	Treść kształcenia	Główne cele kształcenia i wychowania w języku efektów kształcenia	Punkt nowej podstawy programowej	Metody i techniki dydaktyczne (sposoby osiągnięcia celów)	Proponowane środki dydaktyczne	Metody sprawdzania osiągnięć
			<ul style="list-style-type: none"> <li>- wymienia dokumenty niezbędne do zarejestrowania przedsiębiorstwa</li> <li>- rejestruje przedsięwzięcie uczniowski; wypełnia dokumenty rejestracyjne</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ćwiczenia praktyczne</li> <li>- rejestracja przedsięwzięcia - uczniowie wypełniają dokumenty niezbędne do zarejestrowania działalności gospodarczej</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- umiejętność dokonania rejestracji za pomocą formularza internetowego CEIDG</li> </ul>	
7.5 - 7.6	Weźmy się do pracy! - realizacja przedsięwzięcia	<ul style="list-style-type: none"> <li>- realizacja przedsięwzięcia</li> <li>- przydział zadań do realizacji</li> </ul>	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- potrafi wykonywać przydzielone zadania w ramach pełnionej funkcji lidera lub wykonawcy</li> <li>- wydaje polecenia lub je wykonuje</li> <li>- współpracuje z zespołem realizując wspólnie przedsięwzięcie</li> <li>- jest przekonany, iż zgrana praca zespołowa przynosi sukces, stara się jej nie szkodzić i jak najlepiej wywiązuje się z powierzonych zadań</li> <li>- analizuje w grupie treść zadania</li> <li>- współpracowniczo w projektowaniu sposobu rozwiązania zadania</li> </ul>	3.4 EwP 3.5 EwP	<ul style="list-style-type: none"> <li>- burza mózgów - wybór liderów grup i wykonawców zadań</li> <li>- ćwiczenia praktyczne - praca w grupach - uczniowie przystępują do realizacji przydzielonych zadań w ramach swoich grup</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- materiały do pracy grupowej</li> </ul>	<p>Ocenie podlega:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- analiza</li> <li>- rezultaty pracy zespołowej)</li> </ul>
7.7	Dokumentowanie działalności przedsięwzięcia	<ul style="list-style-type: none"> <li>- realizacja przedsięwzięcia</li> </ul>	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- definiuje pojęcie rachunkowości i omawia jej funkcje i zasady - uzasadnia konieczność prowadzenia rachunkowości w przedsiębiorstwie</li> <li>- wymienia podstawowe dokumenty księgowe</li> <li>- wypełnia dokumenty sprzedaży i zakupu (np. fakturę VAT) dokonywane w planowanym przedsięwzięciu</li> </ul>	3.5 EwP	<ul style="list-style-type: none"> <li>- wykład połączony z prezentacją, np. funkcje i zasady rachunkowości</li> <li>- obserwacja i analiza</li> <li>- wzory dowodów księgowych</li> <li>- ćwiczenia techniczne - sporządzanie faktury VAT</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- prezentacja multimedialna</li> <li>- wzory dowodów księgowych</li> <li>- arkusze faktur VAT do wypełnienia przez uczniów</li> </ul>	<p>Ocenie podlega:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- poprawność wypełniania dowodów księgowych</li> </ul>

Nr lekcji	Temat lekcji	Treść kształcenia	Główne cele kształcenia i wychowania w języku efektów kształcenia	Punkt nowej podstawy programowej	Metody i techniki dydaktyczne (sposoby osiągnięcia celów)	Proponowane środki dydaktyczne	Metody sprawdzania osiągnięć
7.8	Ewidencja zdarzeń w księżce przychodów i rozchodów	- współpracuje w zespole realizującym przedsięwzięcie	<p>- jest przekonany o konieczności prowadzenia rzetelnej dokumentacji księgowej</p> <p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- potrafi wymienić i scharakteryzować uproszczone formy opodatkowania</li> <li>- potrafi dobrać formę ewidencji dla podanej formy opodatkowania</li> <li>- zna zasady prowadzenia podatkowej księgi przychodów i rozchodów i potrafi je zastosować</li> <li>- potrafi zakwalifikować podane operacje gospodarcze do właściwej kategorii przychodów i kosztów</li> <li>- potrafi ewidencjonować operacje gospodarcze w podatkowej księdze przychodów i rozchodów</li> </ul>	3.5 EwP	<ul style="list-style-type: none"> <li>- pogadanka z elementami wykładu - uproszczone formy opodatkowania</li> <li>- dyskusja - wady i zalety poszczególnych form opodatkowania</li> <li>- ćwiczenia techniczne - ewidencja dokumentacji przedsięwzięcia w KPiR</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- prezentacja multimedialna</li> <li>- wzór podatkowej księgi przychodów i rozchodów</li> </ul>	<p>Ocenie podlega:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- znajomość form opodatkowania i doboru sposobów ewidencji dla wskazanej formy opodatkowania</li> <li>- znajomość zasad prowadzenia KPiR i umiejętności zastosowania ich w praktyce</li> <li>- zastosowanie KPiR do wybranej formy działalności (firmy lub spółdzielni uczniowskiej)</li> </ul>
7.9	Rejestry VAT	- współpracuje w zespole realizującym przedsięwzięcie	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- definiuje pojęcia: podatek VAT, stawka podatku, cena netto, cena brutto</li> <li>- omawia rolę podatku VAT w polskim systemie podatkowym; wyjaśnia pojęcie wymienia obowiązujące stawki podatku VAT</li> <li>- podaje przykłady towarów i usług, które podlegają różnym stawkom podatku VAT</li> <li>- różniczy VAT należny i VAT naliczony</li> <li>- potrafi obliczyć VAT należny</li> </ul>	3.5 EwP	<ul style="list-style-type: none"> <li>- studium przypadku - analiza etapów naliczania i rozliczania podatku VAT w różnych fazach produkcji i sprzedaży</li> <li>- pogadanka na temat funkcji podatku VAT</li> <li>- burza mózgów - dlaczego płacimy podatek VAT; stawki, przykłady produktów o danych stawkach VAT</li> <li>- ćwiczenia praktyczne - obliczanie należnego podatku VAT</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- prezentacja multimedialna</li> <li>- ćwiczenia do rozliczania i obliczanie należnego podatku VAT</li> </ul>	<p>Ocenie podlega:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- znajomość stawek podatku VAT i umiejętności doboru tych stawek do podanych przykładów towarów i usług</li> <li>- prawidłowość obliczenia należnego podatku VAT</li> <li>- naliczanie podatku VAT dla wybranej formy działalności</li> </ul>

Nr lekcji	Temat lekcji	Treść kształcenia	Główne cele kształcenia i wychowania w języku efektów kształcenia	Punkt nowej podstawy programowej	Metody i techniki dydaktyczne (sposoby osiągnięcia celów)	Proponowane środki dydaktyczne	Metody sprawdzania osiągnięć
7.10	Rozliczenia z urzędem skarbowym i zakładem ubezpieczeń społecznych	- współpracuje w zespole realizującym przedsięwzięcie	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- potrafi rozliczyć działalność przedsiębiorstwa z urzędem skarbowym z tytułu podatku VAT i podatku dochodowego</li> <li>- potrafi wymienić i wypełnić formularze podatkowe VAT-7, PIT-36, PIT-36L</li> <li>- potrafi wyliczyć zobowiązanie podatkowe</li> <li>- potrafi wyliczyć składkę ZUS</li> <li>- prawidłowo wypełnia deklarację ZUS</li> <li>- jest przekonany o konieczności regulowania zobowiązań publiczno-prawnych dla dobra rozwoju gospodarczego kraju</li> </ul>	3.5 EwP	<ul style="list-style-type: none"> <li>- wykład połączony z prezentacją - rodzaje formularzy podatkowych</li> <li>- praca z materiałami źródłowymi - broszury informacyjne do poszczególnych formularzy podatkowych</li> <li>- pogadanka - rodzaje ubezpieczeń społecznych i obowiązujące stawki</li> <li>- składkę ubezpieczeń społecznych,</li> <li>- ubezpieczenie zdrowotne; rodzaje deklaracji ZUS</li> <li>- ćwiczenia techniczne</li> <li>- rozliczenia przedsięwzięcia z tytułu podatku VAT, podatku dochodowego, ZUS</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- prezentacja multimedialna</li> <li>- formularze deklaracji podatkowych, deklaracji ZUS</li> </ul>	<p>Ocenie podlega:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- poprawność obliczenia zobowiązań podatkowego, składek ZUS</li> <li>- poprawność doboru formularzy do rozliczeń z urzędem skarbowym i ZUS (ZUS DRA, VAT-7, PIT-36)</li> <li>- poprawność wypełnienia formularzy</li> </ul>
7.11, 7.12	Finanse w firmie - jak interpretować dane?	<ul style="list-style-type: none"> <li>- prezentacja efektów przedsięwzięcia</li> <li>- prognoza efektów finansowych oraz pozafinansowych przedsięwzięcia z uwzględnieniem kosztów i przychodów</li> </ul>	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- definiuje pojęcia: wynik finansowy, sprawozdanie finansowe, aktywa, pasywa, bilans, rachunek zysków i strat</li> <li>- potrafi zakwalifikować przykładowe kategorie bilansowe aktywów lub pasywów</li> <li>- potrafi ustalić wynik finansowy</li> <li>- definiuje, wyjaśnia pojęcie rentowności</li> <li>- poprawnie oblicza wskaźnik rentowności</li> <li>- poprawnie klasyfikuje przychody i koszty przedsięwzięcia</li> </ul>	1.5 EwP 4.1 EwP 4.2 EwP	<ul style="list-style-type: none"> <li>- wykład - podstawowe składniki bilansu</li> <li>- studium przypadku</li> <li>- analiza wyniku finansowego</li> <li>- przedsięwzięcia</li> <li>- ćwiczenia techniczne</li> <li>- klasyfikacja aktywów i pasywów, obliczanie wskaźnika rentowności, ustalenie wyniku finansowego</li> <li>- ćwiczenia techniczne</li> <li>- ocena która firma jest lepsza pod względem obliczonych wartości wskaźników finansowych</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- prezentacja multimedialna</li> <li>- wzory sprawozdań finansowych</li> <li>- schemat ustalania wyniku finansowego</li> <li>- wzory do obliczania wskaźników finansowych</li> <li>- materiał źródłowy - sprawozdania finansowe dwóch firm</li> <li>- karta pracy do oceny wskaźników finansowych dwóch firm</li> </ul>	<p>Ocenie podlega:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- poprawność klasyfikacji aktywów i pasywów, przychodów i kosztów</li> <li>- umiejętność obliczenia wyniku finansowego przedsiębiorstwa,</li> <li>- wskaźnika rentowności</li> <li>- umiejętność prezentacji efektów pracy zespołu - prezentacja dokumentów finansowych oraz obliczonych wskaźników (np. rentowności, płynności) dla wybranego przedsięwzięcia</li> </ul>

Nr lekcji	Temat lekcji	Treść kształcenia	Główne cele kształcenia i wychowania w języku efektów kształcenia	Punkt nowej podstawy programowej	Metody i techniki dydaktyczne (sposoby osiągnięcia celów)	Proponowane środki dydaktyczne	Metody sprawdzania osiągnięć
7.13	Wady i zalety prowadzenia własnej działalności gospodarczej	<ul style="list-style-type: none"> <li>- mocne i słabe strony przeprowadzonego przedsięwzięcia uczniowskiego</li> <li>- możliwości realizacji przedsięwzięcia o podobnym charakterze na gruncie realnej gospodarki rynkowej</li> </ul>	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- wskazuje plusy i minusy samozatrudnienia</li> <li>- analizuje mocne i słabe strony własnej osobowości w kontekście samozatrudnienia</li> <li>- ocenia możliwość przeprowadzenia przez siebie przygotowanego przez grupę przedsięwzięcia w warunkach realnej gospodarki rynkowej</li> </ul>	<p>4.1 EwP 4.2 EwP 4.3 EwP 4.4 EwP</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- burza mózgów - cechy i predyspozycje niezbędne do prowadzenia działalności gospodarczej</li> <li>- dyskusja - wady i zalety samozatrudnienia</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- arkusze papieru</li> <li>- pisaki</li> <li>- karta z pytaniami pomocniczymi do oceny realizacji przedsięwzięcia</li> </ul>	<p>Ocenie podlega:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- umiejętność wyszczególnienia wad i zalet samozatrudnienia</li> <li>- umiejętność krytycznej oceny przeprowadzonego przedsięwzięcia uczniowskiego</li> </ul>
7.14*	Powtórzenie wiadomości	Treści kształcenia zrealizowane na lekcjach 7.1 - 7.13	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- sprawdza swój stopień opanowania wiedzy i umiejętności z działu 7</li> </ul>	<p>3.1 - 3.7 EwP 4.1 - 4.4 EwP</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- metody aktywizujące wg wyboru nauczyciela</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- karty pracy z zadaniami powtórzeniowymi</li> <li>- gra Headmaster</li> </ul>	<p>Ocenie podlega:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- wiedza i umiejętności zdobyte na lekcjach 7.1 - 7.13</li> </ul>
7.15	Lekcja do dyspozycji nauczyciela Sprawdzian z działu 7	Treści kształcenia zrealizowane na lekcjach 7.1 - 7.13	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- sprawdza swój stopień opanowania wiedzy i umiejętności z działu 7</li> </ul>	<p>3.1 - 3.7 EwP 4.1 - 4.4 EwP</p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- test</li> </ul>	<p>Ocenie podlega:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- test z zadaniami zamkniętymi i otwartymi</li> </ul>

\* Nauczyciel może wybrać przeznaczenie lekcji: na lekcję powtórzeniową lub na realizację wybranego przez siebie tematu

## 5 PROPOZYCJE KRYTERIÓW OCENY

Sprawdzanie osiągnięć uczniów jest nieodwracalnie związane z procesem kształcenia. Kontrolowanie każdego świadomego działania człowieka, służy przede wszystkim podnoszeniu efektywności tego działania. W. Okoń (1992)<sup>5</sup> definiuje kontrolę wyników nauczania jako „ogół zabiegów nauczycieli” mających na celu:

- Obserwację, analizę i ocenę postępów w nauce i zachowaniu zarówno pojedynczych uczniów, jak i klas i szkół oraz wykorzystywanie do dalszych optymalizacji pracy dydaktyczno-wychowawczej.
- Obserwację i ocenę czynności samo kontrolnych uczniów oraz kolektywu klasowego, jak również kształtowanie odpowiednich cech osobowości.
- Informowanie uczniów, rodziców oraz innych osób odpowiedzialnych za wychowanie o postępach uczniów poprzez rzeczowe oceny, stopnie i świadectwa szkolne.

Proponuje się dwa sposoby kontroli efektów nauczania: kontrolę indywidualną i kontrolę zespołową. Zarówno kontrola indywidualna, jak i zespołowa polega na sprawdzeniu efektów kształcenia w zakresie wiedzy i umiejętności. Nauczyciel formułując ocenę może również uwzględnić samoocenę ucznia oraz ocenę koleżeńską.

Jako dodatkowe, ważne zdaniem autorów **kryteria oceny pracy zespołu** można uwzględnić następujące elementy:

- umiejętność planowania działań i organizacji pracy,
- umiejętność współdziałania,
- umiejętność skutecznej komunikacji,
- umiejętność stosowania się do harmonogramów prac,
- umiejętność diagnozowania problemów i ich efektywnego rozwiązywania,
- umiejętność prezentowania efektów pracy grupy,
- umiejętność dokumentowania działalności,
- umiejętność planowania i zarządzania finansami.

Szczegółowe **kryteria oceny indywidualnej** zawierają poniższe zestawienia – propozycja punktacji dla testów i sprawdzianów pisemnych oraz poziom wymagań na poszczególne oceny szkolne.

### Propozycja skali ocen do testów i sprawdzianów pisemnych:

Punktacja (%)	Ocena
100	celujący
99-90	bardzo dobry
89-75	dobry
75-53	dostateczny
52-40	dopuszczający
39-0	niedostateczny

5. Okoń W., Słownik pedagogiczny, Wyd. 5, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN, 1992

## Poziom wymagań na poszczególne oceny szkole

Z racji wagi i znaczenia oceny w procesie kształcenia, autorzy przyjęli następujące wymagania na poszczególne oceny szkolne:

- **Wymagania konieczne** – znajomość podstawowych wiadomości i umiejętności, koniecznych do osiągnięcia wykształcenia ogólnego z przedmiotu, na poziomie ponadgimnazjalnym – **stopień dopuszczający**
- **Wymagania podstawowe** – posiadanie wiadomości i umiejętności umożliwiających aktywny udział ucznia w lekcji, wykonywanie podstawowych zadań, czasem z pomocą nauczyciela – **stopień dostateczny**
- **Wymagania rozszerzające** – dobre opanowanie wiadomości i umiejętności trudniejszych, umożliwiające poprawne, samodzielne rozwiązywanie stawianych przed uczniem zadań w sytuacjach typowych – **stopień dobry**
- **Wymagania dopełniające** – pełne opanowanie wszystkich wiadomości i umiejętności oraz bezbłędne ich stosowanie w sytuacjach typowych i prostych sytuacjach nietypowych – **stopień bardzo dobry**
- **Wymagania wykraczające** – pełne opanowanie wszystkich wiadomości i umiejętności oraz wykorzystanie ich w sytuacjach nietypowych, problemowych, umiejętność korelowania i wykorzystywania wiedzy i umiejętności również na innych przedmiotach szkolnych lub w codziennym życiu – **stopień celujący**

Założeniem postawionych wymagań jest możliwość uzyskania przez ucznia wyższej oceny jedynie przy spełnieniu wszystkich wymagań na oceny niższe.

## Jeden program – dwie oceny

Ważną kwestią uwzględnioną przez autorów zintegrowanego programu nauczania podstaw przedsiębiorczości i ekonomii w praktyce „Jestem przedsiębiorczy”, jest wynikająca z przepisów oświatowych konieczność osobnego wystawiania ocen z tych dwóch przedmiotów, pomimo realizowania jednego programu. Problem rozwiązano odpowiednio dzieląc zakres treści nauczania na działy. Realizacja działów 1–5 obejmuje zakres treści nauczania z podstaw przedsiębiorczości, a realizacja działów 6 i 7 obejmuje zakres treści nauczania z ekonomii w praktyce. Oceny wystawiane przez nauczycieli z wiedzy i umiejętności opanowanych w ramach realizacji działów 1–5 wystawiane będą zatem z podstaw przedsiębiorczości, a oceny wystawiane z działów 6 i 7 – z ekonomii w praktyce.

## Wymagania szczegółowe na poszczególne stopnie szkolne do poszczególnych działów

---

### Dział 1

#### Wymagania konieczne. Uczeń

- przy pomocy nauczyciela definiuje pojęcie przedsiębiorczości
- wymienia cechy osoby przedsiębiorczej
- wie, do czego służy analiza SWOT
- zna pojęcie roli
- zna pojęcie komunikacji
- wymienia podstawowe bariery komunikacyjne
- wyjaśnia pojęcie: decyzja, decydent
- wymienia cechy dobrego lidera
- definiuje pojęcie konfliktu
- wymienia sposoby rozwiązywania konfliktów
- wymienia przyczyny konfliktów
- definiuje pojęcie konsument, zakupy na odległość
- definiuje pojęcie reklamy
- zna pozytywne i negatywne skutki reklamy
- wymienia media reklamy



## Wymagania podstawowe. Uczeń

- samodzielnie podaje cechy osoby przedsiębiorczej
- zna zasady tworzenia analizy SWOT
- zna przebieg procesu komunikacji
- charakteryzuje bariery komunikacyjne
- wyjaśnia pojęcie racjonalności decyzji
- zna wady i zalety indywidualnego i zespołowego procesu podejmowania decyzji
- charakteryzuje cechy dobrego lidera
- definiuje pojęcia: negocjacje, mediacje, frustracja
- omawia przyczyny konfliktów
- wymienia kompetencje przedsiębiorcze
- wymienia podstawowe prawa konsumenta
- wymienia instytucje zajmujące się ochroną praw konsumenta
- zna pojęcie strategii reklamowej
- zna model AIDA

## Wymagania rozszerzające. Uczeń

- samodzielnie dokonuje analizy SWOT własnej osobowości
- charakteryzuje role społeczne
- wyjaśnia przebieg procesu komunikacji
- stosuje zasady organizacji pracy indywidualnej i zespołowej
- wymienia techniki negocjacyjne
- charakteryzuje kompetencje przedsiębiorcze
- rozróżnia pojęcia: gwarancja, rękojmia, niezgodność towaru z umową
- charakteryzuje funkcje reklamy
- wskazuje i charakteryzuje elementy modelu AIDA dla wskazanych reklam

## Wymagania dopełniające. Uczeń

- rozpoznaje typowe zachowania dla różnych ról społecznych
- prezentuje swoje stanowisko stosując różne aspekty komunikacji werbalnej i niewerbalnej
- podejmuje racjonalne decyzje
- stosuje zasady skutecznej komunikacji
- omawia techniki negocjacyjne
- zna zasady prowadzenia skutecznych negocjacji
- potrafi dochodzić swoich roszczeń z tytułu gwarancji i niezgodności towaru z umową
- rozumie mechanizm oddziaływania reklamy na konsumenta

## Wymagania wykraczające. Uczeń

- podejmuje racjonalne decyzje i ocenia skutki podjętych działań
- stosuje wybrane techniki negocjacyjne
- rozwija swoje kompetencje przedsiębiorcze poprzez np. modułowy system szkoleń, uczestnictwo w projektach edukacyjnych z zakresu przedsiębiorczości

## Dział 2

### Wymagania konieczne. Uczeń

- zna pojęcia i terminy: gospodarka, konsument, rynek, podaż, popyt, cena, cena równowagi rynkowej, budżet państwa, podatek, inflacja, PKB, import, eksport, globalizacja, wzrost gospodarczy
- omawia proces transformacji gospodarczej Polski po 1989 roku
- uczeń wymienia i rozróżnia czynniki wytwórcze: praca, ziemia, kapitał, informacja, przedsiębiorczość
- uczeń charakteryzuje społeczne i ekonomiczne cele gospodarowania
- uczeń wymienia rodzaje rynków
- uczeń wymienia ekonomiczne funkcje państwa
- wymienia funkcje pieniądza

### Wymagania podstawowe. Uczeń

- potrafi wskazać cechy gospodarki rynkowej oraz centralnie sterowanej
- potrafi wyjaśnić znaczenie czynników wytwórczych w różnych dziedzinach gospodarki
- charakteryzuje czynniki wpływające na popyt i podaż
- wymienia podmioty gospodarki rynkowej i określa ich role
- wyjaśnia funkcje rynku w gospodarce
- wyjaśnia znaczenie terminu wzrost gospodarczy
- wymienia główne źródła dochodów i wydatków państwa

### Wymagania rozszerzające. Uczeń

- zna pojęcia: dobra substytucyjne, dobra komplementarne, handel zagraniczny, kurs walutowy, siła nabywcza waluty, deficyt budżetowy
- potrafi porównać gospodarkę rynkową z gospodarką centralnie sterowaną
- wymienia i charakteryzuje zasoby występujące w gospodarce
- wyjaśnia prawa popytu i podaży
- wymienia rodzaje inflacji
- wymienia fazy cyklu koniunkturalnego
- wymienia podstawowe narzędzia polityki pieniężnej

### Wymagania dopełniające. Uczeń

- wyjaśnia na przykładach pojęcie: obieg okrężny w gospodarce, interwencjonizm państwowy
- wyznacza na podstawie danych krzywą popytu oraz krzywą podaży oraz punkt równowagi rynkowej
- charakteryzuje pozacenowe czynniki wpływające na popyt i podaż
- uczeń wskazuje zależności pomiędzy cenami dóbr komplementarnych oraz substytucyjnych
- omawia samodzielnie skutki inflacji
- wymienia korzyści jakie płyną z handlu zagranicznego
- rozróżnia i opisuje wybrane wskaźniki wzrostu i rozwoju gospodarczego

### Wymagania wykraczające. Uczeń

- ocenia samodzielnie plan Balcerowicza opierając się na faktach historycznych
- określa powiązania podmiotów gospodarczych
- potrafi samodzielnie wyciągnąć wnioski na podstawie przebiegu krzywej popytu i podaży
- samodzielnie przedstawia skuteczne sposoby przeciwdziałania inflacji
- przedstawia argumenty za i przeciw ingerencji państwa w gospodarkę

- samodzielnie ocenia wpływ deficytu budżetowego i długu publicznego na gospodarkę
- samodzielnie przedstawia wady i zalety postępującego procesu globalizacji opierając się na faktach ekonomicznych

## Dział 3

### Wymagania konieczne. Uczeń

- wyjaśnia pojęcia: pieniądź, inflacja, siła nabywcza pieniądza, bank, bank centralny, bank komercyjny, odsetki, kapitalizacja odsetek, kredyt bankowy, zdolność kredytowa, karta kredytowa, rynek kapitałowy, giełda, makler, akcja, obligacja, indeks giełdowy, ceduła giełdowa, hossa, bessy, inwestowanie, fundusz inwestycyjny, ubezpieczenie, polisa ubezpieczeniowa, ubezpieczający, ubezpieczony
- wymienia: formy pieniądza, rodzaje lokat bankowych i kredytów bankowych, korzyści wynikające z korzystania z kredytów, różnice między rynkiem pierwotnym a rynkiem wtórnym, filary systemu emerytalnego w Polsce
- identyfikuje bankowe i pozabankowe formy inwestowania
- wskazuje źródła pozyskania informacji potrzebnych do podjęcia decyzji o niskim stopniu trudności

### Wymagania podstawowe. Uczeń

- wyjaśnia: różnice pomiędzy bankiem centralnym a bankiem komercyjnym, mechanizm odsetek i kapitalizacji odsetek, symbole GPW w Warszawie, różnicę pomiędzy akcją a obligacją, różnicę pomiędzy ryzykiem a zyskiem
- charakteryzuje: cechy pieniądza, rodzaje lokat bankowych, rodzaje kredytów, podstawowe indeksy giełdowe, zasady inwestowania na giełdzie, ubezpieczenia według różnych kryteriów, filary systemu emerytalnego w Polsce
- opisuje dwa czynniki, które wpływają na ewolucję form pieniądza
- rozpoznaje funkcje banku centralnego na podstawie materiału źródłowego

### Wymagania rozszerzające. Uczeń

- wyjaśnia: funkcje pieniądza odwołując się do przykładów występujących w praktyce, wpływ inflacji na siłę nabywczą pieniądza, organoleptyczne sposoby odróżniania pieniądza prawdziwego od fałszywego, podstawowe cechy SKOK-u, pojęcie: para bank, na czym polega „podatek Belki”, zagrożenia wynikające z korzystania z „szybkich kredytów”, mechanizm funkcjonowania GPW, procedurę zakupu papierów wartościowych
- oblicza: wysokość odsetek korzystając ze wzorów matematycznych oraz kalkulatorów w wersji elektronicznej, przyszłą wartość lokaty
- sporządza listę banków komercyjnych, które znajdują się w wybranej miejscowości
- wymienia wszystkie elementy polskiego systemu bankowego
- odczytuje informacje zawarte w danych statystycznych
- ocenia możliwość spłaty kredytu przy określonych dochodach
- podejmuje proste decyzję dotyczące wyboru usług finansowych na podstawie podanych informacji

### Wymagania dopełniające. Uczeń

- wyciąga wnioski na podstawie danych statystycznych
- argumentuje tezę, że pieniądze są ważne zarówno z punktu widzenia mikro-, jak i makroekonomicznego
- przedstawia argumenty potwierdzające wybór określonej polityki pieniężnej w oparciu o przedstawioną sytuację na rynku
- dostrzega zależność pomiędzy wykorzystaniem określonego narzędzia polityki pieniężnej banku centralnego a konsekwencją dla osób fizycznych i przedsiębiorstw
- korzysta ze wskazanych zasobów sieci czy innych materiałów źródłowych przy rozwiązywaniu określonych problemów
- analizuje oferty banków, instytucji ubezpieczeniowych oraz innych podmiotów i argumentuje podjętą decyzję dotyczącą dokonanego wyboru usług finansowych
- krytycznie ocenia reklamy usług finansowych
- opracowuje plan wyjścia z długów oraz innej trudnej sytuacji finansowej
- prognozuje efekty finansowe podjętych decyzji

## Wymagania wykraczające. Uczeń

- samodzielnie poszukuje, segreguje i krytycznie ocenia informacje niezbędne do rozwiązania określonego problemu
- przedstawia swoje stanowisko na określony temat korzystając z korelacji międzyprzedmiotowej
- proponuje rozwiązania określonych problemów z praktyki gospodarczej
- potrafi definiować problem oraz ustalić procedurę jego rozwiązania
- wykazuje się dużą samodzielnością oraz kreatywnością przy rozwiązywaniu problemów

## Dział 4

### Wymagania konieczne. Uczeń

- wyjaśnia rolę pracy w gospodarce i postrzega pracę jako wartość
- wymienia motywy aktywności zawodowej człowieka
- opisuje swoje umiejętności interpersonalne
- wyjaśnia pojęcie „bezrobocie”
- wymienia metody poszukiwania pracy
- wymienia warunki zmniejszające prawdopodobieństwo znalezienia się w grupie bezrobotnych, w tym bezrobotnych absolwentów
- wie, gdzie powinien zarejestrować się bezrobotny (powiatowy urząd pracy, wojewódzki urząd pracy)
- wyszukuje informacje o wolnych miejscach pracy w prasie i na tablicach informacyjnych urzędów pracy
- poprawnie pisze życiorys (CV) i list motywacyjny
- potrafi wymienić listę czynności, jakie należy wykonać, przygotowując się do rozmowy kwalifikacyjnej
- przewiduje pytania, które mogą być zadane podczas rozmowy kwalifikacyjnej i planuje odpowiedzi
- sporządza listę rzeczy, które należy zabrać na rozmowę i dobiera odpowiedni strój
- wie, co to jest Kodeks pracy
- rozróżnia poszczególne typy umów o pracę
- wymienia sposoby rozwiązywania umów o pracę
- wymienia podstawowe prawa i obowiązki pracownika oraz pracodawcy (na podstawie Kodeksu pracy)
- wyjaśnia pojęcie „mobbing”
- rozróżnia płacę brutto i netto
- wymienia i stosuje (podczas zajęć w szkole) zasady bezpieczeństwa i higieny pracy

### Wymagania podstawowe. Uczeń

- podaje funkcje pracy
- definiuje czynniki wpływające na popyt i podaż na rynku pracy
- określa rodzaje bezrobocia i sposoby walki z bezrobociem
- wymienia instytucje pomagające bezrobotnym
- wyszukuje i podaje aktualne dane: poziomu bezrobocia, kwotę minimalnego i przeciętnego wynagrodzenia w Polsce
- potrafi wyznaczyć cel oraz sposób jego realizacji
- ustala hierarchię celów, które chce osiągnąć
- pisze plan własnego rozwoju zawodowego
- pisze własne ogłoszenie prasowe o poszukiwaniu pracy
- ustala aktywne formy pozyskania miejsca pracy
- odnajduje typowe błędy w życiorysach i listach motywacyjnych
- modyfikuje przygotowane dokumenty (CV i list motywacyjny) w zależności od charakteru pracy i stanowiska
- potrafi merytorycznie przygotować się do rozmowy kwalifikacyjnej (zdobyć informacje o potencjalnym pracodawcy)

- przeprowadza symulacyjną rozmowę kwalifikacyjną (jako pracownik i jako pracodawca)
- wymienia podstawowe przepisy Kodeksu pracy
- wymienia warunki, jakie musi spełniać poprawnie skonstruowana umowa o pracę
- omawia sposoby rozwiązywania umów o pracę oraz podaje przykłady sytuacji, w których pracodawca nie może rozwiązać umowy
- wymienia prawa pracowników młodocianych i kobiet
- wymienia formy wynagradzania
- wymienia niepieniężne korzyści wynikające z pracy
- ustala poszczególne składniki wynagrodzenia
- określa i podaje przykłady zachowań etycznych i nieetycznych w zakładzie pracy

### **Wymagania rozszerzające. Uczeń**

- analizuje strukturę lokalnego rynku pracy
- analizuje przyczyny nierównowagi na krajowym lub (i) lokalnym rynku pracy
- wymienia podstawowe czynniki makroekonomiczne kształtujące stopę bezrobocia oraz skutki bezrobocia (makroekonomiczne, społeczne oraz psychofizyczne)
- analizuje strukturę przestrzenną bezrobocia w Polsce na mapie statystycznej lub na podstawie tabeli z danymi
- wyszukuje w Internecie informacje o wolnych miejscach pracy
- wypełnia życiorysy i pisze listy motywacyjne w edytorze tekstu oraz przesyła je pocztą elektroniczną
- czyta i interpretuje szczegółowe zapisy prawa pracy
- wymienia wady i zalety poszczególnych rodzajów umów o pracę z punktu widzenia pracownika i pracodawcy
- omawia inne niż umowa o pracę formy zatrudnienia (umowa o dzieło, umowa -zlecenie) i podaje podstawowe cechy odróżniające je od umowy o pracę
- wyjaśnia znaczenie referencji w poszukiwaniu pracy
- omawia drogę postępowania w razie roszczeń z tytułu nieprawidłowego rozwiązania umowy o pracę
- wyszukuje oraz czyta ze zrozumieniem szczegółowe prawa i obowiązki pracownika oraz pracodawcy (na podstawie Kodeksu pracy)
- wymienia funkcje płacy
- omawia formy wynagradzania pod kątem ich funkcji motywacyjnej
- wyszukuje informacje o przeciętnej płacy na danym stanowisku (także w Internecie)
- dokonuje ich hierarchizacji niepieniężnych korzyści wynikających z pracy
- potrafi wymienić składniki opodatkowania, zna tytuły obciążeń ZUS
- wypełnia deklarację podatkową PIT, opierając się na przykładowych danych

### **Wymagania dopełniające. Uczeń**

- analizuje strukturę krajowego i europejskiego rynku pracy
- analizuje i ocenia zmiany na rynku pracy
- analizuje własne możliwości znalezienia pracy na rynku lokalnym, regionalnym, krajowym i europejskim
- ocenia metody przeciwdziałania bezrobociu
- wyjaśnia pojęć „stopa bezrobocia” i „wskaźnik aktywności zawodowej”
- oblicza stopę bezrobocia i zna skutki bezrobocia dla gospodarki
- sporządza profil pracodawcy i wybiera najlepszą ofertę pracy, biorąc pod uwagę kilka kryteriów (w warunkach symulacyjnych)
- wyszukuje (także w Internecie) i czyta ze zrozumieniem inne niż Kodeks pracy ustawy i rozporządzenia związane z wykonywaniem pracy
- interpretuje podstawowe przepisy Kodeksu pracy, w tym obowiązki i uprawnienia pracownika i pracodawcy

- porównuje prawa i obowiązki pracownika i pracodawcy wynikające z różnych form zatrudnienia
- potrafi skonstruować umowę o pracę, umowę-zlecenie lub umowę o dzieło
- wymienia warunki, jakie powinno spełniać prawidłowo napisane świadectwo pracy
- potrafi napisać referencje pracownikowi
- omawia sposoby przeciwdziałania mobbingowi w miejscu pracy
- wymienia podstawowe zasady zatrudniania osób niepełnosprawnych
- wskazuje na korzyści pracodawców wynikające z zatrudniania osób niepełnosprawnych
- potrafi negocjować wysokość pensji (w warunkach symulacyjnych)
- uczeń interpretuje aktualną sytuację na lokalnym i krajowym rynku pracy oraz wskazuje zachowania mobilne
- dokonuje obliczeń wynagrodzenia na podstawie poszczególnych umów o pracę z uwzględnieniem obciążeń pracownika i pracodawcy
- przedstawia sposoby przeciwdziałania mobbingowi w miejscu pracy

### **Wymagania wykraczające. Uczeń**

- zna strukturę zawodową ludności Polski
- określa różne typy osobowości zawodowej
- opisuje rolę związków zawodowych
- ocenia skutki wyboru swojego przyszłego zawodu
- ocenia przyczyny, skutki i strukturę bezrobocia w Polsce, Europie i na świecie
- omawia zmiany na rynku pracy w Polsce, Europie i na świecie

## **Dział 5**

### **Wymagania konieczne. Uczeń**

- wymienia i omawia rodzaje działalności gospodarczej
- wymienia wszystkie typy spółek, klasyfikuje je jako osobowe lub kapitałowe
- wymienia podstawowe elementy i zasady sporządzania biznesplanu
- wymienia źródła finansowania działalności firmy i klasyfikuje koszty
- wymienia formy prawno-organizacyjne przedsiębiorstw
- wymienia rodzaje spółek prawa handlowego
- opisuje parametry struktury organizacyjnej
- opisuje proces podejmowania decyzji
- wymienia i scharakteryzuje rodzaje racjonalności decyzji

### **Wymagania podstawowe. Uczeń**

- scharakteryzuje cztery najbardziej popularne spółki (spółkę cywilną, spółkę jawną, spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością, spółkę akcyjną)
- omawia kwestie odpowiedzialności za zobowiązania tych spółek
- wymienia najważniejsze składniki pasywów i aktywów firmy
- podaje przykłady kosztów stałych i zmiennych przedsiębiorstwa

### **Wymagania rozszerzające. Uczeń**

- potrafi zarejestrować firmę, wypełniając samodzielnie wszystkie niezbędne formularze (w najprostszym wariantcie jako jednoosobowy przedsiębiorca)
- charakteryzuje style kierowania ludźmi, wymieniając ich wady i zalety
- wypełnia deklarację VAT-7 i PIT-5

### **Wymagania dopełniające. Uczeń**

- wyjaśnia znaczenie uczciwego, zgodnego z prawem i profesjonalnego zarządzania personelem
- oblicza i interpretuje wynik finansowy firmy (na prostych przykładach)
- dobiera najkorzystniejszą formę opodatkowania dla osoby prowadzącej jednoosobową działalność gospodarczą

### **Wymagania wykraczające. Uczeń**

- korzysta ze wszystkich źródeł informacji dotyczących sytuacji finansowej firm
- charakteryzuje struktury złożonych organizacji gospodarczych
- objaśnia przydatność bilansu przedsiębiorstwa i rachunku zysków i strat
- charakteryzuje metody wyceny przedsiębiorstwa
- uzasadnia potrzebę wyceny wartości przedsiębiorstwa
- ocenia sytuację finansową przedsiębiorstwa na podstawie bilansu i wskaźników finansowych
- omawia i podaje przykłady różnych rodzajów decyzji podejmowanych w przedsiębiorstwie

## **Dział 6**

### **Wymagania konieczne. Uczeń**

- zna zasady skutecznej komunikacji
- wie co to jest komunikacja werbalna i niewerbalna
- potrafi wymienić sposoby planowania własnej kariery zawodowej
- wymienia najważniejsze cechy menedżera
- wie co to jest analiza SWOT
- wymienia czynniki planowania
- potrafi podejmować racjonalne decyzje
- wymienia etapy realizacji projektu
- wymienia zachowania etyczne i nieetyczne w biznesie
- definiuje pojęcie mobbingu, korupcji, etyki zawodowej

### **Wymagania podstawowe. Uczeń**

- stosuje zasady skutecznej komunikacji
- potrafi podejmować racjonalne decyzje i wprowadzać je w życie
- potrafi scharakteryzować 10 najważniejszych cech menedżera
- charakteryzuje czynniki wpływające na sukces i niepowodzenie w biznesie
- potrafi określić mocne i słabe strony swojej osoby
- umie dokonać analizy problemu
- umie współpracować w zespole
- potrafi przełamać uczucie lęku i nieśmiałości przed publicznym wystąpieniem
- zna zachowania etyczne i nieetyczne w biznesie i potrafi je scharakteryzować
- zna oraz potrafi wymienić przejawy mobbingu

### **Wymagania rozszerzające. Uczeń**

- zna sposoby planowania własnej kariery zawodowej w celu osiągnięcia sukcesu zawodowego
- zna zasady doboru pracowników oraz wie na czym polega ich pracowników
- stosuje zasady pracy zespołowej
- stosuje zasady organizacji pracy indywidualnej i zespołowej
- charakteryzuje etapy i funkcje planowania

- potrafi podejmować decyzje i oceniać ich skutki
- potrafi określić etapy realizacji przedsięwzięcia i dzieli je na zadania cząstkowe
- potrafi sporządzić plan autoprezentacji
- wie na czym polegają nieetyczne zachowania pracownika

### **Wymagania dopełniające. Uczeń**

- potrafi sporządzić analizę SWOT własnej osoby
- stosuje ogólnie przyjęte zasady etyki w życiu prywatnym i zawodowym
- zna zasady tworzenia projektu i wie jakie są etapy jego wykonania
- posiada umiejętność korzystania z różnych źródeł informacji
- umie ocenić i interpretować dane np. statystyczne
- potrafi selekcjonować różne informacje
- potrafi redagować tekst
- umie podejmować racjonalne decyzje opierając się na posiadanych informacjach
- potrafi scharakteryzować reguły moralne i normy prawne jako element etycznego zachowania

### **Wymagania wykraczające. Uczeń**

- potrafi analizować i oceniać uzyskane informacje (dobór, selekcja, ocena)
- umie opracować zwięzłe raporty na zadany temat
- potrafi prognozować efekty i skutki finansowe oraz pozafinansowe z uwzględnieniem kosztów i przychodów
- potrafi przekonać innych o celowości swojego działania
- charakteryzuje zagrożenia i możliwości realizacji przedsięwzięcia o charakterze ekonomicznym
- formułuje własne wnioski i opinie
- potrafi posługiwać się urządzeniami audiowizualnymi
- umie przedstawić różne sposoby dochodzenia własnych praw jako członka zespołu
- analizuje przykładowy kodeks etyki zawodowej danej profesji np. nauczyciela
- umie dowieść negatywnego wpływu szarej strefy na gospodarkę
- umie przeanalizować przebieg kariery zawodowej osoby, która zgodnie z zasadami etyki odniosła sukces zawodowy
- wymienia przejawy, skutki i sposoby przeciwdziałania mobbingowi
- identyfikuje rodzaje korupcji oraz wymienia przyczyny, skutki i sposoby przeciwdziałania korupcji

## **Dział 7**

### **Wymagania konieczne. Uczeń**

- zna zasady tworzenia analizy SWOT, definiuje metodę projektu
- określa procedury i wymagania związane z rejestracją działalności gospodarczej
- zna zasady organizacji pracy indywidualnej i zespołowej
- charakteryzuje cechy dobrego lidera grupy
- wymienia rodzaje konfliktów
- zna zasady współpracy w zespole realizującym przedsięwzięcie
- definiuje pojęcie rachunkowości, wymienia funkcje rachunkowości, wymienia podstawowe dokumenty księgowe
- wymienia uproszczone formy opodatkowania
- definiuje pojęcie „podatek VAT”, wyjaśnia pojęcie „stawka podatku”, wymienia obowiązujące stawki podatku VAT
- potrafi wymienić formularze podatkowe VAT-7, PIT-36, PIT-36L
- wymienia różne formy zatrudnienia, definiuje samozatrudnienie



- zna formę prezentacji efektów przedsięwzięcia

### **Wymagania podstawowe. Uczeń**

- określa etapy realizacji przedsięwzięcia i dzieli je na zadania cząstkowe
- wymienia dokumenty niezbędne do zarejestrowania firmy
- zna sposoby rozwiązywania konfliktów w zespole
- zna elementy kodeksu etycznego obowiązującego w grupie
- omawia funkcje rachunkowości, wymienia i charakteryzuje podstawowe zasady rachunkowości, charakteryzuje podstawowe dokumenty księgowe
- charakteryzuje uproszczone formy opodatkowania
- omawia rolę podatku VAT w polskim systemie podatkowym
- podaje przynajmniej 2 przykłady towarów i usług, które podlegają różnym stawkom podatku VAT
- potrafi wymienić i wypełnić formularze podatkowe VAT-7, PIT-36, PIT-36L
- wymienia efekty pracy
- wymienia mocne i słabe strony przeprowadzonego przedsięwzięcia uczniowskiego
- wskazuje plusy i minusy samozatrudnienia

### **Wymagania rozszerzające. Uczeń**

- przydziela cząstkowe zadania i wyznacza osoby za nie odpowiedzialne
- charakteryzuje etapy rejestracji firmy
- wypełnia wybraną dokumentację związaną z rozpoczęciem działalności gospodarczej
- stosuje zasady organizacji pracy indywidualnej i zespołowej
- przyjmuje role lidera lub wykonawcy
- przydziela i przyjmuje zadania do realizacji
- klasyfikuje i opisuje dowody księgowe, wypełnia dokumenty sprzedaży i zakupu (np. fakturę VAT) realizowanego przedsięwzięcia uczniowskiego
- potrafi dobrać formę ewidencji dla podanej formy opodatkowania
- rozróżnia VAT należny i VAT naliczony
- potrafi rozliczyć działalność przedsiębiorstwa z urzędem skarbowym z tytułu podatku VAT i podatku dochodowego
- przyjmuje formę prezentacji efektów przedsięwzięcia
- analizuje mocne i słabe strony własnej osobowości w kontekście samozatrudnienia

### **Wymagania dopełniające. Uczeń**

- wyjaśnia potrzebę i zasady realizacji zadań metodą projektu
- omawia etapy realizacji projektu oraz planuje działania zmierzające do jego realizacji
- współpracuje w zespole realizującym przedsięwzięcie
- rozwiązuje konflikty w zespole
- projektuje kodeks etyczny obowiązujący w grupie
- potrafi bezbłędnie wypełnić dokumenty rejestracyjne (wniosek CEIDG-1)
- uzasadnia konieczność prowadzenia rachunkowości w przedsiębiorstwie
- potrafi zastosować zasady prowadzenia podatkowej księgi przychodów i rozchodów
- potrafi zakwalifikować podane operacje gospodarcze do właściwej kategorii przychodów i kosztów
- potrafi ewidencjonować operacje gospodarcze w podatkowej księdze przychodów i rozchodów
- potrafi obliczyć VAT należny, potrafi zdefiniować cenę netto i cenę brutto
- potrafi wyliczyć zobowiązanie podatkowe, składkę ZUS

- prawidłowo wypełnia deklarację ZUS
- analizuje mocne i słabe strony przeprowadzonego przedsięwzięcia uczniowskiego
- ocenia możliwość przeprowadzenia przedsięwzięcia w warunkach realnej gospodarki rynkowej

### **Wymagania wykraczające. Uczeń**

- przyjmuje inicjatywę w działaniach nad projektem
- zna zasady i konsekwencje podejmowanych decyzji
- przewiduje szanse powodzenia przedsięwzięcia w realnym świecie
- ocenia stopień poprawności, rzetelności wypełnionych dokumentów
- wyjaśnia konsekwencje źle prowadzonej rachunkowości
- potrafi prawidłowo ewidencjonować zdarzenia w rejestrach VAT
- potrafi argumentować konieczność rozliczania z US i ZUS dla dobra kraju
- ocenia efektywność prowadzonej działalności na podstawie podanych wskaźników finansowych oraz innych czynników
- wyciąga wnioski z analizy mocnych i słabych stron realizacji przedsięwzięcia
- omawia zjawisko samozatrudnienia jako elementu wspomagającego rozwój gospodarczy kraju

## 6 LITERATURA

---

- Bień A., Bień W., Kalkulacja ceny pieniądza w lokatach, pożyczkach i kredytach, Warszawa, Difin, 1996
- Brzezińska E., Paszkowska-Rogacz A., Kształtowanie relacji pracowniczych, Łódź, Polsko-Amerykańskie Centrum Zarządzania PAM Center, 2001
- Corfield R., Jak przygotować swoje CV, żeby zdobyć wymarzoną pracę, Warszawa, Wydawnictwo Amber, 2001
- Komosa A., Szkolny słownik ekonomiczny, wyd. 6, Warszawa, Ekonomik, 1994
- Kurek S., Rachwał T., Szubert M., Business Competencies in Polish School Curricula: Opinions of Teachers and Social Partners [in:] Fit for Business. Pre-Vocational Education in European Schools, eds Pilz M., Berger S., Canning R., VS Verlag für Sozialwissenschaften, Springer, Wiesbaden, s. 61-88, 2012
- Okoń W., Słownik pedagogiczny, wyd. 5, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN, 1992
- Padurek B., Ryczałt, karta podatkowa, podatkowa księga przychodów i rozchodów – ćwiczenia, Wydawnictwo Bożena Padurek, Wrocław, 2011
- Peel M., Rozmowa kwalifikacyjna, Gliwice, Wydawnictwo Helion, 2004
- Podstawy przedsiębiorczości w pytaniach i odpowiedziach, Pod. red. R. Sobieckiego, Warszawa, Difin, 2004
- Przedsiębiorczość na czasie. Poradnik metodyczny nauczyciela, Pod red. E. Komorowska, Warszawa–Łódź, Wydawnictwo Szkolne PWN, 2012
- Przedsiębiorczość w edukacji, Pod red. A. Andrzejczak, Poznań, Akademia Ekonomiczna, 2008
- Rozporządzenie Ministra Edukacji Narodowej z dnia 23 grudnia 2008 r. w sprawie podstawy programowej wychowania przedszkolnego oraz kształcenia ogólnego w poszczególnych typach szkół, Załącznik 4 (Dz.U. z dnia 15.01.2009 r. nr 4, poz. 17)
- Sopoćko A., Giełda papierów wartościowych, Warszawa, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, 1991
- Świętek A., Oczekiwania a realia wejścia ludzi młodych na rynek pracy jako wyzwanie dla edukacji z przedsiębiorczości, [w:] Rola przedsiębiorczości w edukacji, red. Z. Ziolo, T. Rachwał, Przedsiębiorczość – Edukacja, nr 8, Wydawnictwo Nowa Era, Zakład Przedsiębiorczości i Gospodarki Przestrzennej IG UP w Krakowie, Warszawa–Kraków, 2012, s. 137-154
- Świłło I., Jestem przedsiębiorczy – kształtowanie postaw przedsiębiorczych wśród młodzieży z wykorzystaniem innowacyjnych technik i narzędzi. Prezentacja projektu [w:] Rola przedsiębiorczości w edukacji, red. Z. Ziolo, T. Rachwał, Przedsiębiorczość – Edukacja, nr 8, Wydawnictwo Nowa Era, Zakład Przedsiębiorczości i Gospodarki Przestrzennej IG UP w Krakowie, Warszawa–Kraków, s. 71-77
- Taylor J., Hardy D., Jak efektywnie poszukiwać pracy. Wykorzystanie metody firmy Monster, Kraków, Oficyna Ekonomiczna, 2009
- Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (Dz.U. z dnia 6.08.2004 r. nr 173, poz. 1807)
- Williams L., Rozmowa kwalifikacyjna bez tajemnic. Zrób imponujące wrażenie i zdobądź wymarzoną pracę, Gliwice, Wydawnictwo Onepress, 2006
- Wojtasik B., Podstawy poradnictwa kariery. Poradnik dla nauczycieli, Warszawa, Krajowy Ośrodek Wspierania Edukacji Zawodowej i Ustawicznej, 2011
- Ziolo Z., Miejsce przedsiębiorczości w edukacji [w:] Rola przedsiębiorczości w edukacji, red. Z. Ziolo, T. Rachwał, Przedsiębiorczość – Edukacja, nr 8, Wydawnictwo Nowa Era, Zakład Przedsiębiorczości i Gospodarki Przestrzennej IG UP w Krakowie, Warszawa–Kraków, 2012, s. 10-23

### Strony internetowe:

- [www.fundacja.komandor.pl](http://www.fundacja.komandor.pl)
- [www.magiagestow.home.pl](http://www.magiagestow.home.pl)
- [www.ceidg.gov.pl](http://www.ceidg.gov.pl)
- [www.nbportal.pl](http://www.nbportal.pl)

## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 1.1

### Temat zajęć: Człowiek filarem biznesu, czyli przedsiębiorczość w cenie

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- definiuje pojęcia: osobowość, przedsiębiorczość, przedsiębiorcy,
- wymienia i charakteryzuje typy osobowości według przyjętego kryterium,
- wymienia cechy osoby przedsiębiorczej oraz wskazuje je w odniesieniu do siebie,
- podaje przykład osoby, która odniosła sukces w życiu zawodowym zgodnie z zasadami etyki.

#### 2. Metody i techniki:

- metoda skojarzeń,
- pogadanka,
- dyskusja,
- ćwiczenia praktyczne.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- tablica lub flipchart,
- karta pracy dla każdego ucznia.

#### 4. Typ lekcji:

- realizacja nowego materiału.

#### 5. Formy organizacji pracy:

- praca: zbiorowa i indywidualna.

#### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Sillamy N., 1989, Słownik psychologii, Wydawnictwo „Książnica”.
2. Siek S., 1986, Struktura osobowości, Akademia Teologii Katolickiej, Warszawa.
3. Siuta J., red., 2009, Słownik psychologii, Krakowskie Wydawnictwo Naukowe, Kraków.
4. Strelau J., 2001, Psychologia temperamentu, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
5. Zaleśkiewicz T., 2004, Przedsiębiorczość i podejmowanie ryzyka [w:] T. Tyszka, red., Psychologia ekonomiczna,
6. T. Tyszka, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk.

#### 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na:

- ocenie aktywności uczniów na lekcji,
- ocenie wypełnionych kart pracy.

#### 8. Nawiązanie do lekcji:

Nauczyciel pyta uczniów, czy zastanawiali się kiedyś nad cechami swojej osobowości (temperamentu), czy zaobserwowali zmiany swoich cech osobowości, np. w ciągu kilku ostatnich lat, miesięcy. Czy uważają, że taka refleksja jest istotna? Jeżeli tak, z jakiego powodu? Uczniowie udzielają odpowiedzi.

## 9. Przebieg lekcji:

### 1. Czynności organizacyjne.

2. Nauczyciel nawiązuje do lekcji. Następnie wyjaśnia, że zadaniem uczniów będzie wspólne zdefiniowanie pojęcia osobowość przy pomocy techniki twórczego myślenia (metody skojarzeń). W tym celu nauczyciel na tablicy lub flipcharcie dużymi literami zapisuje wyraz osobowość, a uczniowie proponują takie cechy związane z tym terminem, których pierwsze litery odpowiadają kolejnym literom tego terminu (przykładowo uzupełniony schemat – załącznik 1). Na podstawie podanych określeń uczniowie podają wspólnie definicję pojęcia osobowość.

3. Uczniowie weryfikują stworzone przez siebie pojęcie ze słownikową definicją terminu osobowość odczytaną przez nauczyciela: „Osobowość, stały element postępowania właściwy danemu człowiekowi; to, co charakterystyczne dla niego i odróżniające go od innych ludzi. Każda jednostka ma sobie tylko właściwe cechy intelektualne, emocjonalne, temperamentalne, wolicjonalne. Specyficznie zorganizowany zespół tych właściwości determinuje osobowość. Każdy człowiek jest podobny do innych członków swojej grupy, a zarazem różni się od nich wyjątkowością swych osobistych doświadczeń. Jego odmienność, najoryginalniejsza częśćka jego ja, tworzy zasadniczy zrąb osobowości [...]. [...] na kształt osobowości wpływ mają zarówno cechy wrodzone (dziedziczność, konstytucja), jak i nabyte (środowisko, wychowanie i reakcje na nie) [...]. Osobowość kształtuje się ciągle i przekształca w okresach osiągnięcia dojrzałości biologicznej (dojrzewanie, menopauza) oraz pod wpływem osobistych doświadczeń (warunków społeczno-kulturowych i afektywnych)” (źródło definicji: Sillamy 1989).

4. W kolejnej części lekcji nauczyciel rozdaje uczniom karty pracy (załącznik 2). Wprowadza pojęcie typ osobowości, omawiając z uczniami znajdujący się w karcie pracy schemat obrazujący cechy osobowości na tle modelu Eysencka: cztery typy temperamentu wg Hipokratesa (sangwiniczny, choleryczny, flegmatyczne, melancholiczny) oraz rozpiętość introwersja – ekstrawersja i równowaga emocjonalna – neurotyczność. Proponowane omówienie typów temperamentu (na podstawie: Siuta 2009, Siek 1986):

- sangwinik – ma żywe usposobienie, jest energiczny, ale niezbyt wytrwały, łatwo się entuzjazmuje, ale i łatwo popada w przygnębienie, jest uczuciowy i wrażliwy;
- choleryk – jest bardzo wybuchowy, ale wytrwały w działaniu i stały w uczuciach;
- flegmatyk – charakteryzuje się powolnymi reakcjami, nie okazuje entuzjazmu ani nie wybucha łatwo gniewem, długo zachowuje urazy, jest wytrwały i niełatwo wpada w przygnębienie;
- melancholik – odznacza się skłonnością do refleksji, smutnym usposobieniem, ma niewielką chęć do działania, jest mało wytrwały w uczuciach i działaniu;
- ekstrawertyk – jest towarzyski, posiada wielu przyjaciół, nie preferuje samotnego spędzania czasu, jest nastawiony optymistycznie, ma zamiłowanie do śmiechu i żartów, może być impulsywny. Lubi ciągle coś robić;
- introwertyk – jest osobą spokojną, chętnie usuwającą się w cień, lubiącą analizować siebie, w stosunkach z ludźmi trzyma się z rezerwą, z wyjątkiem własnego kręgu przyjaciół. Lubi życie zorganizowane i uporządkowane, kontroluje swoje uczucia. Jest rzetelny, czasami nastawiony pesymistycznie do różnych spraw.

5. Nauczyciel tłumaczy, że cechy osobowości wpływają na to, czy jesteśmy predysponowani do bycia przedsiębiorcą, ale cechy przedsiębiorcze można też wykształcić. Wprowadza definicję przedsiębiorczości: „Przedsiębiorczość jest to proces tworzenia nowej wartości dokonujący się przez poświęcanie niezbędnego czasu i wysiłku oraz przyjmowanie finansowego, psychicznego i społecznego ryzyka, który powoduje otrzymywanie rezultatów w postaci zysku pieniężnego oraz poczucia osobistej satysfakcji i niezależności” (źródło: Zaleskiewicz 2004).

6. Uczniowie wypełniają karty pracy, wpisując do tabeli cechy odpowiadające według nich osobie przedsiębiorczej i osobie nieprzedsiębiorczej. Następnie dokonują oceny własnej osobowości pod kątem cech osoby przedsiębiorczej.

7. Na prośbę nauczyciela uczniowie wspólnie formułują definicję przedsiębiorcy (np. przedsiębiorca jest osobą, która zajmuje się działalnością gospodarczą, czyli organizuje firmę i zarządza nią). Nauczyciel zwraca uwagę, że przedsiębiorca to osoba pełniąca 4 funkcje działań przedsiębiorczych: kierowanie, kontrolowanie, nadzorowanie, podejmowanie ryzyka. Prowadzi z uczniami dyskusję, w celu wyłonienia najbardziej charakterystycznej cechy przedsiębiorcy (podejmowanie ryzyka). Uczniowie podają przykłady działań ryzykownych podejmowanych przez przedsiębiorców (np. wkraczanie na nowe rynki, oferowanie nieznanych dotychczas produktów, wprowadzanie nietypowych technologii i innowacji). Nauczyciel zaznacza, że ryzyko musi być zawsze uświadomione i przemyślane, „wliczone w koszty”.

8. Uczniowie na podstawie tekstu znajdującego się w karcie pracy, opisującego historię 3 osób, dokonują spośród nich wyboru

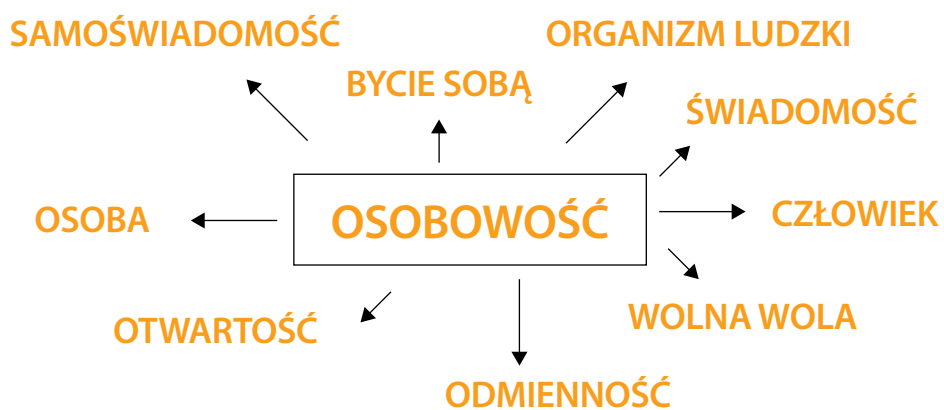
osoby (lub osób) o cechach odpowiadających osobie przedsiębiorczej oraz wykazujących działania przedsiębiorcze (podejmowanie ryzyka).

## 10. Zadania domowe:

Wyszukaj w literaturze, prasie lub w swoim otoczeniu osobę, która osiągnęła sukces w prowadzeniu własnej działalności gospodarczej. Wypisz cechy osobowościowe i podjęte działania, które miały wpływ na ten sukces.

### Załącznik nr 1:

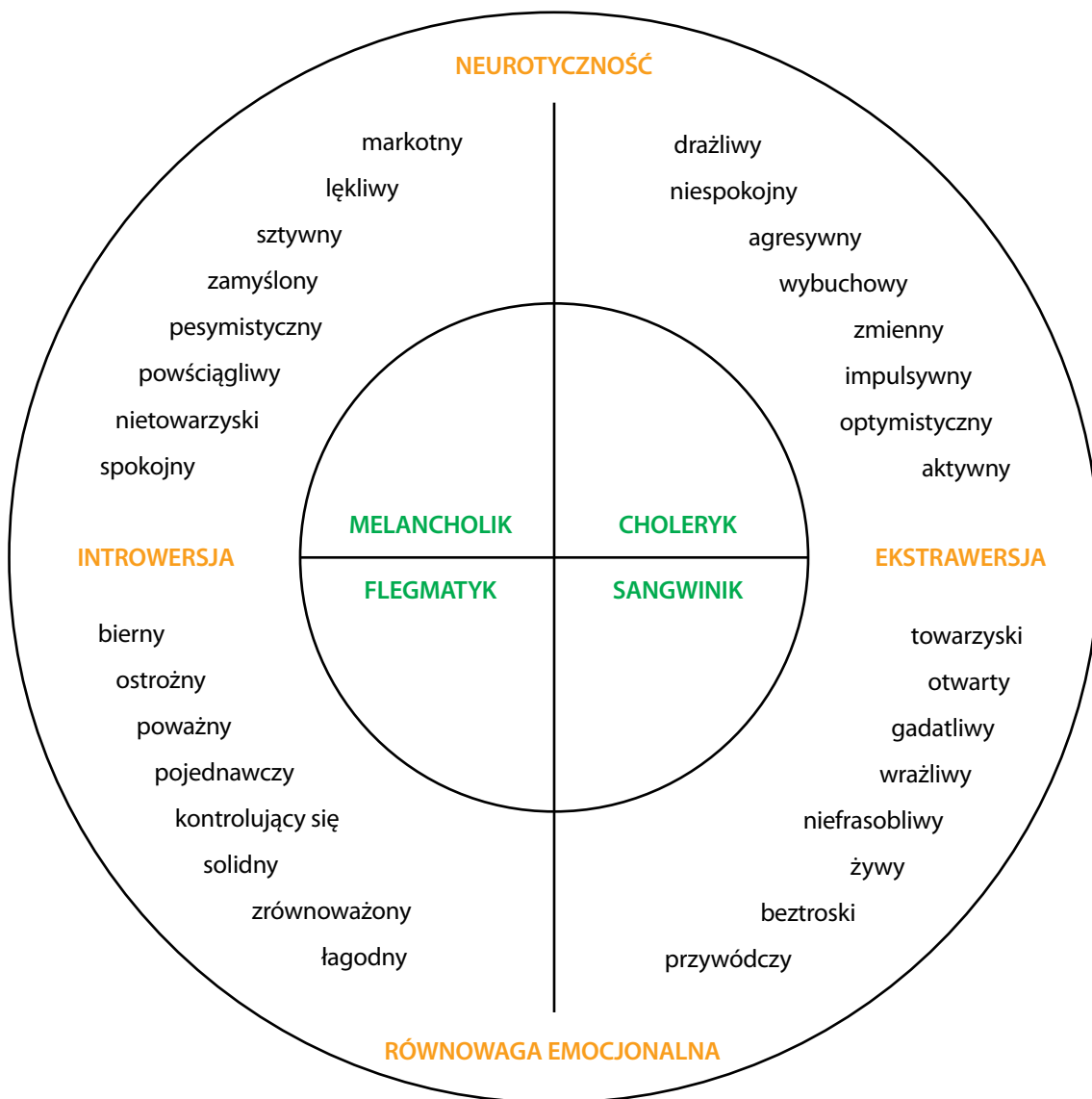
Przykładowo uzupełniony schemat powstały przy pomocy metody skojarzeń.



## Załącznik nr 2:

Karta pracy.

1. Wzorując się cechami osobowości zawartymi w poniższym modelu, uzupełnij tabelę oraz dokończ zdania.



Cechy osoby przedsiębiorczej	Cechy osoby nieprzedsiębiorczej

Posiadam następujące cechy osoby przedsiębiorczej:.....  
.....  
.....

Aby być osobą bardziej przedsiębiorczą, powinnam/powiniennem:.....  
.....  
.....

**2. Przeczytaj historie 3 osób, a następnie wybierz te osoby, które Twoim zdaniem posiadają cechy osoby przedsiębiorczej. Uzasadnij swój wybór.**

**Karolina** pracowała w korporacji, lubiła swoją pracę, którą jednak na czas urodzenia dziecka musiała przerwać. Jako samotna matka zdecydowała się zaraz po urlopie macierzyńskim wrócić do pracy. Było jej bardzo ciężko, gdyż mały Wojtuś ciągle chorował i nie mógł chodzić do żłobka. Szef Karoliny znosił jej ciągłą nieobecność, ale niestety do czasu. W końcu niedyspozycyjność Karoliny okazała się powodem do zwolnienia. Karolina aktywnie przystąpiła do poszukiwania nowej pracy. Wybierając się na rozmowy kwalifikacyjne, zostawiała synka u dobrej znajomej, Ewy, która również miała małe dziecko. Po powrocie z kolejnej takiej rozmowy, po której pracodawca obiecał wkrótce zadzwonić, a Karolina wiedziała, że to tylko nic nieznacząca obietnica, zaczęły obie z Ewą luźną rozmowę na temat prowadzenia własnej działalności. Karolina pomyślała „Dlaczego nie – mogłabym prowadzić mały żłobek, synek miałby od razu opiekę, a ja przecież lubię dzieci”. Po roku, tuż po wakacjach, Karolina otworzyła własny żłobek, zatrudniła profesjonalną opiekunkę. Aktualnie uczęszcza do niego zaledwie pięcioro maluchów, lecz Karolina się nie zniechęca, już planuje nową kampanię reklamową wśród młodych mam mieszkających w okolicznych osiedlach. Dobrze wie, że brakuje tam miejsc w żłobkach i przedszkolach.

**Beata** zaraz po skończeniu studiów farmaceutycznych dostała propozycję pracy naukowej w szwajcarskim uniwersytecie. Od dawna było to jej marzeniem i do przyszłej pracy podchodziła z wielkimi nadziejami. Sprzedała mieszkanie w Krakowie i wyjechała do Bazylei. Szybko poczuła się tam jak u siebie. Zaprosiła na wakacje mamę, z którą dawno się nie widziała. Mama zaczęła Beatę namawiać do powrotu, przekonywała ją, że powinna objąć po niej prowadzenie apteki, gdyż ona nie ma już na to sił. Po wyjeździe mamy Beata nagle zaczęła zauważać, że praca nie sprawia jej już takiej przyjemności jak dotąd. Stwierdziła, że powinna pomóc mamie i wrócić do Krakowa, aby zająć się rodzinnym biznesem. Dokończyła prowadzone na uczelni badania i wyjechała z Bazylei. Stała się właścicielką apteki, która nieźle prosperuje.

**Marcin** od zawsze chciał zostać architektem i już w dzieciństwie robił pierwsze projekty wymarzonych domów. Zaraz po maturze zdawał na studia architektoniczne. Niestety bez powodzenia. Podjął więc studia na inżynierii materiałowej, gdzie całkiem dobrze sobie radził. Jednak nie wiązał z tym zawodem swojej przyszłości. Ciągłe uczęszczał na lekcje rysunku, by zdawać ponownie na architekturę. I wreszcie się udało. Studia ukończył z wyróżnieniem, a jeszcze przed ich zakończeniem wraz z kolegą założyli własne biuro projektowe. Wielokrotnie sporządzali projekty, które trafiały do szuflady, jednak młodzi architekci nie zrażali się niepowodzeniami. Nawet wówczas, gdy po wykonaniu dużego projektu nie udało im się wyegzekwować zapłaty. Teraz zatrudniają w swojej niedużej firmie 8 osób i ciągle nie wątpią w sensowność zawodu architekta i prowadzenia własnego biznesu.





## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 1.2

### Temat zajęć: Mój zawód – moja przyszłość

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- formułuje czynniki właściwego wyboru zawodu,
- dostrzega zalety i wady wykonywania określonego zawodu,
- wskazuje błędne motywacje wyboru zawodu oraz ich konsekwencje,
- potrafi krytycznie myśleć i podawać argumenty przemawiające za zajmowanym stanowiskiem.

#### 2. Metody i techniki:

- mapa myśli,
- metoda transformowania zalet w wady i wad w zalety,
- test.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- tablica lub flipchart,
- karta pracy dla każdego ucznia.

#### 4. Typ lekcji:

- realizacja nowego materiału.

#### 5. Formy organizacji pracy:

- praca: zbiorowa, grupowa i indywidualna.

#### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Strona internetowa z darmowym testem Multiple Intelligences Test – na bazie Howard Gardner's MI Model <http://www.businessballs.com/howardgardnermultipleintelligences.htm> (data odczytu: 09.05.2013).

#### 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na:

- sprawdzeniu zadania domowego z poprzedniej lekcji w formie prezentacji wyników przez chętnych uczniów,
- sprawdzeniu wiedzy uczniów dotyczącej cech osobowości.

#### 8. Nawiązanie do lekcji:

Nauczyciel nawiązuje do wiadomości z poprzedniej lekcji, prosząc uczniów o przypomnienie głównych cech osobowościowych człowieka. Ponadto chętni uczniowie (2–3) prezentują przygotowany w domu przykładowy profil osoby przedsiębiorczej. Następnie nauczyciel podkreśla, że rozpoznanie swoich cech osobowości, temperamentu oraz określenie własnych zainteresowań i umiejętności jest pierwszym istotnym czynnikiem wyboru ścieżki zawodowej.

#### 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne.
2. Nauczyciel nawiązuje do wiadomości z poprzedniej lekcji, następnie rysuje na tablicy lub flipcharcie schemat mapy myśli z su-

gerowanymi 3 głównymi czynnikami trafnego wyboru zawodu (poznanie siebie, poznanie możliwości wyboru, poznanie ścieżki edukacji). Uczniowie podają propozycje szczegółowych czynników, dorysowując odpowiednie rozgałęzienia. Przykładowo uzupełniona mapa myśli – załącznik 1.

3. Uczniowie otrzymują karty pracy (załącznik 2). Nauczyciel wyjaśnia, że ich zadaniem będzie analiza wybranego zawodu pod kątem wad i zalet pracy w tym zawodzie, a następnie, metodą transformowania, odszukanie w zaletach wad, a w wadach – zalet.

4. Kolejną częścią lekcji dotyczy identyfikacji błędów możliwych do popełnienia w procesie dokonywania wyboru zawodu. Nauczyciel rysuje na tablicy pracownika niezadowolonego ze swojej pracy oraz zapisuje początek jego historii: „Andrzej od dziecka trenował pływanie. Po maturze...”. Następnie uczniowie podają propozycje, dlaczego osoba ta dokonała błędnej decyzji dotyczącej wyboru zawodu. Każda propozycja jest zobrazowana dorysowaniem kuli u nogi pracownika. Uczniowie dopisują na tablicy dalszy ciąg historii Andrzeja. Przykład propozycji dotyczących błędnych przesłanek zawodu – załącznik 3.

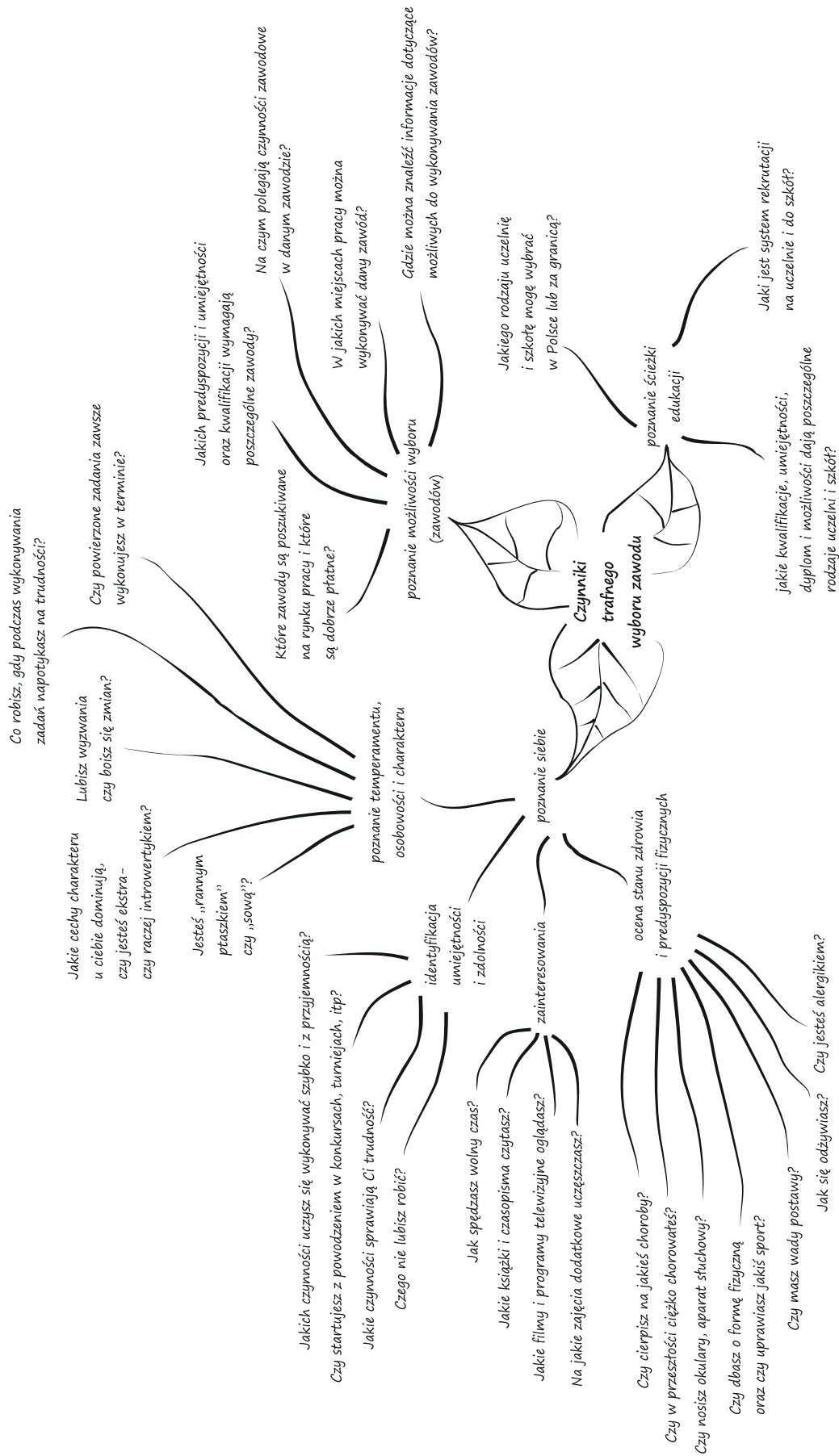
## 10. Zadania domowe:

Wykonaj *Multiple Intelligences Test* dostępny na stronie: <http://www.businessballs.com/howardgardnermultipleintelligences.htm>.

*Test pomoże uczniom poznać przewagę preferencji: lingwistycznych, logiczno-matematycznych, muzycznych, ruchowych, wizualno-przestrzennych, inter- i intrapersonalnych, których określenie może w przyszłości ułatwić im wybór zawodu.*

# Załącznik nr 1:

Przykładowo uzupełniona mapa myśli.



## Załącznik nr 2:

Karta pracy

**1.** Uzupełnij tabelę. Wybierz zawód, który Ci się podoba lub który bierzesz pod uwagę, jako ten, który mógłbyś w przyszłości wykonywać. Następnie sformułuj związane z wykonywaniem tego zawodu zalety i wady.

Zawód .....	
Zalety	Wady

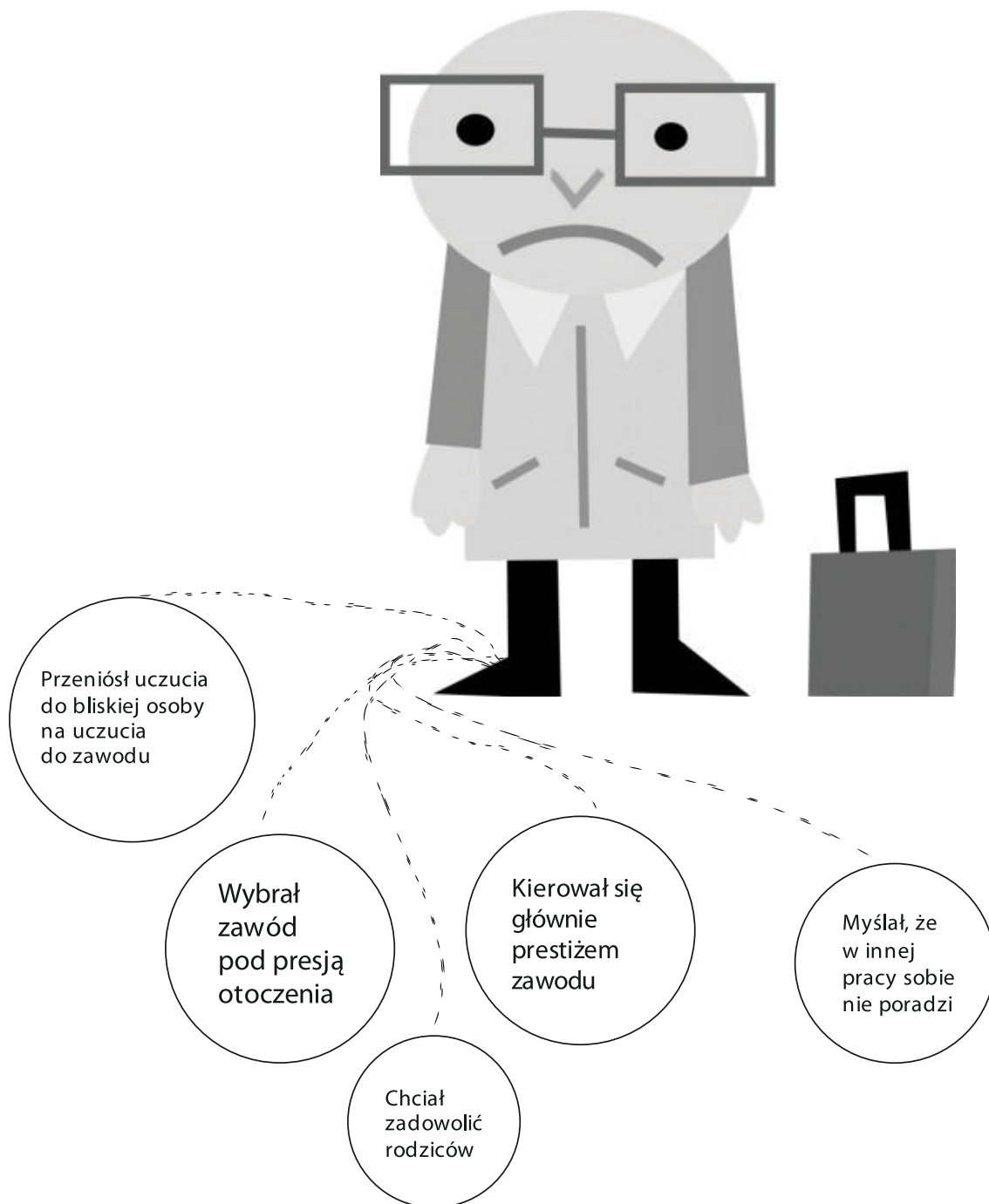
2. Napisz, które sformułowane powyżej zalety wykonywania danego zawodu mogą okazać się wadami, i odwrotnie – które sformułowane wcześniej wady mogą mieć charakter zalet. Dlaczego tak jest i w jakich sytuacjach?

Zalety, które mogą okazać się wadami	Dlaczego? W jakich okolicznościach?

Wady, które mogą okazać się zaletami	Dlaczego? W jakich okolicznościach?

## Załącznik nr 3:

Przykładowa historia Andrzeja i propozycje dotyczące błędnych przesłanek wyboru zawodu.



**Andrzej** od dziecka trenował pływaniu. Po maturze dostał się na akademię wychowania fizycznego, odnosił w pływaniu i innych dyscyplinach sportowych wiele sukcesów. Jednak w czasie studiów poznał świetnych znajomych, studentów prawa. Przekonali go oni, że prawnik to zawód dający prestiż, podobał się on też rodzicom, którzy chcieli, aby Andrzej miał porządną profesję. Poza tym Andrzej obawiał się, że ze sportu nie utrzyma rodziny. Skończył prawo. Faktycznie, nieźle zarabia, tylko praca nie sprawia mu żadnej satysfakcji. I rodziny jeszcze nie założył...

## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 1.3

### Temat zajęć: Życie to teatr, czyli o rolach społecznych i rodzajach zachowań

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- definiuje pojęcie rola społeczna i charakteryzuje role, jakie człowiek odgrywa w życiu,
- rozróżnia role społeczne i organizacyjne oraz podaje ich przykłady,
- wyjaśnia, na czym polega konflikt ról i podaje sposoby rozwiązywania konfliktów,
- odróżnia asertywność od uległości i agresji,
- odnosi rodzaje zachowań do cech osoby przedsiębiorczej.

#### 2. Metody i techniki:

- dyskusja,
- pogadanka,
- mapa myśli,
- ćwiczenia praktyczne.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- tablica lub flipchart,
- karta pracy dla każdego ucznia,
- kartki w formacie A4 dla każdej grupy.

#### 4. Typ lekcji:

- realizacja nowego materiału.

#### 5. Formy organizacji pracy:

- praca: zbiorowa, grupowa i indywidualna.

#### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Goffman E., 2011, Człowiek w teatrze życia codziennego, Wydawnictwo Aletheia.
2. Janowski A., 1995, Uczeń w teatrze życia szkolnego, Wydawnictwa Szkolne i Pedagogiczne, Warszawa.
3. Puchalska J., 1997, Potęga osobowości. Trafne decyzje, Świat Książki, Warszawa.
4. Szacka B., 2003, Wprowadzenie do socjologii, Oficyna Naukowa, Warszawa.
5. Internetowa encyklopedia PWN, <http://encyklopedia.pwn.pl/> (data odczytu: 09.05.2013).

#### 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na:

- sprawdzeniu zadań z karty pracy.

#### 8. Nawiązanie do lekcji:

W ramach wprowadzenia nauczyciel odczytuje dwa fragmenty książki Ervina Goffmana Człowiek w teatrze życia codziennego (załącznik 1). Następnie inicjuje dyskusję dotyczącą tekstu, która prowadzi do konstatacji, że życie to teatr ze sceną, na której odgrywamy role, i kulisami, w których się do roli przygotowujemy.



## 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne.

2. Nauczyciel, po nawiązaniu do lekcji, podaje za B. Szacką definicję roli społecznej:

„Termin rola społeczna związany jest z pojęciem pozycji społecznej (statusu). Pozycja społeczna to sposób usytuowania człowieka w zbiorowości. W społeczeństwie nowoczesnym każdy człowiek należy do wielu zbiorowości, a w każdej z nich zajmuje jakąś pozycję. W rodzinie może zajmować pozycje ojca bądź dziecka, w szkole – nauczyciela, ucznia, woźnego, w szpitalu - lekarza, pielęgniarki, pacjenta, salowej. Każdy człowiek zajmuje jednocześnie, bądź kolejno w swoim życiu wiele pozycji - tyle, do ilu zbiorowości należy. Matka może być lekarką i członkiem związku zawodowego, a następnie posłanką na Sejm. Ojciec może zostać członkiem rady miasta i piłkarzem w klubie osiedlowym. Jakkolwiek wiele pozycji zajmowałby jednak dany osobnik, nigdy w toku swojego życia nie jest w stanie wyczerpać wszystkich możliwości, jakie stwarza dane społeczeństwo”.

3. Uczniowie dyskutują o tym, jakie role sami odgrywają, na jakiej scenie występują, w jaki sposób grają (jakie zachowania są związane z ich rolą) i jakich rekwizytów bądź kostiumów używają. W trakcie dyskusji wybrani uczniowie lub nauczyciel wypełniają na tablicy tabelę (przykładowo wypełniona tabela – załącznik 2):

Moja rola	Scena	Rekwizyty/Kostiumy	Sposób gry
Córka/syn			
Uczeń			
Kolega/przyjaciel			
.....			

4. Nauczyciel pyta uczniów o to, które z ról są nam przypisane, a które zdobywamy sami lub są nam narzucane. Uczniowie podają przykłady, takie jak:

- role, przypisane: syn/córka, człowiek młody/dojrzały/stary, kobieta/mężczyzna (związane z biologią),
- role, które zdobywa się samemu: student, pracownik, przedsiębiorca (związane z edukacją, pracą pozycją społeczną),
- role, które są nam narzucane: więzień, świadek (wynikające np. z systemu społecznego).

5. W drugiej części lekcji nauczyciel wprowadza pojęcie rola organizacyjna. Informuje uczniów, że jest to rola odgrywana najczęściej w miejscu pracy, nauki, związana z określonymi zachowaniami.

6. Nauczyciel dzieli uczniów na grupy 3-4-osobowe, których zadaniem jest stworzenie na kartkach papieru A4 mapy myśli dotyczącej możliwych ról organizacyjnych w firmie i związanych z pełnieniem tych ról zachowań, czynności, obowiązków. Tworzenie mapy myśli ma spowodować wymianę informacji na zadany temat i pobudzić do dyskusji w obrębie grup (przykładowo uzupełniona mapa myśli – załącznik 3).

7. Kolejna część lekcji dotyczy konfliktu między rolami społecznymi a rolami organizacyjnymi. Nauczyciel rozdaje karty pracy (załącznik 4). Uczniowie, pracując indywidualnie, wykonują zadanie 1.

8. W ostatniej części lekcji nauczyciel informuje o 4 typach zachowań ludzkich, które mogą występować w odpowiedzi na konflikt ról. Są to zachowania: bierne, manipulujące, agresywne, asertywne. Nauczyciel charakteryzuje każde z tych zachowań, a następnie inicjuje dyskusję o sytuacjach, w których przedsiębiorca może zachowywać się na każdy z tych sposobów. Uczniowie próbują porównać te zachowania z cechami osobowości przedsiębiorcy, które definiowali na lekcji pierwszej (mogą też skorzystać z tabeli z karty pracy ze scenariusza 1.1). Dyskusja ma doprowadzić, do wniosku, iż najbardziej pożądanym zachowaniem jest asertywność.

## 10. Zadania domowe:

*Wykonaj zadanie 2 z karty pracy.*

*Uczniowie zapoznają się zawartą w karcie pracy metodą PLANIT, którą w ramach zadania domowego mają zastosować do zaproponowanego rozwiązania problemu. Jest to jeden ze sposobów pomagających przyjmować asertywną postawę wobec skierowanych do nas próśb.*

## Załącznik nr 1:

Fragmety książki Ervina Goffmana „Człowiek w teatrze życia codziennego”.

Kiedy jednostka staje wśród innych, zazwyczaj starają się oni zdobyć o niej informacje albo wykorzystać informacje już posiadane. Interesują się jej pozycją społeczno-ekonomiczną, jej koncepcją własnej osoby, postawą wobec nich, tym, czy jest godna zaufania, czy zna się na rzeczy — itd. Zdobywanie informacji tylko w części jest celem samym dla siebie; zazwyczaj chodzi o powody czysto praktyczne. Informacje o danej jednostce ułatwiają zdefiniowanie sytuacji, pozwalają na wcześniejsze zorientowanie się, czego będzie ona oczekiwała od innych i czego inni mogą od niej oczekiwać. Dzięki tym informacjom będą oni wiedzieli, jak należy zachowywać się, by wywołać u niej pożądaną reakcję.

Bogactwo znaków stwarza możliwości zwiększenia informacji i ich źródeł. Nie znając danej osoby, obserwatorzy mogą czerpać odpowiednie wskazówki z jej zachowania się i powierzchowności, co pozwala odnieść do niej wcześniejsze doświadczenia z osobami w przybliżeniu podobnymi albo, co ważniejsze, zastosować do niej nie sprawdzone stereotypy. Z własnego dotychczasowego doświadczenia mogą oni również wnioskować, że w danym środowisku spotyka się wyłącznie jednostki określonego typu. Mogą polegać na tym, co jednostka powie o sobie samej, lub co powiedzą o niej jej doku-

...

menty. Jeżeli obserwatorzy już jednostkę znają lub też o niej wcześniej słyszeli, mogą założyć, że wobec trwałości cech psychicznych doświadczenie poprzedzające interakcję pozwala przewidzieć jej zachowanie się teraźniejsze i przyszłe.

...

„Zaobserwowałam, że wspomniana służąca — nazywała się Addie — i dwie kelnerki zachowywały się, jak ludzie grający na scenie. Wchodziły do kuchni niosąc tace wysoko nad głowami, z napiętym wyrazem dumy na twarzy, tak jak gdyby ze sceny udawały się za kulisami; przez chwilę odpoczywały, po czym z wściekłością ładowały nowe dania na tace i sunęły z powrotem na salę, z twarzami przygotowanymi do kolejnego wejścia. Ja i kucharz pozostawaliśmy w kuchni, niczym robotnicy pracujący zawsze za kulisami, którzy ujrzeni w przelocie inny świat, i niemal nadsłuchiwalismy, czy niewidoczna widownia nie klaszcze.”<sup>17</sup>

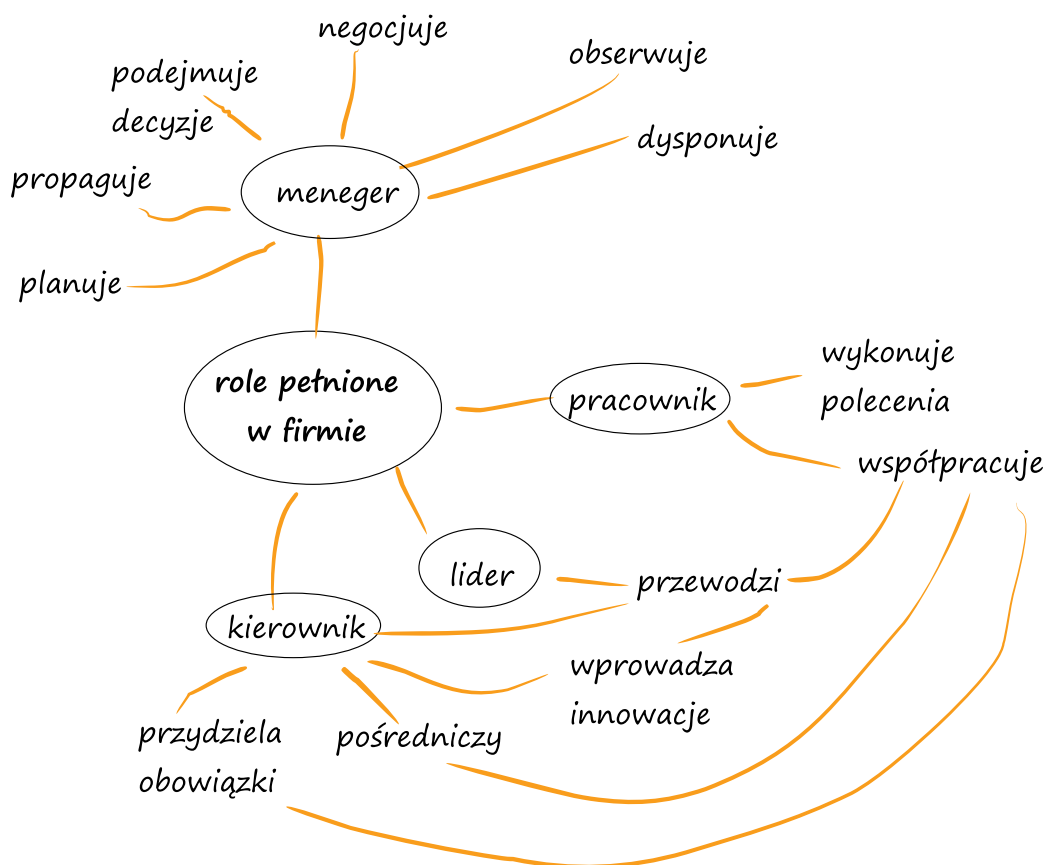
## Załącznik nr 2:

Przykładowo uzupełniona tabela.

Moja rola	Scena	Rekwizyty/Kostiumy	Sposób gry
Córka/syn	Dom	Strój, który podoba się rodzicom.	Zachowania, które powszechnie uważa się za właściwe w stosunku do rodziców – posłuszeństwo i branie pod uwagę ich sugestii.
Uczeń	Szkoła	Strój, który podoba się nauczycielom i dyrekcji (np. mundurek szkolny).	Wykonywanie poleceń nauczycieli, stosowanie się do regulaminu szkoły.
Kolega/przyjaciel	Szkoła, klub, kawiarnia, podwórko, inne miejsca spotkań ze znajomymi	Modne ubrania, które budzą wśród rówieśników podziw, zazdrość albo pomogą ukryć się w grupie.	Zachowania, które podtrzymują dobre relacje z rówieśnikami – uczestnictwo w imprezach, zajęciach, w których uczestniczą inni, itp.

## Załącznik nr 3:

Przykładowo uzupełniona mapa myśli.



## Załącznik nr 4:

Karta pracy.

1. Wypełnij poniższą tabelę, wypisując możliwe Twoim zdaniem zachowania i propozycje rozwiązania konfliktu ról.

Konflikty ról	Zachowania	Propozycje rozwiązań konfliktów ról
Matka – żona – pielęgniarka		
Szef – kolega		
Koleżanka – współpracownica		
Brat – współwłaściciel firmy		

2. Zapoznaj się z opisanym poniżej systemem PLANIT. Następnie zastanów się nad zastosowaniem opisanej metody w następującej sytuacji: sąsiadka pyta „Czy możesz zająć się w środę popołudniu moją małą córeczką, ponieważ nie mam jej z kim zostawić, a umówiłam się ze znajomą do teatru. Wiem, że w środy wieczory masz wolne, bo wspominała mi o tym twoja siostra.”

### Nauucz się nie ulegać

**System PLANIT** (opracowany przez behawiorystę Roberta Sharpa) pomoże Ci podejmować asertywne zachowania i samodzielne decyzje. PLANIT jest skrótem od słów: Pause, Listen, Analyze, Note Illogic, Target, czyli: „zaczekaj, wysłuchaj, zanalizuj, znajdź nielogiczność, wyznacz cel”.

Przykład: kolega prosi cię: „Pożycz mi trochę pieniędzy na weekend, wiem, że możesz, bo właśnie dostałeś od rodziców, rano mi mówiłeś”. Stosując technikę PLANIT, wcale nie musisz się na prośbę kolegi zgodzić, podejmiesz decyzję taką, jaka będzie dla Ciebie najlepsza. A oto, w jaki sposób możesz dojść do własnych wniosków:

**Zaczekaj:** Skup całą uwagę na prośbie. Nie mów nic na początku. Wysłuchaj dokładnie prośby i pozwól drugiej osobie wytłumaczyć wszystko, zanim się do czegoś zobowiąziesz.

**Wysłuchaj:** Zastanów się nad słowami kolegi. Może znajdziesz w nich coś, co będziesz mógł/mogła obrócić na swoją korzyść. Weź też pod uwagę to, co czujesz.

**Zanalizuj:** Rozważ wszystkie informacje. Twój kolega wie, że posiadasz kwotę, która jest mu potrzebna. Jednak Ty masz już plany związane z wydaniem tych pieniędzy.

**Znajdź nielogiczność:** Nie istnieje logiczny związek między posiadaniem pieniędzy a pożyczaniem ich. Poza tym, nie jesteś wcale do niczego zobowiązany.

**Wyznacz cel:** Postanów najpierw, jaka będzie twoja decyzja, i zaplanuj formę swojej odpowiedzi. W przypadku odmowy będziesz mógł z większą pewnością siebie powiedzieć o tym koleżance, nie wpadając w niepotrzebne poczucie winy.

Na podstawie: J. Puchalska, *Potęga osobowości. Trafne decyzje, Świat Książki, Warszawa.*

## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 1.4

### Temat zajęć: Jak cię widzą, tak cię piszą – skuteczna komunikacja interpersonalna

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- zna pojęcie komunikacja interpersonalna,
- zna i stosuje zasady skutecznej komunikacji,
- wie, na czym polega i jak przebiega proces komunikacji,
- stosuje wybrane aspekty komunikacji werbalnej i niewerbalnej podczas autoprezentacji,
- identyfikuje bariery komunikacyjne i wymienia ich przykłady,
- prezentuje własne stanowisko/własną osobę.

#### 2. Metody i techniki:

- dyskusja,
- pogadanka,
- elementy dramy,
- mapa myśli,
- ćwiczenia praktyczne.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- tablica lub flipchart,
- karta pracy dla każdego ucznia.

#### 4. Typ lekcji:

- realizacja nowego materiału.

#### 5. Formy organizacji pracy:

- praca: zbiorowa, grupowa i indywidualna.

#### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Agryle M., 2002, Psychologia stosunków międzyludzkich, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
2. Goleman D., 1999, Inteligencja emocjonalna w praktyce, Media Rodzina, Poznań.

#### 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na:

- sprawdzeniu zadań wykonywanych w karcie pracy.

#### 8. Nawiązanie do lekcji:

Jako wprowadzenie nauczyciel może rozpocząć dyskusję, pytając, czy uczniowie mają świadomość swoich gestów, mimiki, zachowań, jakie wykonują podczas rozmowy. Czy zwracają uwagę, jak zachowują się inne osoby w trakcie rozmowy z nimi?

## 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne.

2. Nauczyciel, po krótkiej dyskusji nawiązującej, podaje temat lekcji. Następnie wymienia rodzaje zachowań niewerbalnych (opis zachowań niewerbalnych – załącznik 1). Uczniowie starają się przypisać tym zachowaniom stany emocjonalne. W trzech przypadkach, dotyczących mimiki, pozycji ciała i gestów nauczyciel prosi uczniów, aby w parach przedstawili te zachowania – jeden z uczniów odgrywa scenki, drugi uczeń odgaduje stan emocjonalny postaci odgrywanej. Później uczniowie zamieniają się rolami. Sugestie:

- mimika – pokazuje reakcje emocjonalne oraz postawy wobec innych ludzi. Wyróżniamy 6 rodzajów mimiki: szczęście, zdziwienie, strach, smutek, gniew, wstręt (pogarda). Zadaniem uczniów jest odegranie wszystkich tych rodzajów mimiki;
- pozycja ciała – może wskazywać na stosunek danej osoby do innych: osoba o ustalonej pozycji względem władzy lub statusu prezentować może postawę rozluźnioną, może być pochylona na krześle lub mieć nogi na stole; osoba pozytywnie nastawiona do kogoś może się do niego nachylać (uśmiechając się, spoglądając); jeżeli dwoje ludzi czuje się w swoim towarzystwie dobrze, często przyjmuje pozycje lustrzane. Uczniowie mają za zadanie odegrać w parach 2 scenki dotyczące rozmowy o pogodzie. Pierwsza scenka rozgrywa się między dwojgiem dobrych znajomych, druga – między szefem a podwładnym. Należy uczniom zwrócić uwagę, aby zastosowali odpowiednie pozycje ciała i gesty;
- gesty – wykonujemy je w sytuacjach, gdy podkreślamy status wypowiedzi, wskazujemy ludzi lub przedmioty, ilustrujemy kształty, rozmiary, ruchy (szczególnie, gdy trudno je określić słowami), kiwnięcie głową, jako specyficzny gest – wzmocnienie lub zsynchronizowanie rozmowy. Stany emocjonalne mogą odzwierciedlać następujące gesty: szerokie, nieuporządkowane ruchy ciała – pobudzenie, zaciskanie pięści – agresja, dotykanie twarzy – lęk, drapanie się – zawstydzenie, ocieranie czoła – zmęczenie.

3. Nauczyciel rysuje mapę myśli dotyczącą form komunikacji werbalnej (przykładowo uzupełniona mapa myśli – załącznik 2). Zadaniem uczniów jest podawanie przykładów poszczególnych form komunikacji werbalnej.

4. Następną część zajęć dotyczy identyfikacji czynników warunkujących dobrą komunikację interpersonalną oraz identyfikacji barier dobrej komunikacji międzyludzkiej. Nauczyciel rozdaje uczniom karty pracy. Uczniowie wykonują samodzielnie zapisane w nich zadania, po czym 2 lub 4 uczniów podaje swoje odpowiedzi.

## 10. Zadania domowe:

*Przygotuj prezentację własnej osoby wraz z krótkimi podziękowaniami za przyznanie 1 miejsca w konkursie na najlepszą pracę pt. **Moja pierwsza praca – mój pierwszy biznes**. Opis powinien zawierać informacje dotyczące wyglądu sali, w której odbywa się odbiór nagrody, własnego wyglądu, postawy i gestów oraz tonacji głosu, towarzyszących krótkiej przemowie, oraz reakcji publiczności.*

## Załącznik nr 1:

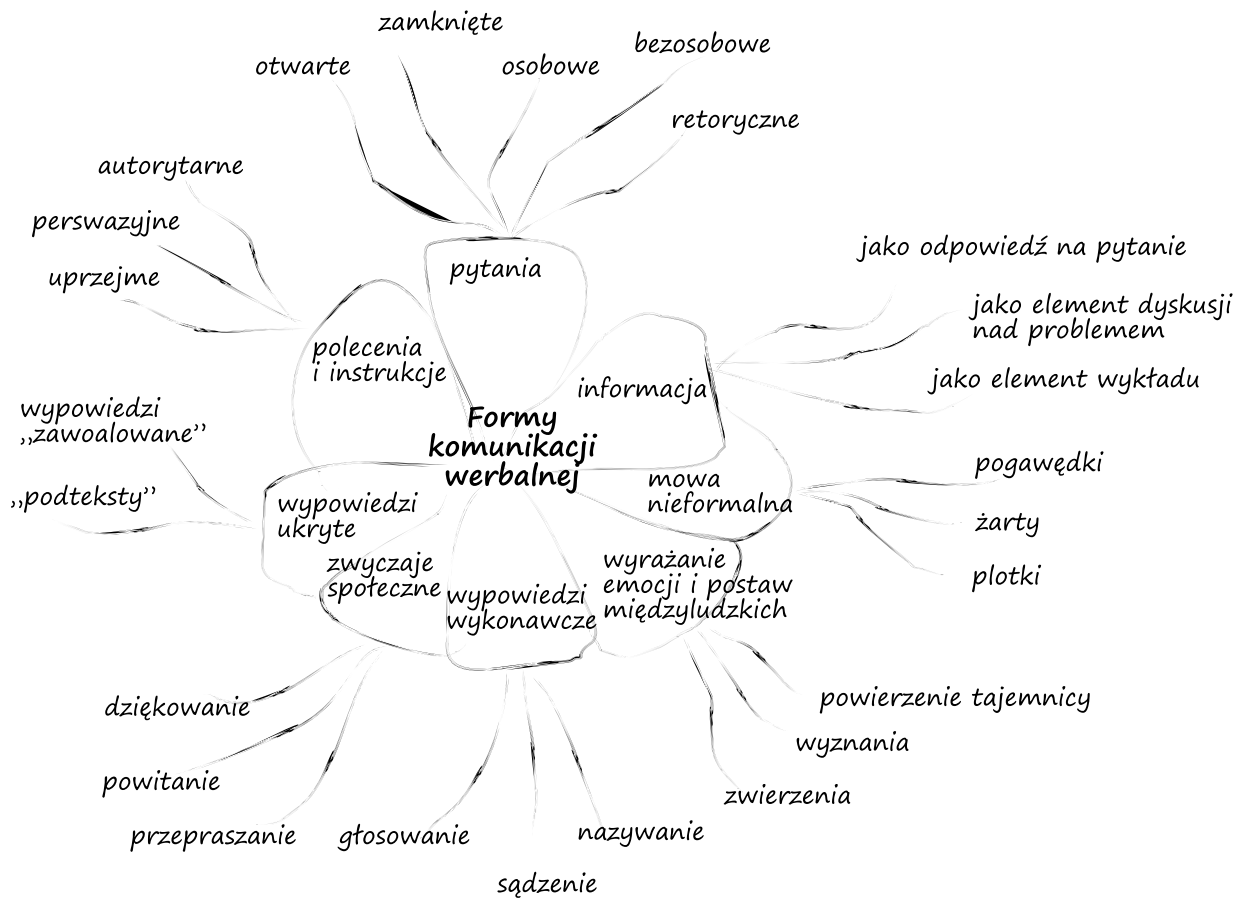
### Opis zachowań niewerbalnych:

1. Mimika – pokazuje reakcje emocjonalne oraz postawy wobec innych ludzi. Wyróżniamy 6 rodzajów mimiki: szczęście, zdziwienie, strach, smutek, gniew, wstręt (pogarda).
2. Spoglądanie – pokazuje ukierunkowanie uwagi prowadzącego, otwiera kanał, dzięki któremu mogą zostać odebrane inne niewerbalne sygnały, zwłaszcza mimiczne. Jest ważnym sygnałem „lubienia” i „nielubienia” – częściej spoglądamy na osoby, które lubimy.
3. Głos – przekazuje więcej niż słowa – oddaje stan emocjonalny: głos niski/wysoki, mówimy szybko/wolno, cicho/głośno, osoby rozgniewane mają głos niesynchronizowany, a osoby zadowolone – głos o czystszych tonach. Głos oddaje emocje lepiej niż twarz (dzieje się tak, gdyż częściej patrzymy w lustro, niż słuchamy własnego głosu, dlatego lepiej kontrolujemy mimikę).
4. Gesty – wykonujemy w sytuacjach, gdy: podkreślamy status wypowiedzi, wskazujemy ludzi lub przedmioty, ilustrujemy kształty, rozmiary, ruchy (szczególnie, gdy trudno je określić słowami), kiwnięcie głową, jako specyficzny gest – wzmocnienie lub zsynchronizowanie rozmowy. Następujące gesty mogą odzwierciedlać stany emocjonalne:
  - szerokie, nieuporządkowane ruchy ciała – pobudzenie,
  - zaciskanie pięści – agresja,
  - dotykanie twarzy – lęk,
  - drapanie się – zawstydzenie,
  - ocieranie czoła – zmęczenie.
5. Pozycja ciała – może wskazywać na stosunek danej osoby do innych. Osoba o ustalonej pozycji względem władzy lub statusu prezentować może postawę rozluźnioną, może być pochyloną na krześle lub z nogami na stole. Osoba pozytywnie nastawiona do kogoś może się do niego nachylać (uśmiechając się, spoglądając). Jeżeli dwoje ludzi czuje się w swoim towarzystwie dobrze, często przyjmują pozycje lustrzane.
6. Dotyk – silny sygnał społeczny, często używany do pozdrowień (uścisk dłoni, pocałunek, obejmowanie), ale nie we wszystkich kulturach (np. nie w Indiach i Japonii). Reguły dotyku są ściśle określone.
7. Zachowanie przestrzenne (proksemika) – stosunek do danej osoby (sympatia, respekt, odraza, lęk) odzwierciedla mniejszy lub większy dystans przestrzenny, jaki obieramy podczas rozmowy z nią.
8. Wygląd – ubiór przekazuje informacje dotyczące osoby, odnośnie np.: wykonywanego zawodu, statusu społecznego, osobowości, postawie politycznej, przynależności grupowej, nastroju, zawadzie.



## Załącznik nr 2:

Przykład mapy myśli dotyczącej form komunikacji werbalnej.



## Załącznik nr 3:

Karta pracy

1. Sprecyzuj, w jaki sposób można osiągnąć sposoby dobrej komunikacji interpersonalnej. Wypełnij tabelę.

Sposoby dobrej komunikacji interpersonalnej	W jaki sposób można je osiągnąć?
Skoncentruj się na rozmówcy.	
Szukaj informacji u rozmówcy.	
Przełącz informacje rozmówcy.	
Podtrzymaj miłą atmosferę.	

2. Uzupełnij tabelę, wyjaśniając, na czym mogą polegać bariery fizyczne, psychologiczne i kulturowe występujące w czasie konwersacji. Podaj przykład innej bariery komunikacyjnej.

Bariery komunikacyjne	Na czym polegają?
Fizyczne (otoczenia i rozmówców)	
Psychologiczne	
Kulturowe	
Inne, jakie? .....	

## Załącznik nr 4:

Przykładowo wypełnione tabele do zadań 1. i 2. w karcie pracy.

Sposoby dobrej komunikacji interpersonalnej	W jaki sposób można je osiągnąć?
Skoncentruj się na rozmówcy.	Pokaż swoją postawą, gestami, na przykład kiwaniem głowy, że słuchasz.
Szukaj informacji u rozmówcy.	Zadawaj pytania.
Przełącz informacje rozmówcy.	Wypowiedz swoje zdanie, wyraż stanowisko.
Podtrzymaj miłą atmosferę.	Nie doprowadzaj do sytuacji, w której rozmówca mógłby poczuć się urażony.

Bariery komunikacyjne	Na czym polegają?
Fizyczne (otoczenia i rozmówców)	Hałas, pogłos (zła akustyka), niewłaściwie działający sprzęt nagłaśniający lub jego brak, wada wymowy lub słuchu u rozmówcy, niekomfortowe warunki w pomieszczeniu (uciążliwa temperatura, wilgotność powietrza), niewłaściwie zajęte miejsca przez rozmówców w pomieszczeniu).
Psychologiczne	Poczucie dystansu między rozmówcami, obojętność, niechęć, wrogość, wynikające z różnych czynników: doświadczeń, opcji politycznych i ideologicznych, wierzeń.
Kulturowe	Występują, gdy dochodzi do komunikacji między przedstawicielami różnych kręgów kulturowych, w których różne słowa czy gesty mogą mieć odmienne znaczenia.
Trudności percepcyjne	Wynikają np. z różnego rodzaju i poziomu wykształcenia.
Słaba koncentracja rozmówców	Wynika z wybiórczości uwagi.
Komunikacja równoległa	Rozmówca lub rozmówcy prowadzą w tym czasie także inne rozmowy (np. telefoniczną)
Samopoczucie	Może osłabić uwagę czy chęć do rozmowy.

## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 1.5

### Temat zajęć: Razem czy osobno? Problemy z podejmowaniem decyzji

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- zna elementy procesu decyzyjnego: sprecyzowania problemu, wyznaczenia celów, analizy zagadnienia, zgromadzenia informacji, rozważenia możliwości, wyboru wariantu, wykorzystania wariantu,
- zna wady i zalety podejmowanych decyzji indywidualnych i grupowych,
- podejmuje racjonalne decyzje, opierając się na posiadanych informacjach,
- ocenia skutki własnych działań.

#### 2. Metody i techniki:

- dyskusja,
- pogadanka,
- ranking.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- tablica lub flipchart,
- kartki papieru, np. formatu A3 dla grup,
- wydruk zadania domowego dla każdego ucznia.

#### 4. Typ lekcji:

- realizacja nowego materiału.

#### 5. Formy organizacji pracy:

- praca: zbiorowa i grupowa.

#### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Puchalska J., 1997, Potęga osobowości. Trafne decyzje, Świat Książki, Warszawa.
2. Strona internetowa Fundacji Młodzieżowej Przedsiębiorczości „Ekonomia na co dzień”  
<http://ekonomia-na-co-dzien.junior.org.pl/pl> (zakładka: Prezentacje, Etapy podejmowania decyzji; data odczytu: 09.05.2013).

#### 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na:

- ocenie pracy uczniów w grupach.

#### 8. Nawiązanie do lekcji:

Nauczyciel rozpoczyna lekcję dyskusją z uczniami dotyczącą podejmowania decyzji. Zadaje uczniom pytania o to, w jaki sposób podejmują ważne decyzje, czy mają jakiś system, który im w tym pomaga, czy radzą się rodziców, znajomych, a może wzorują się na jakiś znanych osobach (autorytetach).

## 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne.

2. Nauczyciel podaje temat, po czym rozpoczyna nawiązanie do lekcji. Następnie informuje uczniów, że można usprawnić proces decyzyjny, dzieląc go na kolejne etapy, które wypisuje na tablicy:

1 etap – sprecyzuj problem, a następnie wyznacz sobie cel lub cele,

2 etap – zanalizuj zagadnienie z różnych punktów widzenia,

3 etap – zbierz informacje i pomyśl o rozmaitych możliwościach,

4 etap – rozważ warianty i wybierz jeden z nich,

5 etap – zdecyduj, jak najlepiej wykorzystać w praktyce wybrany wariant.

Nauczyciel informuje uczniów, że do etapów procesu decyzyjnego będą nawiązywać kolejne części lekcji.

3. Nauczyciel zadaje uczniom pytanie: „W jaki sposób wyznaczać sobie cele?”. Sugeruje, że cele można wyznaczać hierarchicznie. Aby uczniowie mogli przećwiczyć wyznaczanie celów, proponuje wspólne skonstruowanie piramidy celów, gdzie do celu zasadniczego znajdującego się na szczycie, prowadzą cele cząstkowe (metoda rankingu).

4. Nauczyciel rysuje na tablicy piramidę celów. Jej cel zasadniczy to np. „Chcę zostać właścicielem dużej pracowni graficznej”. Uczniowie podają przykłady celów szczegółowych i je hierarchizują w czasie. Piramida pozostaje widoczna w klasie w ciągu całej lekcji, gdyż będzie wykorzystana w dalszym jej toku (przykład wypełnionej piramidy celów – załącznik 1).

5. Kolejna część lekcji dotyczy analizy zagadnienia z różnych punktów widzenia. Nauczyciel może się posłużyć powyższym przykładem dotyczącym dochodzenia do wybranego celu zasadniczego, jakim jest zostanie właścicielem dużej pracowni graficznej. Nauczyciel dzieli uczniów na grupy, których liczba odpowiada liczbie celów cząstkowych określonych w wykonanej piramidzie celów. Każda grupa ma za zadanie rozpracować jeden z celów. Uczniowie powinni znaleźć jak najwięcej zalet (możliwości), a także wad (ograniczeń) dotyczących realizacji danego celu jako etapu prowadzącego do osiągnięcia celu zasadniczego i zapisać je w formie tabeli. Wyniki pracy w grupach są prezentowane na forum klas, kolejno według hierarchii omawianych celów (przykładowo wypełniona tabela – załącznik 2).

6. Nauczyciel podkreśla znaczenie posiadania odpowiedniej liczby informacji potrzebnych do podjęcia decyzji. Im większy problem do rozwiązania, im decyzja bardziej może zaważyć na naszym życiu lub jej skutki mogą być dalekosiężne, tym więcej musi być kluczowych informacji i muszą być one dokładniejsze. Nauczyciel zadaje pytanie, jakie trzeba posiadać informacje, aby założyć własną pracownię graficzną i gdzie można je zdobyć. Uczniowie podają propozycje, które nauczyciel zapisuje na tablicy, np. w formie tabeli (przykładowo uzupełniona tabela koniecznych informacji i źródeł ich zdobycia – załącznik 3).

7. Następnie nauczyciel informuje uczniów, iż zdobycie wielu informacji może spowodować zmiany dotyczące ścieżki realizacji celu zasadniczego lub nawet zmianę samego celu. Kolejne ćwiczenie polega na pracy w grupach, mogą to być te same grupy, co poprzednio. Zadaniem uczniów jest stworzenie alternatywnej piramidy dojścia do celu zasadniczego „Chcę zostać właścicielem dużej pracowni graficznej”, a więc sformułowania na nowo celów cząstkowych. W efekcie istnieje możliwość zmiany celu zasadniczego (na przykład: „Chcę pracować w dużej pracowni graficznej” lub „Chcę prowadzić jednoosobowe studio graficzne”). Uczniowie na arkuszach papieru A3 rysują w grupach alternatywne piramidy (przykłady alternatywnych piramid – załącznik 1). Następnie podejmują decyzję, rozważając za i przeciw, która opcja dojścia na szczyt jest korzystniejsza: czy ta sugerowana na początku lekcji, czy ich alternatywa. Następnie każda z grup, prezentując swoją alternatywną piramidę, uzasadnia ostateczny wybór.

8. W ramach podsumowania pracy w grupach nauczyciel pyta uczniów o to, jak przebiegała ich praca w grupach, czy łatwo im było podjąć wspólną decyzję dotyczącą wyboru ostatecznej drogi na szczyt oraz wyznaczenia osoby, która będzie prezentować uzasadnienie wyboru. Ponadto nauczyciel zadaje pytania: Czy łatwiej jest podejmować decyzje wspólnie czy osobno? Które decyzje są trafniejsze – podejmowane indywidualnie czy grupowo? Następnie nauczyciel przytacza wyniki badań uczonej Gayle Hill, na podstawie których stwierdzono, że grupa ma zazwyczaj lepsze wyniki niż jednostka, ale zdarza się, że są one gorsze niż najlepszego uczestnika grupy.

9. Na zakończenie lekcji nauczyciel wyświetla uczniom część prezentacji dotyczącej zalet i wad podejmowania decyzji indywidualnie i grupowo. Prezentacja pt. Etapy podejmowania decyzji znajduje się na stronie internetowej Fundacji Młodzieżowej Przedsiębiorczości „Ekonomia na co dzień” <http://ekonomia-na-co-dzien.junior.org.pl>. W przypadku braku czasu na prezentację, nauczyciel może zadać uczniom zapoznanie się z nią w ramach zadania domowego. Prezentacja jest wstępem do lekcji, zaplanowanej w formie treningu grupowego podejmowania decyzji, w ramach lekcji do dyspozycji nauczyciela 1.9.

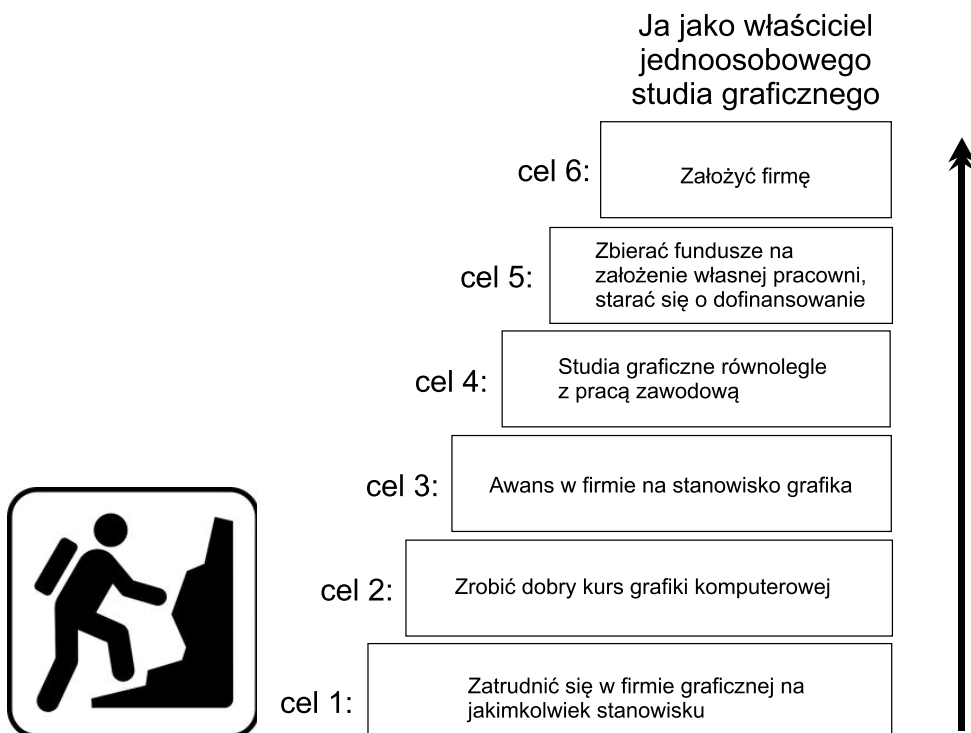
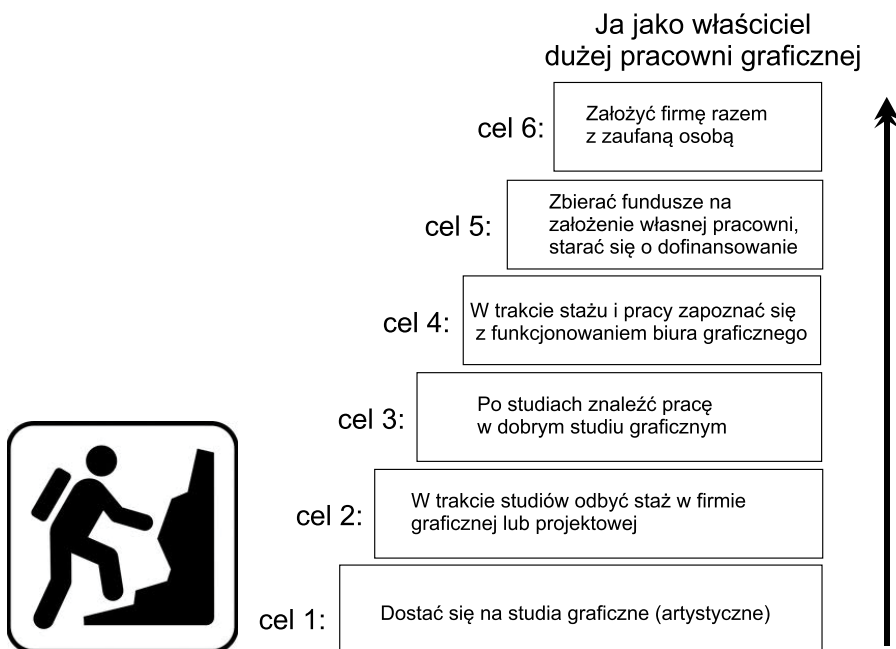
## 10. Zadanie domowe:

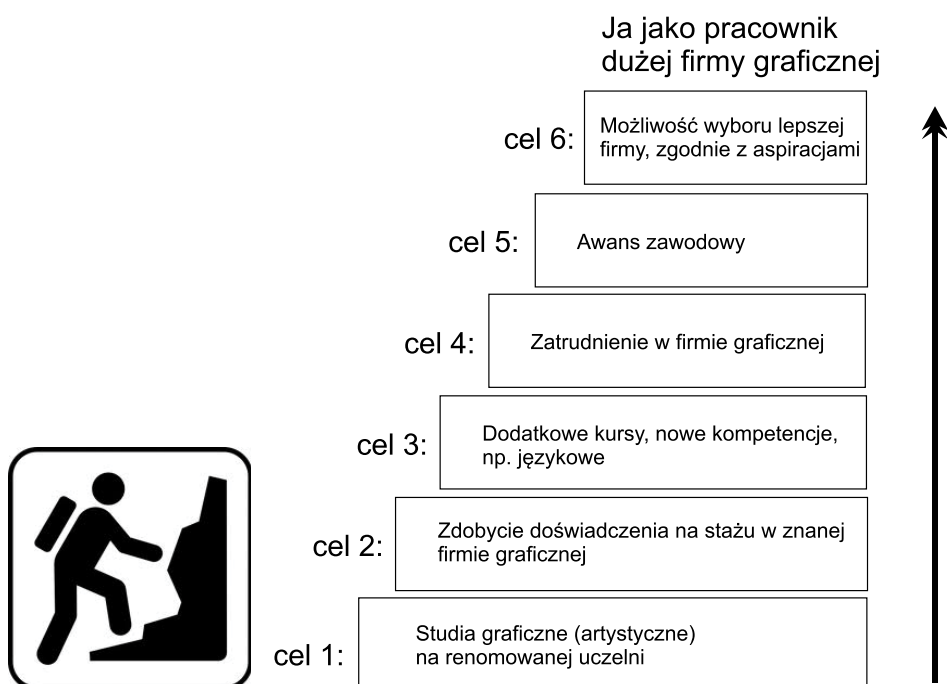
*Zapoznaj się z fragmentem książki Potęga osobowości. Trafne decyzje, dotyczące stylów podejmowania decyzji. Podaj przykłady z życia codziennego dotyczące wszystkich poszczególnych stylów, a następnie zastanów się, jaki styl podejmowania decyzji jest charakterystyczny dla Ciebie.*

*Fragment książki – załącznik 4.*

## Załącznik nr 1:

Przykładowo wypełniona piramida celów i jej alternatywne wersje.





## Załącznik nr 2:

Przykład tabeli z analizą wybranego celu cząstkowego.

<b>Cel cząstkowy: nr 3. Po studiach znaleźć pracę w dobrym studiu graficznym</b>	
<b>zalety (możliwości)</b>	<b>wady (ograniczenia)</b>
Zdobyć doświadczenia zawodowego.	Stabilna praca może powodować brak motywacji do założenia własnej firmy.
Zapoznanie się z funkcjonowaniem firmy.	Zarobki mogą okazać się niewystarczające do zebrania kapitału na otwarcie własnej działalności.
Wyrobienie kontaktów zawodowych.	W związku z dużą liczbą obowiązków w pracy brak czasu na realizację przedsięwzięć związanych z założeniem własnej firmy.
Możliwość zarobkowania, a więc odłożenia funduszy w ramach gromadzenia kapitału na założenie własnej działalności.	Zapoznanie się ze złożonością i problemami funkcjonowania firmy może zniechęcić do podjęcia ryzyka bycia właścicielem firmy.



## Załącznik nr 3:

Przykłady koniecznych informacji i źródeł (miejsca) ich zdobycia, dotyczących założenia pracowni graficznej:

Informacje	Źródła (miejsce) zdobycia informacji
Jak funkcjonuje pracownia graficzna: - czym zajmują się pracownicy? - co należy do obowiązków właściciela? - w jaki sposób zdobywa się zlecenia? - jakie koszty należy uwzględnić?	Rozmowa z właścicielem, odbycie stażu w takiej pracowni, kurs tworzenia biznesplanu.
Jak wygląda procedura założenia własnej firmy?	Urząd miasta (e-urząd).
Na czym polega prowadzenie własnej działalności gospodarczej?	Kurs dotyczący prowadzenia działalności gospodarczej.

## Załącznik nr 4:

Fragment książki J. Puchalskiej pt. *Potęga osobowości. Trafne decyzje* (Świat Książki, Warszawa 1997, s. 72).

Zapoznaj się z fragmentem książki *Potęga osobowości. Trafne decyzje*, dotyczącej stylów podejmowania decyzji. Podaj przykłady z życia codziennego dotyczące wszystkich poszczególnych stylów, a następnie zastanów się, jaki styl podejmowania decyzji jest charakterystyczny dla Ciebie.

„Właśnie w pracy najwyraźniej można uświadomić sobie, jak duże znaczenie ma poznanie mechanizmów, które rządzą procesem podejmowania decyzji. Wybory nie są wyłączną domeną kierownictwa – każdy pracownik musi podejmować i uzasadniać decyzje. Należy to do codziennych obowiązków. Na przykład, sekretarka musi decydować, jaki papier zamówić, który faks kupić, gdzie zorganizować zebranie, kogo wpuścić do dyrektora.

Niezależnie od okoliczności umiejętność podejmowania szybkich decyzji stanowi nieodłączną część pracy i w znacznej mierze wpływa na przebieg kariery zawodowej. Dlatego też decyzje w pracy muszą być logiczne i starannie przemyślane.

### Style podejmowania decyzji

Sposoby podejmowania decyzji w pracy można podzielić na sześć różnych kategorii. Większość ludzi stosuje wszystkie style w toku pracy, zależnie od zmieniających się okoliczności.

- **Logiczny:** Wszystkie możliwości brane pod uwagę, zanim wybierze się najlepszą.
- **Odruchowy:** Mało znaczące, codzienne decyzje podejmowane w sposób niemal automatyczny.
- **Emocjonalny:** Decyzje podejmowane na podstawie osobistych odczuć, pragnień, upodobań i uprzedzeń.
- **Intuicyjny:** Decyzje podejmowane wyłącznie na podstawie przeczuć.
- **Niepewny:** Decyzje podejmowane z ociąganiem i bez wyraźnego przekonania.
- **Uległy:** Decyzje podejmowane pod wpływem otoczenia, na przykład umotywowane myślą: „To spodoba się dyrektorowi”.

Większość ludzi na ogół podejmuje starannie przemyślane, logiczne decyzje. Ważniejsze lub nieodwołalne decyzje wymagają więcej wysiłku. Badania dowiodły, że kiedy ludzie nie są w stanie podjąć decyzji wyłącznie na podstawie dostępnych informacji, stosują styl emocjonalny, wykorzystując własne reakcje intuicyjne. Metoda ta jest często stosowana, kiedy trzeba dokonać wyboru między dwoma kandydatami do pracy, którzy mają takie same kwalifikacje i doświadczenie zawodowe”.

## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 1.6

### Temat zajęć: **Moje kompetencje przedsiębiorcze**

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- zna pozytywne i negatywne cechy własnej osobowości,
- zna cechy osoby przedsiębiorczej (jest to osoba przywódcza, otwarta, towarzyska, zrównoważona, solidna, optymistyczna) i potrafi odnieść je do własnej osobowości,
- zna pojęcie inteligencja emocjonalna i rozumie znaczenie tej inteligencji w relacjach społecznych,
- zna pojęcie kompetencje emocjonalne,
- odnosi kompetencje emocjonalne do kompetencji osoby przedsiębiorczej,
- określa poziom swoich kompetencji społecznych w kontekście kompetencji osoby przedsiębiorczej,
- planuje działania rozwijające własne kompetencje przedsiębiorcze.

#### 2. Metody i techniki:

- dyskusja,
- burza mózgów,
- test oceny kompetencji,
- ćwiczenia praktyczne.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- komputer z programem Excel lub wydrukowany test kompetencji emocjonalnych dla każdego ucznia,
- rzutnik multimedialny,
- prezentacja multimedialna Kompetencje emocjonalne jako kompetencje osoby przedsiębiorczej,
- karta pracy dla każdego ucznia.

#### 4. Typ lekcji:

- mieszana (kombinowana) – nawiązanie do lekcji 1.1, 1.2 i 1.3.

#### 5. Formy organizacji pracy:

- praca: zbiorowa i indywidualna.

#### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Goleman D., 1999, Inteligencja emocjonalna w praktyce, Media Rodzina, Poznań.
2. Rachwał T., 2004, Podstawy przedsiębiorczości, Nowa Era, Warszawa.

#### 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na:

- sprawdzaniu wiedzy uczniów dotyczącej cech osobowościowych i cech osoby przedsiębiorczej oraz zachowań (działań) przypisywanych osobie przedsiębiorczej, z lekcji 1.1, 1.2 i 1.3.

## 8. Nawiązanie do lekcji:

Nauczyciel w formie rozmowy sprawdza wiedzę uczniów z poprzednich lekcji, w szczególności na temat cech osobowościowych, cech osoby przedsiębiorczej oraz zachowań osoby przedsiębiorczej. Uczniowie powinni przede wszystkim wskazać, że osoba przedsiębiorcza jest: przywódcza, otwarta, towarzyska, zrównoważona, solidna, optymistyczna, a przypisywane jej działania to: kierowanie, kontrolowanie, nadzorowanie, podejmowanie wyważonego (kontrolowanego) ryzyka, asertywność.

## 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne, po których następuje nawiązanie do lekcji i podanie jej tematu.

2. Nauczyciel wprowadza pojęcie inteligencja emocjonalna: zdolność rozpoznawania swoich emocji oraz umiejętność odczytywania emocji innych ludzi i kierowania nimi przez odpowiednie zachowania. Informuje uczniów, że inteligencja emocjonalna ma duże znaczenie w procesie pracy i wszelkiej działalności, w tym prowadzeniu działalności gospodarczej. Osoby o wysokim poziomie ilorazu inteligencji (IQ) niekoniecznie mają wysoki poziom inteligencji emocjonalnej i odwrotnie. Uczniowie na zasadzie burzy mózgów podają przykłady z życia codziennego dotyczące sytuacji, w których przydaje się inteligencja emocjonalna.

3. Nauczyciel w nawiązaniu do powyższej dyskusji podaje informację, że na inteligencję emocjonalną składają się tzw. kompetencje emocjonalne (w dalszej części lekcji określane jako grupa kompetencji). Są to:

- kompetencje osobiste – samoświadomość, samoregulacja, motywacja;
- kompetencje społeczne – empatia i umiejętności społeczne.

4. W dalszej części lekcji nauczyciel wyświetla prezentację multimedialną pt. Kompetencje emocjonalne (załącznik 1 – w osobnym pliku), podczas której omawia poszczególne kompetencje.

5. Następnie uczniowie wypełniają test kompetencji emocjonalnych (załącznik 2 – w osobnym pliku). Mogą test wypełniać komputerowo (w arkuszu kalkulacyjnym) lub na wcześniej wydrukowanych formularzach. Test wypełnia każdy uczeń indywidualnie. Każdej z kompetencji odnoszącej się do jego osoby może przypisać oceny: od najniższej do najwyższej, czyli od 1 do 5. Po wypełnieniu testu, następuje podsumowanie wyników, którego można dokonać na 4 sposoby:

- dla każdej z grup kompetencji (samoświadomość, samoregulacja, motywacja, empatia, umiejętności społeczne) uczeń liczy średnią z sumy uzyskanych ocen – opcja z komputerem;
- dla każdej z grup kompetencji uczeń sumuje wyniki. Uczniowie mogą między sobą porównać zarówno średnie oceny, jak i sumę punktów,
- uczeń może policzyć średnią ocenę ze wszystkich cech. Można wyróżnić w ten sposób osobę w klasie o najwyższych kompetencjach społecznych – wersja z komputerem,
- uczniowie mogą obliczyć średnią ocenę dla całej klasy, wówczas każdy z uczniów indywidualnie będzie mógł porównać swoją ocenę ze średnią klasową.

6. Nauczyciel zwraca uwagę na fakt, iż wszystkie kompetencje emocjonalne odpowiadają kompetencjom osoby przedsiębiorczej. Przeprowadza dyskusję dotyczącą tego, które grupy kompetencji i kompetencje szczegółowe są dla przedsiębiorcy najistotniejsze (uczniowie powinni dojść do wniosku, że chodzi o komplementarność wszystkich kompetencji).

7. Na podstawie wypełnionego testu kompetencji emocjonalnych każdy z uczniów wybiera najniżej ocenioną grupę kompetencji społecznych odnoszącą się do swojej osoby. Następnie nauczyciel rozdaje karty pracy (załącznik 3), a uczniowie indywidualnie wypełniają tabelę dotyczącą możliwych rozwiązań prowadzących do wzmocnienia tej grupy kompetencji.

8. Nauczyciel podsumowuje lekcję stwierdzeniem, iż uczniowie po zapoznaniu się z szeroką gamą kompetencji emocjonalnych odnoszących się do kompetencji osoby przedsiębiorczej, są teraz bardziej świadomymi osobami, wiedzącymi, które kompetencje mają wysoko rozwinięte, a które powinni jeszcze doskonalić.

## 10. Zadanie domowe:

*Wykonaj zadanie 2 z karty pracy.*

## Załącznik nr 3:

Karta pracy

1. Uzupełnij tabelę.

<b>Moja najsłabiej oceniona grupa kompetencji emocjonalnych</b> .....	
<b>Co mogę zmienić i w jaki sposób?</b>	<b>Na co nie mam większego wpływu?</b>

2. Uzupełnij tabelę.

<b>Kompetencje emocjonalne</b>	<b>Na czym polegają w odniesieniu do osoby przedsiębiorczej?</b>
Samoświadomość	
Samoregulacja	
Motywacja	
Empatia	
Umiejętności społeczne	



## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 1.7

Temat zajęć: **Konsument w gospodarce rynkowej - podmiot manipulowany czy chroniony?**

### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- zna prawa konsumenta (ochrony zdrowia i bezpieczeństwa, informacji, ochrony interesu ekonomicznego, odszkodowania i ułatwień w ich dochodzeniu, reprezentacji swoich interesów),
- wskazuje instytucje i organizacje służące ochronie prawa konsumenckiego (Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, Europejskie Centrum Konsumenckie, Stowarzyszenie Konsumentów Polskich, Federacja Konsumentów),
- wie, na czym polega reklamacja,
- znajduje w internecie wzory protokołów reklamacyjnych,
- potrafi sporządzić protokół reklamacyjny,
- wie, jakie uprawnienia daje konsumentowi gwarancja i umie te uprawnienia wykorzystać,
- zna zasady robienia zakupów w internecie,
- jest świadomym konsumentem, znającym techniki manipulacji.

### 2. Metody i techniki:

- pogadanka połączona z obserwacją (prezentacją multimedialną),
- dyskusja,
- ćwiczenia praktyczne.

### 3. Środki dydaktyczne:

- prezentacja multimedialna Prawa konsumenta, instytucje wspierające konsumenta, zasady reklamacji,
- wzory protokołów reklamacyjnych (po 4 wzory wydrukowane dla każdego ucznia lub przesłane uczniom na skrzynkę mailową),
- komputer i rzutnik multimedialny.

### 4. Typ lekcji:

- mieszana (kombinowana) – nawiązanie do lekcji 1.1, 1.2 i 1.3.

### 5. Formy organizacji pracy:

- praca: zbiorowa i indywidualna.

### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Kodeks cywilny, art. 221 (Dz.U. z 1964 r., Nr 16, poz. 93).
2. Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej, art. 76.
3. Rachwał T., 2004, Podstawy przedsiębiorczości, Nowa Era, Warszawa.
4. Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, <http://uokik.gov.pl/> (data odczytu: 13.05.2013).

### 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na:

- sprawdzeniu zadania domowego z lekcji 1.6, dotyczącego kompetencji emocjonalnych w odniesieniu do osoby przedsiębiorczej. Chętni uczniowie mogą przeczytać swoje opracowania z tabeli zamieszczonej w karcie pracy.

## 8. Nawiązanie do lekcji:

Nawiązaniem do lekcji jest omówienie zadania domowego z poprzednich zajęć. Nauczyciel podkreśla, że osoba o kompetencjach przedsiębiorczych powinna być nie tylko świadomym przedsiębiorcą, ale także świadomym konsumentem. W tym celu powinna wykorzystywać wiedzę na temat praw konsumenckich, znajomość instytucji służących konsumentom oraz swoje predyspozycje osobowościowe.

## 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne.

2. Nawiązanie do lekcji, podanie tematu i celu lekcji.

3. Nauczyciel wprowadza pojęcie konsument. Najpierw uczniowie podają swoje propozycje, prowadzące do sformułowania potocznej definicji konsumenta, czyli osoby (klienta) nabywającej towary i usługi. Następnie nauczyciel podaje definicję zgodną z Kodeksem cywilnym: „Konsument to osoba fizyczna dokonująca czynności prawnej niezwiązanej bezpośrednio z jej działalnością gospodarczą lub zawodową”. Nauczyciel podkreśla, że termin konsument występuje też w Konstytucji RP, gdzie ma znaczenie ‘osoba kupująca towar na własny użytek’. Nauczyciel podkreśla, że dokonując zakupów towaru czy usługi jako konsumenci zawieramy ze sprzedawcą (usługodawcą) umowę. Dotyczy to zarówno kupna ciastka w cukierni, jak i zakupu domu od dewelopera. Umowy mogą mieć różne formy:

- umowa ustna (np. zakup książki czy zlecenie naprawy telewizora),
- umowa pisemna (np. umowa usługi turystycznej, umowa o świadczenie usług bankowych),
- umowa w formie aktu notarialnego (np. zakup działki budowlanej).

Bardzo często występuje tzw. umowa adhezyjna, czyli taka umowa, która nie jest spisana na papierze i nie jest negocjowana. Polega ona na tym, że sprzedawca (usługodawca) proponuje swoje usługi na podstawie wzorca umowy, który może zostać przez konsumenta w całości przyjęty lub odrzucony (np. umowa dotycząca przewozu środkami komunikacji miejskiej – klient przyjmuje warunki albo ich nie przyjmuje i wówczas na przykład wybiera innego przewoźnika, własny samochód lub idzie pieszo). Jednakże często w sklepach, zwłaszcza małych sklepikach, możemy warunki umowy zmienić, targując się ze sprzedawcą o niższą cenę.

Nauczyciel podsumowuje powyższą pogadankę stwierdzeniem, że nawet kupując bułkę zawieramy ze sprzedawcą umowę.

4. Nauczyciel zadaje pytanie rozpoczynające dyskusję: Czym powinien charakteryzować się świadomy konsument? Uczniowie podają swoje propozycje, wśród których powinny paść sformułowania:

- „Powinien znać swoje prawa.”
- „Powinien wiedzieć, gdzie zwrócić cię o pomoc.”
- „Powinien umieć złożyć reklamację.”
- „Powinien być świadom technik manipulacji i reklamy oddziałujących na konsumenta.”

W celu rozwinięcia 3 pierwszych haseł z powyższej listy nauczyciel dokonuje krótkiej prelekcji wspomaganą prezentacją multimedialną pt. Prawa konsumenta, instytucje wspierające konsumenta, zasady reklamacji (załącznik 1 – w osobnym pliku). Prezentacja zawiera:

- wyszczególnienie praw konsumenta (ochrony zdrowia i bezpieczeństwa, informacji, ochrony interesu ekonomicznego konsumenta, odszkodowania i ułatwień w ich dochodzeniu, reprezentacji swoich interesów);
- omówienie możliwości odstąpienia od umowy zakupu oraz zasady i proces reklamacji towarów w związku z niezgodnością towaru (usługi) z umową, a także możliwości, jakie daje konsumentowi gwarancja;
- wyszczególnienie instytucji, do których konsument może się zwrócić o pomoc w sytuacjach, kiedy zostały naruszone jego prawa.

5. Po zakończeniu prezentacji nauczyciel pyta uczniów, czy w ich rodzinach często robi się zakupy w sieci. Uczniowie mogą podać przykłady towarów lub usług, które najczęściej nabywają przez internet. Następnie nauczyciel podaje najważniejsze informacje i ostrzeżenia dotyczące zakupów w sieci (uczniowie mogą tutaj komentować i pomagać nauczycielowi)

- Zakupy przez internet powinny być ostrożne. Przede wszystkim należy przeczytać wszystkie informacje dotyczące towaru, form płatności i przesyłki. Kupując przez internet, jesteśmy bardziej chronieni, gdyż możemy zrezygnować z zakupu do 10 dni od daty dostarczenia (odebrania) towaru, a sprzedawca ma obowiązek zwrócić nam pieniądze do 14 dni. W związku z rezygnacją nie ponosimy żadnych dodatkowych kosztów (chyba, że towar już otrzymaliśmy, wtedy zwracamy go na własny koszt).
- W pewnych sytuacjach nie mamy prawa odstąpienia od umowy zawartej na odległość. Nie możemy zwrócić płyt, kaset, nagrań audiowizualnych oraz zapisanych na nośnikach programów komputerowych, jeśli usunęliśmy ich oryginalne opakowania. Tak samo jest w przypadku prenumeraty prasy, usług w zakresie gier i zakładów wzajemnych oraz świadczeń, które nie mogą być zwrócone (np. bilet na przedstawienie, które już się odbyło, a my z jakiegoś powodu nie poszliśmy na nie) lub takich umów, których przedmiot szybko ulega zepsuciu (np. świeże owoce).

6. W końcowej części lekcji nauczyciel podaje pytanie do dyskusji: Czy zdajecie sobie sprawę, że jako konsumenci jesteście dla sprzedawców i producentów przedmiotem manipulacji?. Uczniowie powinni podać przykłady z życia codziennego, taki jak: nieuczciwe promocje – gdy cena jest obniżona od zawyżonej ceny wyjściowej; inna cena na metce, a inna na rachunku; eksponowanie na półkach droższych towarów; działania wpływające na zmysły klienta w celu podsylenia chęci zakupu, np. muzyka i zapach; przedstawianie towarów w przestrzeni sklepu, aby klient musiał ich szukać, a przy okazji natrafił na inne towary, które zechce kupić; nieuczciwa reklama, która nie odpowiada rzeczywistości, np. nierealne działanie kosmetyków; lustra poprawiające optycznie sylwetkę.

7. W podsumowaniu lekcji uczniowie wspólnie wymieniają zasady świadomego robienia zakupów:

- Sprawdzamy ceny na metce i rachunku.
- Zachowujemy rachunek (oraz kartę gwarancyjną i instrukcję obsługi).
- Pamiętamy, że towar zakupiony w sklepie możemy zwrócić tylko, jeżeli zgodzi się na to sprzedawca, formalnie nie mamy takiego prawa. Możemy jedynie oddać go do reklamacji.
- Jeżeli towar posiada usterkę, do 2 lat od zakupu nie wahamy się go oddać do reklamacji (pamiętamy, żeby tę usterkę zgłosić do 2 miesięcy od jej wykrycia).
- Pamiętamy, że to my (a nie sprzedawca) decydujemy o formie załatwienia reklamacji, czyli wybieramy albo naprawę, albo wymianę towaru na nowy! Oddania pieniędzy za zwrotem produktu możemy żądać, gdy towar był już naprawiany lub gdy naprawa i wymiana jest niemożliwa albo kosztowna.
- Kupując przez internet, możemy zwrócić towar do 10 dnia od momentu otrzymania przesyłki (odebrania jej) i nic nas to nie kosztuje, chyba że już otrzymaliśmy towar – wówczas zwracamy go na swój koszt (Uwaga! Nie każdy towar zakupiony w internecie możemy oddać!). Sprzedawca ma obowiązek zwrócić pieniądze do 14 dni.
- Nie dajmy się zmanipulować ani technikom sprzedaży, ani reklamie i kupujemy to, co nam potrzebne. W końcu wydajemy własne pieniądze!!!

Powyższe podsumowanie jest zarazem wprowadzeniem do kolejnej lekcji dotyczącej wpływu reklamy na decyzje konsumenta.

## 10. Zadanie domowe:

*Nawiązaniem do lekcji jest omówienie zadania domowego z poprzednich zajęć. Nauczyciel podkreśla, że osoba o kompetencjach przedsiębiorczych powinna być nie tylko świadomym przedsiębiorcą, ale także świadomym konsumentem. W tym celu powinna wykorzystywać wiedzę na temat praw konsumenckich, znajomość instytucji służących konsumentom oraz swoje predyspozycje osobowościowe.*

**1. Na podstawie uzyskanych wzorów sporządź protokoły reklamacyjne dowolnie wybranych towarów.**

*Uwaga: Nauczyciel może przesłać wzory protokołów na skrzynkę mailową (załącznik 2), ale uczniowie przynoszą na następną lekcję uzupełnione i wydrukowane protokoły. Zadanie może mieć opcję tylko z jednym rodzajem protokołu, na podstawie wzoru wybranego przez ucznia.*

**2. Odszukaj w internecie strony organizacji konsumenckich, a następnie zanotuj w zeszycie, w jakich sytuacjach problemowych te instytucje mogą pomóc konsumentom.**





## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 1.8

### Temat zajęć: Wpływ reklamy na decyzje konsumenta

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- definiuje cele i funkcje reklamy,
- jest świadomy wpływu reklamy na decyzje konsumentów (zna model AIDA),
- rozpoznaje nadużycia sprzedawców i producentów spotykane w reklamach towarów i usług,
- opiera się skutecznie wpływowi agresywnych i nieuczciwych reklam,
- jest świadomym konsumentem.

#### 2. Metody i techniki:

- burza mózgów,
- mapa myśli,
- pogadanka połączona z obserwacją prezentacji multimedialnej,
- dyskusja,
- ćwiczenia praktyczne.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- prezentacja multimedialna pt. Funkcje, mechanizmy, sposoby i nadużycia reklamy,
- arkusze papieru A3 dla grup,
- tablica lub flipchart,
- komputer i rzutnik multimedialny.

#### 4. Typ lekcji:

- mieszana (kombinowana) – wprowadzenie nowego materiału oraz powtórzenie i nawiązanie do materiału z lekcji poprzedniej 1.7.

#### 5. Formy organizacji pracy:

- praca: zbiorowa, grupowa i indywidualna.

#### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Dejnaka A., 2006, Strategia reklamy marki, produktów i usług, Wydawnictwo Helion, Gliwice.
2. Szymańska A.I., 2012, Promocja i jej oddziaływanie na preferencje i zachowania konsumentów – ujęcie modelowe, „Zeszyty Naukowe WSEI w Krakowie”, Nr 8, s. 87–105
3. Szymańska A.I., 2013, Działania promocyjne a preferencje konsumentów, Wydawnictwo Uniwersytetu Pedagogicznego w Krakowie (w druku).
4. Europejskie Centrum Konsumentkie, <http://www.konsument.gov.pl/> (data odczytu: 13.05.2013).
5. Federacja Konsumentów, <http://www.federacja-konsumentow.org.pl/> (data odczytu: 13.05.2013).
6. Stowarzyszenie Konsumentów Polskich, <http://www.konsumenci.org/> (data odczytu: 13.05.2013).
7. Przerwa na reklamę, Reklama społeczna – czy musi szokować!?, <http://www.przerwanareklamę.pl/artykuly/reklama-spoeczna-%e2%80%93-czy-musi-szokowac/>

8. Przerwa na reklamę, Reklama społeczna – 60 najlepszych kreacji WWF: <http://www.przerwanareklame.pl/artykuly/reklama-spoleczna-60-najlepszych-kreacji-wwf/> (data odczytu: 13.05.2013).

## 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na:

- sprawdzeniu zadania domowego z lekcji 1.7, dotyczącego przygotowania protokołów reklamacyjnych, które uczniowie mają przynieść przygotowane i wydrukowane według 4 wzorów. Nauczyciel zabiera protokoły do sprawdzenia;
- sprawdzeniu drugiej części zadania domowego z poprzedniej lekcji, dotyczącego wyszukania stron internetowych instytucji zajmujących się pomocom konsumentom. Uczniowie wymieniają instytucje, które udało się im odszukać, i podają sprawy, jakimi te instytucje się zajmują.

## 8. Nawiązanie do lekcji:

Nawiązaniem do lekcji jest omówienie zadania domowego z poprzedniej lekcji dotyczącego wyszukania w internecie organizacji konsumenckich. Uczniowie podają nazwy organizacji, które służą sprawom konsumentów oraz wymieniają zagadnienia, które można znaleźć na ich stronach internetowych. Uczniowie powinni wymienić następujące instytucje: Federacja Konsumentów, Stowarzyszenie Konsumentów Polskich, Europejskie Centrum Konsumenckie. Powinno podać, iż na stronach tych organizacji znaleźć można m.in.: informacje dotyczące praw konsumenckich i sposobów dochodzenia tych praw, wzory potrzebnych pism i umów, praktyczne porady, testy konsumenckie. W nawiązaniu do lekcji nauczyciel wraz z uczniami przypominają zachowania świadomego konsumenta. Powinno m.in. paść sformułowanie, iż „świadomy konsument zna swoje potrzeby i potrafi oprzeć się nachalnej reklamie”.

## 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne.

2. Nawiązanie do lekcji, po którym następuje podanie tematu i celu lekcji.

3. Nauczyciel zapisuje na tablicy hasło: Reklama dźwignią handlu. Uczniowie w trakcie burzy mózgów podają propozycje uzasadniające to hasło (będące de facto funkcjami reklamy). Nauczyciel tworzy na podstawie propozycji uczniów mapę myśli (przykładowo uzupełniona mapa myśli – załącznik 1).

4. W celu usystematyzowania funkcji reklamy nauczyciel wyświetla prezentację multimedialną (załącznik 2 – w osobnym pliku), w której uczniowie znajdują pogrupowanie funkcji reklamy na: informujące, nakłaniające i przypominające. W prezentacji znajduje się także wyjaśnienie mechanizmu reklamy za pomocą modelu AIDA.

5. Następną część lekcji dotyczy sposobów reklamy. Uczniowie na zasadzie burzy mózgów podają przykłady miejsc i form reklamy. Nauczyciel podsumowuje wymienione propozycje, wyświetlając dalszą część prezentacji dotyczącą sposobów (instrumentów) reklamy. Jednocześnie podkreśla, iż czasami poszczególne formy reklamy skierowane są do poszczególnych grup społecznych. Uczniowie mogą podać przykłady takie jak: reklama telewizyjna jest skierowana do osób, które dużo czasu spędzają przed telewizorem, czyli osób samotnych, starszych, dzieci (pora emisji reklamy zależy od grupy docelowej); reklama w prasie specjalistycznej dotyczy osób szczególnie zainteresowanych konkretnym produktem (np. reklama sprzętu turystycznego w czasopiśmie dla podróżników).

6. Nauczyciel podkreśla fakt, że niemal przez cały czas jesteśmy zasypywani reklamami towarów i usług, które mają być jedyną i niepowtarzalną okazją, skierowaną wyłącznie do nas. Takie komunikaty reklamowe mogą być dla nas źródłem informacji o towarach i usługach, czasami zdarzają się jednak nadużycia. Nauczyciel wyświetla dalszy ciąg prezentacji, podając przykłady najczęstszych nadużyć w ramach manipulowania ceną, promocji i wyprzedaży oraz kart lojalnościowych. Uczniowie w formie burzy mózgów mogą podać własne przykłady.

7. Uczniowie zostają podzieleni na grupy 4-5-osobowe, każda grupa otrzymuje arkusz papieru A3. Grupy, korzystając z dotychczas zdobytej wiedzy, mają opracować w punktach sposoby na to, jak się nie dać nieuczciwej lub agresywnej reklamie. Po zapisaniu propozycji wybrani liderzy poszczególnych grup odczytują propozycje. Wśród propozycji uczniów powinny paść sformułowania: „Należy zaufać własnemu rozsądkowi i zadać sobie pytanie, czy naprawdę danej rzeczy potrzebujemy”, „Czy produkt wart jest swojej ceny?”, „Należy sprawdzić cenę z metki z ceną, którą podaje sprzedawca”, „Czy produkt oferowany jako tzw. gratis lub w ramach karty lojalnościowej jest mi potrzebny”.

8. Nauczyciel podsumowuje lekcję.

## 10. Zadanie domowe:

1. Przeczytaj artykuł *Reklama społeczna – czy musi szokować!?*, zamieszczony na portalu Przerwa na reklamę <http://www.przerwanareklame.pl/artykuly/reklama-spoieczna-%e2%80%93-czy-musi-szokowac/>. Następnie obejrzyj przykłady reklamy społecznej z filmu *Reklama społeczna – 60 najlepszych kreacji WWF* ze strony <http://www.przerwanareklame.pl/artykuly/reklama-spoieczna-60-najlepszych-kreacji-wwf/>. Odpowiedz na pytanie: Czy Twoim zdaniem reklama społeczna, aby dotrzeć do dużej liczby osób, musi mieć agresywną formę?

2. Odpowiedz na pytanie: Jakie reklamy mi się podobają? Uwzględnij produkt lub usługę, do której odnosi się reklama, a także formę reklamy.

## Załącznik nr 1

Przykładowo uzupełniona mapa myśli.



## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 1.9

### Temat zajęć: Trening podejmowania decyzji grupowych

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- zna elementy procesu decyzyjnego: sprecyzowania problemu, wyznaczenia celów, analizy zagadnienia, zgromadzenia informacji, rozważenia możliwości, wyboru wariantu, wykorzystania wariantu,
- rozpoznaje różne style myślenia i potrafi je zastosować,
- wymienia informacje w grupie,
- podejmuje racjonalne decyzje, opierając się na posiadanych informacjach, i ocenia skutki własnych działań.

#### 2. Metody i techniki:

- dyskusja,
- pogadanka,
- metoda „sześciu myślących kapeluszy”.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- kartki papieru, które można przypiąć do ubrania (mogą to również być szarfy albo wstążki) w kolorze białym, czerwonym, czarnym, żółtym, zielonym i niebieskim.

#### 4. Typ lekcji:

- mieszana (kombinowana) – rozwinięcie lekcji 1.5.

#### 5. Formy organizacji pracy:

- praca: zbiorowa i grupowa.

#### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Nęcka E., red., 2005, Trening twórczości, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk, (podrozdział 5.4.3. Kolorowe kapelusze).
2. Puchalska J., 1997, Potęga osobowości. Trafne decyzje, Świat Książki, Warszawa.
3. Strużyński M., red., 2008, Podstawy zarządzania, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa.
4. Strona internetowa Fundacji Młodzieżowej Przedsiębiorczości „Ekonomia na co dzień” <http://ekonomia-na-co-dzien.junior.org.pl> (zakładka: Prezentacje, Etapy podejmowania decyzji; data odczytu: 09.05.2013).

#### 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na:

- wyrzykowym sprawdzeniu zadania domowego z lekcji 1.5, dotyczącego stylów podejmowania decyzji. Nauczyciel inicjuje dyskusję na temat podejmowania decyzji w zależności od sytuacji, np. życiowej, szkolnej, zawodowej, jakimi te instytucje się zajmują.

#### 8. Nawiązanie do lekcji:

Nauczyciel rozpoczyna lekcję, odnosząc się do informacji z lekcji 1.5, dotyczących podejmowania decyzji indywidualnych i grupowych. Uczniowie wymieniają zapamiętane i własne propozycje zalet i wad. W przebiegu lekcji propozycje mogą zostać pogrupowane w narysowane na tablicy lub flipcharcie tabele (przykłady tabel dotyczących zalet i wad podejmowanych decyzji indywidu-

alnych i grupowych – załącznik 1).

## 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne.

2. Nauczyciel, po nawiązaniu do lekcji, wyjaśnia następujące pojęcia:

- syndrom grupowego myślenia – pojawia się wtedy, gdy grupa ludzi (kompetentnych, odpowiedzialnych i przyzwoitych), podejmuje decyzje błędne, lekkomyślne a nawet amoralne. Dzieje się tak, gdy dążenie grupy do konsensusu i spójności przeważa nad dążeniem do podjęcia możliwie najlepszej decyzji. W wyniku takiego zjawiska może dojść do sytuacji, w której podejmowana jest decyzja, która nie leży w interesie ani grupy ani organizacji, lecz jest tylko sposobem uniknięcia konfliktu. Dążenie do szybkiego zredukowania powstałego stresu oraz osiągnięcia komfortu psychicznego przez dojście do konsensusu powoduje uruchomienie następujących mechanizmów psychologicznych, które deformują proces decyzyjny:
  - a) ograniczenie liczby pomysłów – dążenie do szybkiego rozwiązania problemu powoduje niechęć grupy do rozważania większej liczby alternatyw (może okazać się, że przyjmowane zostaje pierwsze zgłoszone rozwiązanie). Osoby zgłaszające alternatywne rozwiązania mogą być przez grupę tępile,
  - b) niewrażliwość na sygnały ostrzegawcze – informacje pesymistyczne, niezgodne z przyjętym przez grupę obrazem sytuacji czy kierunkiem działania mogą być niedopuszczane lub ignorowane,
  - c) uproszczenie obrazu sytuacji – wynika ono z pośpiechu i chęci szybkiego rozwiązania problemu;
- utrata krytycyzmu – niewzruszone przekonanie członków grupy o słuszności przyjętej decyzji (wiąże się z ze zjawiskiem iluzji jednomyślności i iluzji niezwyciężoności, czyli przekonania o sile grupy i słabości przeciwników (Źródło: Strużyński, 2008).

3. Nauczyciel wyjaśnia, że zasadniczym celem lekcji jest trening podejmowania decyzji przez grupę. Uczniowie będą pracować metodą „sześciu myślących kapeluszy”. Nauczyciel wyjaśnia, iż autorem metody jest psycholog Edward de Bono. Metoda daje sposobność wymiany myśli i poglądów w grupie w sposób uporządkowany, dzięki czemu istnieje możliwość wprowadzenia jak najkorzystniejszych rozwiązań problemu. Brane są pod uwagę następujące aspekty wpływające na decyzję: logika, emocje, cel, informacja, kreatywność. Każdy kapelusz reprezentuje odmienny styl myślenia. Zakładając dany kapelusz, mamy za zadanie dostosować się do przypisanego mu stylu myślenia:

- biały kapelusz – uczestnik w białym kapeluszu zajmuje się myśleniem logicznym, a więc faktami i liczbami. Ma do nich podejść neutralnie i nie wydawać żadnych opinii. De Bono porównał tok myślenia w białym kapeluszu do działania komputera;
- czerwony kapelusz – uczestnik w czerwonym kapeluszu zwraca uwagę na to, co czuje w danej sytuacji. Nie musi usprawiedliwiać swoich uczuć ani kierować się logiką;
- czarny kapelusz – zadaniem osoby w czarnym kapeluszu jest krytykowanie różnych opinii i pomysłów. Może to być przydatne przy omawianiu wad, ryzyka i niebezpieczeństw wiążących się z proponowanym rozwiązaniem problemu;
- żółty kapelusz – osoba w żółtym kapeluszu wypowiada opinie pozytywne i reprezentuje myślenie konstruktywne. Jej zadaniem jest skupienie się na korzyściach płynących z wyboru proponowanego wariantu. Formułuje ona konkretne propozycje;
- zielony kapelusz – osoba w zielonym kapeluszu ma za zadanie myśleć twórczo. Powinna zaproponować zupełnie nowe rozwiązania. Korzysta z technik twórczego myślenia, np. burzy mózgów lub myślenia niekonwencjonalnego;
- niebieski kapelusz – osoba w niebieskim kapeluszu kontroluje przebieg dyskusji, pełni rolę podobną do dyrygenta orkiestry. Należy do niej przyznawanie głosu kolejnym dyskutantom „w kapeluszach”, podsumowanie dotychczasowej dyskusji, zebranie głosów za konkretnym rozwiązaniem. Może też dokonać ogłoszenia i uzasadnienia wyboru rozwiązania problemu (źródło: Nęcka E., red., 2005; Puchalska J., 1997).

4. Nauczyciel informuje uczniów, że będą pracować nad rozwiązaniem problemu dotyczącego udzielenia dofinansowania. Uczniowie mają sobie wyobrazić, iż są pracownikami agencji mogącej udzielić 40 tys. bezzwrotnego dofinansowania na rozpoczęcie działalności gospodarczej. Muszą rozpatrzyć trzy kandydatury (opis kandydatur – załącznik 2).

5. Uczniowie zakładają kolorowe kapelusze – przypinają do ubrania kartki w odpowiednich kolorach lub zakładają szarfy albo wstążki. Przypisanie kolorów może odbywać się przez losowanie lub swobodny wybór. Osoba z przypisanym kolorem niebieskim steruje procesem podejmowania decyzji, wyznacza po kolei osoby przedstawiające swoje racje. W trakcie dyskusji uczniowie powinni zamieniać się kolorami, jeden kolor może zostać przypisany kilku osobom, tak aby w procesie podejmowania decyzji uczestniczyli wszyscy uczniowie.

6. Uczeń z kolorem niebieskim podsumowuje dyskusję, ogłasza wspólny wybór, czyli która osoba otrzyma bezzwrotne dofinansowanie na rozpoczęcie działalności gospodarczej.

7. W razie dysponowania wolnym czasem na lekcji można powtórzyć ćwiczenie, wybierając inny problem do rozwiązania, np.: Właściciele wytwórni pasty do zębów „Biały kiel” muszą podjąć decyzję dotyczącą przyjęcia odpowiedniej kampanii reklamowej nowego produktu firmy. Firma reklamowa zaproponowała dwie alternatywne kampanie reklamowe. Pierwsza kampania ma za zadanie trafić do masowego odbiorcy. A więc nowa pasta do zębów powinna być postrzegana, jako produkt dobry, lecz tani. Druga kampania ma trafić do klienta wybranego i wymagającego, pasta ma być więc postrzegana jako produkt ekskluzywny. Zadaniem uczniów jest wcielenie się w rolę właścicieli firmy muszących dokonać wyboru odpowiedniej strategii reklamowej. Ćwiczenie z wykorzystaniem metody „sześciu myślących kapeluszy” może odbywać się też w grupach 3–4-osobowych, wówczas uczniowie będą mieli więcej okazji do zamiany kapeluszami.

## 10. Zadanie domowe:

1. Korzystając z dostępnych źródeł informacji, wyszukaj 2 przykłady ważnych decyzji, które zadecydowały o losach świata: pierwszy przykład dotyczy lądowania aliantów w Normandii podczas II wojny światowej, drugi – inwazji w Zatoce Świń w 1961 r.

2. Odpowiedz na pytania:

- a) Czy decyzje zostały podjęte jednoosobowo, czy przez większą grupę?
- b) Jakie były skutki podjętych decyzji?
- c) Co było powodem decyzji, jakie mogły być alternatywne rozwiązania?

Informacje dotyczące obu przykładów – załącznik 3. Uwaga: Sprawdzenie zadania odbędzie się w formie dyskusji rozpoczynającej lekcję podsumowującą.



## Załącznik nr 1:

Przykłady zalet i wad podejmowania decyzji indywidualnych i grupowych

Decyzje indywidualne	
zalety	wady
Szybkość podjęcia decyzji.	Brak dostępu do większej ilości informacji, który potencjalnie daje grupa.
	Zależność decyzji (wyboru wariantu) od cech osobniczych jednostki, np. poziomu lęku, agresywności, autonomii, egoizmu itp.
Jednoosobowa odpowiedzialność za podjętą decyzję (może okazać się też wadą).	Mniejsza liczba proponowanych wariantów.
	Brak akceptacji, potwierdzenia słuszności decyzji przez inne osoby.

Decyzje grupowe	
zalety	wady
Większa dostępność informacji.	Z reguły dłuższy czas analizy problemu i podjęcia decyzji.
Większa liczba wariantów możliwych do przyjęcia.	
Potwierdzenie słuszności przyjętego wariantu, rozwiązania.	Syndrom grupowego myślenia.

## Załącznik nr 2:

### Komu udzielić dofinansowania?

**Marzena Nowak**, lat 46, chce otworzyć sklep ze zdrową żywnością. Uważa, że jest to dobry interes, gdyż ludzie coraz częściej poszukują produktów zdrowych, ekologiczny styl życia staje się modny. Aktualnie Marzena jest pracownikiem w dziale reklamy dużej firmy. Chce jednak zamienić pracę na etacie na własną działalność. Przez lata pracy zgromadziła pewne oszczędności, niewielkie, ale na wynajem lokalu i sprzęt powinny wystarczyć. Potrzebuje jednak kapitału na zakup towaru.

**Andrzej Marzec**, lat 50, aktualnie bezrobotny, w związku z redukcją etatu został zwolniony z pracy na stanowisku w dziale reklamacji w dużej firmie komputerowej. Wraz z żoną chcą zainwestować 20 tys. oszczędności w firmę produkującą zabawki dla psów, kotów i innych zwierząt domowych. Zebrali informacje o tego typu przedsiębiorstwach i okazało się, że nieźle prosperują. Aktualnie ludzie coraz więcej środków są w stanie przeznaczyć dla swoich domowych pupili.

**Anna Kot**, lat 27, dąży do założenia firmy oferującej kompleksowe usługi organizacji wesel. Pracowała przez kilka lat jako kelnerka w dużej restauracji organizującej przyjęcia weselne. Wyrobiła sobie sporo kontaktów w branży, zwłaszcza z restauratorami i muzykami. Nie ma większych oszczędności, dotacja pomogłaby jej w rozpoczęciu działalności. Zakłada, że nie potrzebuje dużego kapitału na start, gdyż jej usługi będą opierać się głównie na pośrednictwie. Potrzebuje środków na wynajęcie lokalu i urządzenie go z odpowiednią klasą.

## Załącznik nr 3:

### Informacje do zadania domowego dla nauczyciela

#### **Lądowanie aliantów w Normandii podczas II wojny światowej**

Była to niezwykle skomplikowana i trudna operacja militarna, największa akcja piechoty w historii. Flota składająca się z 4 tys. jednostek pływających miała przewieźć 160 tys. żołnierzy alianckich na zajęte przez Niemców wybrzeże Normandii, podczas gdy dywizje powietrzne dokonywały zrzutów na tyłach wojsk niemieckich. W sumie w operacji brało udział około 1 mln żołnierzy. Od powodzenia inwazji zależały dalsze losy wojny. Jednym z ważniejszych czynników decydujących o ostatecznym wyniku były warunki atmosferyczne. Na początku czerwca 1944 roku pogoda na kanale La Manche była sztormowa. Dowódcy alianccy potrzebowali informacji o tym, czy pogoda poprawi się czy nie. Pułkownik James Stagg, dysponując skromnymi urządzeniami meteorologicznymi, przewidział krótkie uspokojenie sztormu w dniu 6 czerwca. Dowódcy alianccy postanowili zaryzykować i zaufać tej prognozie – dotychczasowe warunki całkowicie uniemożliwiały akcję. Na szczęście Stagg miał rację i inwazja potoczyła się zgodnie z planem.

#### **Inwazja w Zatoce Świń w 1961 r.**

W 1959 r. na Kubie, położonej zaledwie 90 mil od wybrzeży Florydy, doszedł do władzy Fidel Castro. Od razu wprowadził komunistyczne rządy, co stanowiło poważny problem dla Stanów Zjednoczonych. Prezydent Stanów Zjednoczonych Dwight Eisenhower poparł plan CIA, polegający na przeszkoleniu uchodźców kubańskich, którzy mieli pomóc odzyskać kontrolę nad wyspą. Następny prezydent John Kennedy zaaprobował plan inwazji wbrew opinii swoich doradców. W kwietniu 1961 r. 1500 uchodźców kubańskich wylądowało na Kubie w Zatoce Świń. Źle przygotowana i nieumiejętnie poprowadzona akcja zakończyła się kompletną klęską.

Nieudana inwazja w Zatoce Świń skompromitowała prezydenta. Najgorsze miało jednak nastąpić. W rezultacie Castro zgodził się na umieszczenie radzieckich rakiet na Kubie. Kennedy ostro zaprotestował i zagroził inwazją. Ostrzegł też, że na jakąkolwiek agresję ze strony Kuby odpowie zmasowanym atakiem na Związek Radziecki. Przez kilka dni świat z niepokojem oczekiwał wybuchu wojny. W końcu Nikita Chruszczow wyraził zgodę na wycofanie rakiet.

Decyzja o inwazji na Zatokę Świń spotkała się z ostrą krytyką, nawet wśród urzędników Białego Domu. Została uznana za decyzję zbyt pochopną w stosunku do niedużego państwa, które nie mogło stanowić poważnego zagrożenia dla supermocarstwa Stanów Zjednoczonych.

*Na podstawie: Puchalska J., 1997.*

## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 1.10

### Temat zajęć: Powtórzenie wiadomości z działu 1

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- sprawdza stopień opanowania wiedzy i umiejętności z działu 1.

#### 2. Metody i techniki:

- gra dydaktyczna – kalambury.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- zestaw fiszek z pojedynczymi hasłami do gry kalambury w woreczku do losowania, 15 dla każdej grupy (załącznik 1),
- dwie kulki w różnych kolorach w woreczku do losowania,
- arkusze papieru A3 do rysowania haseł,
- karta pracy dla każdego ucznia.

#### 4. Typ lekcji:

- lekcja powtórzeniowa.

#### 5. Formy organizacji pracy:

- praca grupowa.

#### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

Gra edukacyjna „Jestem przedsiębiorczy” Headmaster <http://www.jestempredsiobiorczy.pl/gru-edukacyjna-headmaster/> (data odczytu: 02.06.2013).

#### 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na:

- sprawdzeniu zadania domowego z lekcji 1.8 oraz zadania domowego z lekcji 1.9,
- sprawdzeniu wiedzy uczniów w trakcie gry kalambury.

#### 8. Nawiązanie do lekcji:

Nauczyciel zadaje uczniom pytanie odnoszące się do zadanego do przeczytania artykułu dotyczącego oceny zasadności agresywnej reklamy społecznej. Pyta uczniów o opinię w tej kwestii, podkreślając, że osoba przedsiębiorcza jest osobą asertywną i umie wyrażać swoje zdanie, nawet gdy jest kontrowersyjne. W celu powtórzenia materiału z poprzednich lekcji oraz ćwiczenia wyrażania siebie w ramach komunikacji niewerbalnej uczniowie przystąpią do gry kalambury.

#### 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne.

2. Nauczyciel objaśnia zasady gry w kalambury:

- Klasa zostaje podzielona na 5-osobowe grupy.
- Każda osoba z grupy będzie musiała zaprezentować 3-krotnie wylosowane hasła (w 3 kolejkach). Pozostałe osoby z grupy mają za zadanie odgadnąć hasło (w formie dosłownej).

- Osoba, która będzie prezentować hasło, losuje piłeczkę, jeden kolor odpowiada rysowaniu, drugi – pokazywaniu (opcje przypisane kolorom ustala wcześniej nauczyciel). Następnie losuje hasło.
- Osoba prezentująca hasło ma na to 2 min, pozostali członkowie grupy odgadują hasło.
- Hasło składa się z 1 lub 2 słów.
- Jedna z osób w grupie notuje odgadnięte hasła.

**3.** Uczniowie przystępują do gry.

**4.** Gra trwa do momentu wykorzystania wszystkich haseł.

**5.** Nauczyciel informuje uczniów, że będą pracować nad rozwiązaniem problemu dotyczącego udzielenia dofinansowania. Uczniowie mają sobie wyobrazić, iż są pracownikami agencji mogącej udzielić 40 tys. bezzwrotnego dofinansowania na rozpoczęcie działalności gospodarczej. Muszą rozpatrzyć trzy kandydatury (opis kandydatur – załącznik 2).

## 10. Zadanie domowe:

**1.** Rozwiąż krzyżówkę z karty pracy.

**2.** Rozwiąż test Headmaster.

*Karta pracy – załącznik 2.*

*Rozwiązanie krzyżówki – załącznik 3.*

## Załącznik nr 1:

Zestaw haseł do kalamburów

**Instrukcja:** Hasła należy pociąć na fiszki, tak aby na każdej znalazło się jedno hasło. Należy przygotować tyle zestawów, ile jest grup 5-osobowych.

OSOLOWOŚĆ

CHOLERYK

FLEGMATYK

INTROWERTYK

MOTYWACJA

PIRAMIDA CELÓW

KONSUMENT

UMOWA USTNA

PROTOKÓŁ REKLAMACYJNY

GWARANCJA

REKLAMA SPOŁECZNA

REKLAMA ZEWNĘTRZNA

TEATR ŻYCIA

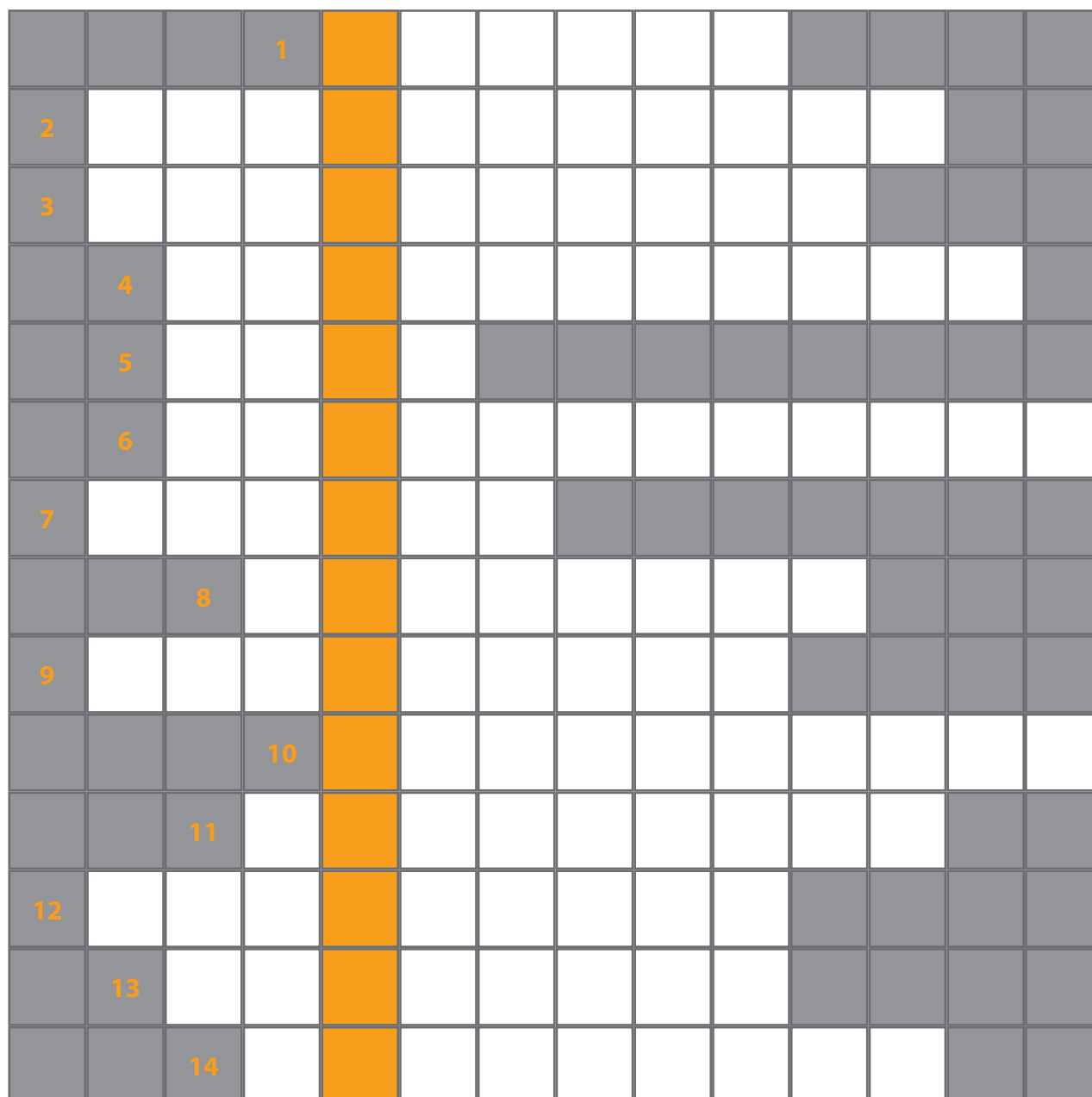
ROLE SPOŁECZNE

KOMUNIKACJA WERBALNA

## Załącznik nr 2:

Karta pracy.

### 1. Rozwiń krzyżówkę.



### POZIOMO:

1. System pomagający podejmować asertywne decyzje.
2. Osoba spokojna, chętnie usuwająca się w cień, lubiąca analizować siebie, w stosunkach z ludźmi trzyma się z rezerwą, z wyjątkiem kręgu przyjaciół.
3. U niego składasz reklamację.
4. Umiejętność wyrażania wobec innych osób własnych uczuć, opinii, pragnień, w sposób adekwatny, otwarty i pozbawiony lęku, a zarazem respektujący uczucia, postawy, pragnienia innych.
5. Jeden z modeli wyjaśniających mechanizm reklamy.
6. Jest towarzyski, posiada wielu przyjaciół, nie preferuje samotnego spędzania czasu, jest nastawiony optymistycznie do świata.



7. Jedna z form komunikacji niewerbalnej.
8. Odpowiedzialność sprzedającego względem kupującego za wady fizyczne oraz prawne sprzedawanej rzeczy.
9. Stały element postępowania właściwy danemu człowiekowi.
10. .... obsługi, warto ją zachować.
11. Jedna z głównych kompetencji osobistych.
12. Jest to pisemne zobowiązanie gwaranta do bezpłatnego usunięcia wad lub wymiany towaru na niewadliwy.
13. Warto zachować go przy zakupie.
14. Ma żywe usposobienie, jest energiczny, ale niezbyt wytrwały, łatwo się entuzjazmuje, ale i łatwo popada w przygnębienie, jest uczuciowy i wrażliwy.

## Załącznik nr 3:

			1	P	L	A	N	I	T				
2	I	N	T	R	O	W	E	R	T	Y	K		
3	S	P	R	Z	E	D	A	W	C	A			
	4	A	S	E	R	T	Y	W	N	O	Ś	Ć	
	5	A	I	D	A								
	6	E	K	S	T	R	A	W	E	R	T	Y	K
7	M	I	M	I	K	A							
		8	R	Ę	K	O	J	M	I	A			
9	O	S	O	B	O	W	O	Ś	Ć				
			10	I	N	S	T	R	U	K	C	J	A
		11	M	O	T	Y	W	A	C	J	A		
12	G	W	A	R	A	N	C	J	A				
	13	R	A	C	H	U	N	E	K				
		14	S	A	N	G	W	I	N	I	K		

### POZIOMO:

1. System pomagający podejmować asertywne decyzje.
2. Osoba spokojna, chętnie usuwająca się w cień, lubiąca analizować siebie, w stosunkach z ludźmi trzyma się z rezerwą, z wyjątkiem kręgu przyjaciół.
3. U niego składasz reklamację.
4. Umiejętność wyrażania wobec innych osób własnych uczuć, opinii, pragnień, w sposób adekwatny, otwarty i pozbawiony lęku, a zarazem respektujący uczucia, postawy, pragnienia innych.
5. Jeden z modeli wyjaśniających mechanizm reklamy.
6. Jest towarzyski, posiada wielu przyjaciół, nie preferuje samotnego spędzania czasu, jest nastawiony optymistycznie do świata.

7. Jedna z form komunikacji niewerbalnej.
8. Odpowiedzialność sprzedającego względem kupującego za wady fizyczne oraz prawne sprzedawanej rzeczy.
9. Stały element postępowania właściwy danemu człowiekowi.
10. .... obsługi, warto ją zachować.
11. Jedna z głównych kompetencji osobistych.
12. Jest to pisemne zobowiązanie gwaranta do bezpłatnego usunięcia wad lub wymiany towaru na niewadliwy.
13. Warto zachować go przy zakupie.
14. Ma żywe usposobienie, jest energiczny, ale niezbyt wytrwały, łatwo się entuzjazmuje, ale i łatwo popada w przygnębienie, jest uczuciowy i wrażliwy.

## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 1.11

### Temat zajęć: Sprawdzian z działu 1

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- weryfikuje stopień opanowania wiedzy i umiejętności z działu 1.

#### 2. Metody i techniki:

- ćwiczenia praktyczne – sprawdzian z pytaniami otwartymi.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- formularz z pytaniami sprawdzającymi dla każdego ucznia.

#### 4. Typ lekcji:

- lekcja kontrolna.

#### 5. Formy organizacji pracy:

- praca indywidualna.

#### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Agryle M., 2002, Psychologia stosunków międzyludzkich, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
2. Dejnaka A., 2006, Strategia reklamy marki, produktów i usług, Wydawnictwo Helion, Gliwice.
3. Goleman D., 1999, Inteligencja emocjonalna w praktyce, Media Rodzina, Poznań.
4. Puchalska J., 1997, Potęga osobowości. Trafne decyzje, Świat Książki, Warszawa.
5. Rachwał T., 2004, Podstawy przedsiębiorczości, Nowa Era, Warszawa.
6. Siek S., 1986, Struktura osobowości, Akademia Teologii Katolickiej, Warszawa.
7. Strelau J., 2001, Psychologia temperamentu, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
8. Fundacja Młodzieżowej Przedsiębiorczości „Ekonomia na co dzień” <http://ekonomia-na-co-dzien.junior.org.pl/pl> (zakładka: Prezentacje, Etapy podejmowania decyzji) (data odczytu: 09.05.2013).
10. Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów <http://uokik.gov.pl/> (data odczytu: 13.05.2013).

#### 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na:

- sprawdzeniu wiedzy i umiejętności uczniów na podstawie odpowiedzi udzielonych na pytania otwarte, zawarte w formularzu sprawdzającym.

#### 8. Nawiązanie do lekcji:

Nauczyciel odnosi się do poprzedniej lekcji powtórzeniowej, w której uczniowie przypomnieli sobie najważniejszą terminologię dotyczącą problematyki działu 1. Sprawdzian z pytaniami otwartymi pozwoli zorientować się uczniom, czy rozumieją tę terminologię i czy potrafią zagadnienia z działu 1 odnieść do swojej osoby, wykorzystać i zastosować w praktyce.

#### 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne.

**2.** Nauczyciel objaśnia zasady sprawdzianu:

- Sprawdzian składa się z 10 pytań otwartych.
- Za każde pytanie można otrzymać najwyżej 5 punktów.
- Należy przeczytać pytanie dokładnie i odpowiedzieć na nie wyczerpująco.
- Osoby z grupy, która na poprzedniej lekcji wygrała w grze kalambury, otrzymują dodatkowo 3 punkty.

**3.** Nauczyciel rozdaje formularze sprawdzające (załącznik 1; przykładowe rozwiązania zadań z formularza – załącznik 2). Uczniowie przystępują do pisania sprawdzianu. Czas potrzebny na wypełnienie formularza sprawdzającego wynosi około 40 min.

## **10. Zadanie domowe:**

Nie przewiduje się zadania domowego.

## Załącznik nr 1:

Formularz sprawdzający wiedzę uczniów z działu 1.

1. Wymień 5 cech osoby przedsiębiorczej, a następnie uzasadnij swój wybór.

Cechy osoby przedsiębiorczej	Dlaczego?

2. Wymień 5 możliwych przyczyn nietrafnego wyboru zawodu.

- 1) .....
- 2) .....
- 3) .....
- 4) .....
- 5) .....

3. Wyjaśnij, co oznacza stwierdzenie: Pełnimy w życiu różne role społeczne.

.....

.....

.....

.....

4. Wymień przynajmniej 5 sposobów komunikacji niewerbalnej.

- 1) .....
- 2) .....
- 3) .....
- 4) .....
- 5) .....

5. Wymień 6 sposobów podejmowania decyzji.

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

6. Wyjaśnij, na czym polega system PLANIT.

- P .....
- L .....
- A .....
- N .....
- I .....
- T .....

7. Zdefiniuj pojęcie inteligencja emocjonalna.

.....

.....

.....

.....

8. Wyjaśnij, w jakich sytuacjach możesz złożyć reklamację zakupionego towaru lub usługi.

.....

.....

.....

.....

9. Wyjaśnij mechanizm reklamy na przykładzie modelu AIDA.

- A .....
- I .....
- D .....
- A .....

10. Podaj po 2 zalety i wady podejmowania decyzji grupowych.

Decyzje grupowe	
zalety	wady

## Załącznik nr 2:

Przykładowe rozwiązanie formularza.

1. Wymień 5 cech osoby przedsiębiorczej, a następnie uzasadnij swój wybór.

Cechy osoby przedsiębiorczej	Dlaczego?
Solidność	Osoba przedsiębiorcza wywiązuje się ze swoich obowiązków i dotrzymuje danego słowa. Inaczej nie będzie w stanie odnieść prawdziwego sukcesu.
Zrównoważenie	Aby dokonywać właściwych decyzji, należy być opanowanym i nie poddawać się nagłym emocjom, które mogą zaburzyć racjonalne myślenie.
Otwartość	Osoba przedsiębiorcza, aby się rozwijać, musi wychodzić naprzeciw innym osobom, ideom i rozwiązaniom.
Optymizm	Osoba przedsiębiorcza nie zraża się przeciwnościami i z nadzieją patrzy w przyszłość.
Pojednawczość	Aby osiągnąć w życiu sukces, należy utrzymywać dobre stosunki z innymi osobami i w razie konfliktów dążyć do porozumienia.

2. Wymień 5 możliwych przyczyn nietrafnego wyboru zawodu.

- 1) Wybór pod presją otoczenia.
- 2) Kierowanie się prestiżem zawodu, a nie predyspozycjami lub zainteresowaniami.
- 3) Niekompletne informacje na temat danego zawodu.
- 4) Niekompletne informacje na temat możliwości opcji zawodów do wyboru.
- 5) Brak wiary we własne siły, w to, że można poradzić sobie w innym zawodzie.

3. Wyjaśnij, co oznacza stwierdzenie: Pełnimy w życiu różne role społeczne.

Termin rola społeczna związany jest z pojęciem pozycja społeczna (status). W społeczeństwie nowoczesnym każdy człowiek należy do wielu zbiorowości, a w każdej z nich zajmuje jakąś pozycję. W rodzinie może zajmować pozycje ojca bądź dziecka, w szkole – nauczyciela, ucznia, woźnego, w szpitalu – lekarza, pielęgniarki, pacjenta, salowej. Każdy człowiek zajmuje jednocześnie, bądź kolejno w swoim życiu wiele pozycji – tyle, do ilu zbiorowości należy. Może być ojcem, lekarzem i członkiem związku zawodowego, a następnie posłem na Sejm.

4. Wymień przynajmniej 5 sposobów komunikacji niewerbalnej.

- 1) mimika
- 2) gesty
- 3) spoglądanie
- 4) pozycja ciała
- 5) wygląd



**5. Wymień 6 sposobów podejmowania decyzji.**

- 1) sposób logiczny
- 2) odruchowy
- 3) emocjonalny
- 4) intuicyjny
- 5) niepewny
- 6) uległy

**6. Wyjaśnij, na czym polega system PLANIT.**

- P** Pause – Zaczekaj, skup całą uwagę na prośbie. Nie mów nic na początku. Wysłuchaj dokładnie prośby i pozwól drugiej osobie wytłumaczyć wszystko, zanim się do czegoś zobowiąziesz.
- L** Listen – Wysłuchaj, zastanów się nad słowami tej osoby. Może znajdziesz w nich coś, co będziesz mógł obrócić na swoją korzyść. Weź też pod uwagę to, co sam czujesz.
- A** Analize – Zanalizuj, rozważ wszystkie informacje.
- N** Note Illogic – Znajdź nielogiczność między tym, co dana osoba mówi a faktyczną sytuacją.
- T** Target – wyznacz cel, postanów najpierw, jaka będzie twoja decyzja i zaplanuj formę swojej odpowiedzi.

**7. Zdefiniuj pojęcie inteligencja emocjonalna.**

Inteligencja emocjonalna jest zdolnością rozpoznawania swoich emocji oraz umiejętnością odczytywania emocji innych ludzi i kierowania nimi przez odpowiednie zachowania.

**8. Wyjaśnij, w jakich sytuacjach możesz złożyć reklamację zakupionego towaru lub usługi.**

Reklamacje możemy złożyć do 2 lat od daty zakupu, gdy zauważyliśmy niezgodność z umową, np. wadliwe działanie produktu, brak instrukcji obsługi, niezgodność działania z opisem. Przy czym należy ją zgłosić do 2 miesięcy od momentu stwierdzenia niezgodności.

**9. Wyjaśnij mechanizm reklamy na przykładzie modelu AIDA.**

- A** Attention (przyciągnąć uwagę)
- I** Interest (zainteresować)
- D** Desire (wywołać pragnienie zakupu)
- A** Action (działanie mające doprowadzić do zakupu)

**10. Podaj po 2 zalety i wady podejmowania decyzji grupowych.**

Decyzje grupowe	
zalety	wady
Większa liczba możliwych do przyjęcia wariantów.	Z reguły dłuższy czas analizy problemu i podjęcia decyzji.
Potwierdzenie słuszności przyjętego wariantu, rozwiązania.	Syndrom grupowego myślenia.

## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 2.1

### Temat zajęć: Przemiany gospodarcze w Polsce, czyli od gospodarki centralnie sterowanej do gospodarki rynkowej

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- wymienia podmioty gospodarki rynkowej,
- zna pojęcia: system ekonomiczny, gospodarka centralnie sterowana, gospodarka rynkowa,
- wskazuje cechy gospodarki centralnie sterowanej i gospodarki rynkowej,
- rozumie, na czym polegała transformacja gospodarki Polski po 1989 r.,
- dokonuje analizy zmian inflacji i bezrobocia na podstawie danych statystycznych w latach transformacji gospodarki w Polsce,
- przedstawia różne oceny procesów transformacji,
- interpretuje wpływ poszczególnych decyzji politycznych na gospodarkę,
- wyjaśnia, na czym polegał plan Balcerowicza,
- wie, że każda decyzja ma swoje wielorakie konsekwencje zarówno gospodarcze, jak i społeczne,
- wie, że globalizacja i integracja europejska wpływają na transformację gospodarki,
- wie, że polityka gospodarcza nie może lekceważyć społecznych skutków podejmowanych decyzji.

#### 2. Metody i techniki:

- burza mózgów,
- circept,
- dyskusja.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- film: Własność prywatna ze strony <http://www.youtube.com/watch?v=Ih2I95CE9ps> (7,45 min),
- prezentacja: 47 rzeczy, które sprawiały, że życie w PRL-u miało tak niepowtarzalny charakter ze strony [http://limba.wil.pk.edu.pl/~jg/galeria/PRL/47%20\\_rzeczy/47\\_rzeczy.pdf](http://limba.wil.pk.edu.pl/~jg/galeria/PRL/47%20_rzeczy/47_rzeczy.pdf),
- flipchart, markery,
- arkusze papieru A3 dla każdej grupy,
- wydruk zadania dla każdego ucznia,
- kartki z cechami gospodarki,
- komputer z dostępem do internetu,
- rzutnik multimedialny.

#### 4. Typ lekcji:

- realizacja nowego materiału.

#### 5. Formy organizacji pracy:

- praca: zbiorowa i grupowa.

#### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Auleytner J., 2002, Polityka społeczna, czyli ujarzmianie chaosu socjalnego, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Pedagogicznej To-

warzystwa Wiedzy Powszechnej w Warszawie, Warszawa.

2. Fajferek A. (red.), 1999, Polityka ekonomiczna, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie.

3. Firlit-Fesnak G., Szylo-Skoczny M. (red.), 2007, Polityka społeczna. Podręcznik akademicki, Warszawa.

4. Kapuściński R., 2008, Rwący nurt historii, zapiski XX i XXI wieku, Wydawnictwo Znak, Warszawa.

5. Ponikowski B., Zarzeczny J. (red.), 2002, Uwarunkowania współczesnej polityki społecznej, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Warszawa.

6. Winarski B., 2008, Polityka gospodarcza, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

7. Wnuk-Lipiński E., 2004, Świat międzyepoki, Wydawnictwo ZNAK, Kraków.

8. Woźniak M.G., 2009, Zmiany strukturalne gospodarki Polski po 1990 roku [w:] Ziolo Z., Rachwał T. (red.), Wpływ procesów globalizacji i integracji europejskiej na transformację struktur przemysłowych, Prace Komisji Geografii Przemysłu PTG Nr 12, Komisja Geografii Przemysłu PTG i Zakład Przedsiębiorczości i Gospodarki Przestrzennej Instytutu Geografii Akademii Pedagogicznej w Krakowie, Warszawa–Kraków, s. 33–44.

9. Film: Własność prywatna, <http://www.youtube.com/watch?v=Ih2l95CE9ps> (data odczytu: 02.05.2013).

10. Prezentacja: 47 rzeczy, które sprawiły, że życie w PRL-u miało tak niepowtarzalny charakter, [http://limba.wil.pk.edu.pl/~jg/galeria/PRL/47%20\\_rzeczy/47\\_rzeczy.pdf](http://limba.wil.pk.edu.pl/~jg/galeria/PRL/47%20_rzeczy/47_rzeczy.pdf) (data odczytu: 02.05.2013).

## 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na bieżącym sprawdzaniu:

- aktywności uczniów na lekcji,
- zaangażowania uczniów w pracę grupową.

## 8. Nawiązanie do lekcji:

Nauczyciel jako nawiązanie do lekcji informuje uczniów, że tylko 20% ludności żyje w społeczeństwach całkowicie wolnych, 40% – w społeczeństwach częściowo wolnych, a 40% – pod rządami reżimów.

## 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne i nawiązanie.

2. Nauczyciel podaje temat lekcji, po czym zwraca uczniom uwagę na znaczenie wolności w systemach gospodarczych i różnicowanie systemów gospodarczych na świecie. Zadaje uczniom pytanie: Na czym waszym zdaniem polega wolność i jakie ma ona dla was znaczenie?

3. Na tablicy podzielonej wzdłuż na dwie części nauczyciel zapisuje słowo: transformacja. Prosi uczniów, by znaleźli przymiotniki lub krótkie określenia, które to słowo charakteryzują (burza mózgów). Skojarzenia uczniów zostają zapisane z lewej strony tablicy. Do zapisanych przymiotników uczniowie tworzą antonimy.

4. Nauczyciel dzieli klasę na 5-6-osobowe grupy. Każda grupa otrzymuje arkusz papieru A3 z narysowanym na środku okręgiem, w którym jest zapisane słowo transformacja.

5. Nauczyciel informuje uczniów, że będą pracować metodą circeptu. Zadaniem zespołów jest pogrupowanie zebranego wcześniej materiału tak, aby po przeciwnych stronach okręgu zapisane zostały pary określeń dotyczących hasła. Obok nich grupowane są określenia bliskoznaczne, tak by powstała mapa pojęć (circept). Zespoły prezentują swoje circepty.

6. Następnie nauczyciel przeprowadza dyskusję nad circeptami, zadając pytania: Jakie aspekty transformacji przy porządkowaniu skojarzeń były dla was ważne? Jaki sposób uporządkowania był dla was zaskakujący?

7. Nauczyciel zwraca uczniom uwagę na fakt, że transformacja gospodarki obejmowała transformację podmiotów gospodarczych. Zadaje uczniom pytanie, co rozumieją pod pojęciem podmiot gospodarczy. Następnie zapisuje na tablicy podstawowe podmioty gospodarki rynkowej (gospodarstwa domowe, przedsiębiorstwa produkcyjne i usługowe, banki i instytucje finansowe, giełda papierów wartościowych, państwo i jego agendy, administracja samorządowa, gospodarstwa rolne).

8. Nauczyciel przedstawia krótką charakterystykę systemów gospodarczych, wyjaśniając pojęcia: struktura gospodarki, polityka gospodarcza, gospodarka rynkowa, gospodarka centralnie sterowana. W tej części lekcji może też wykorzystać film o znaczeniu

własności prywatnej w gospodarce (adres filmu – punkt 3).

**9.** Następnie nauczyciel wyjaśnia, na czym polegał plan Balcerowicza w transformacji gospodarki, odnosząc się do wcześniejszego zadania związanego z wyjaśnianiem pojęcia transformacja. W celu chronologicznego usystematyzowania wybranych ważnych wydarzeń z okresu planu Balcerowicza rozdaje uczniom kartki z zadaniem do wykonania (załącznik 1).

**10.** Nauczyciel pyta uczniów, czy potrafią podać różne opinie na temat planu Balcerowicza. Pozytywne i negatywne opinie zapisuje na tablicy w układzie tabelarycznym, wskazując, że każda decyzja ma swoje wielorakie konsekwencje, zarówno gospodarcze, jak i społeczne, oraz że skutki decyzji gospodarczych należy obserwować i oceniać ze względu na krótko- i długookresowe efekty.

**11.** Nauczyciel rozdaje uczniom do wylosowania karteczki z zapisanymi cechami gospodarki centralnie sterowanej i gospodarki rynkowej (załącznik 2). Uczniowie zapisują te cechy na planszy podzielonej na dwie części w zależności od tego, czy cecha odnosi się do gospodarki centralnie sterowanej, czy gospodarki rynkowej. Cechy charakteryzujące gospodarkę mają swoje odpowiedniki dla tych dwóch systemów.

**12.** Na zakończenie nauczyciel omawia jakość życia w latach systemu centralnego sterowania w Polsce i przedstawia charakterystyczne produkty PRL-u, korzystając z prezentacji 47 rzeczy, które sprawiały, że życie w PRL-u miało tak niepowtarzalny charakter.

**13.** Podsumowanie lekcji.

## 10. Zadanie domowe:

*Wypisz pozytywne i negatywne cechy systemu centralnego sterowania i systemu gospodarki rynkowej.*

## Załącznik nr 1:

Zadanie dla uczniów.

Tabela 1. Połącz poniższe wydarzenia z odpowiadającymi im datami.

Uchwalenie przez sejm Ustawy o swobodzie działalności gospodarczej.		1989
Powstanie Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie.		1993
Wejście Polski do Unii Europejskiej.		1992
Wprowadzenie podatku od towarów i usług oraz podatku akcyzowego.		2004
Wejście w życie planu Balcerowicza.		1991
Wprowadzenie podatku dochodowego od osób prawnych (CIT).		1990
Wprowadzenie powszechnego podatku dochodowego od osób fizycznych.		1999
Reformy: administracyjna, emerytalna, oświatowa i zdrowotna.		1988

### Poprawne odpowiedzi

Uchwalenie przez sejm Ustawy o swobodzie działalności gospodarczej.	-----	1988
Powstanie Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie.	-----	1991
Wejście Polski do Unii Europejskiej.	-----	2004
Wprowadzenie podatku od towarów i usług oraz podatku akcyzowego.	-----	1993
Wejście w życie planu Balcerowicza.	-----	1990
Wprowadzenie podatku dochodowego od osób prawnych (CIT).	-----	1989
Wprowadzenie powszechnego podatku dochodowego od osób fizycznych.	-----	1992
Reformy: administracyjna, emerytalna, oświatowa i zdrowotna.	-----	1999

## Załącznik nr 2:

Tabela 2. Cechy gospodarki centralnie sterowanej i gospodarki rynkowej

Gospodarka rynkowa	Gospodarka centralnie sterowana
Opiera się na wolności gospodarczej i prywatyzacji działalności gospodarczej.	Brak wolności gospodarczej i upaństwowienie wszelkich form działalności gospodarczej.
Decyzje ekonomiczne podejmowane przez przedsiębiorców i firmy prywatne.	Bezpośrednie kierowanie gospodarką przez aparat państwowy i partyjny.
Tendencja do redukcji zatrudniania w administracji.	Rozbudowany aparat administracyjny.
Tendencja do racjonalnego wykorzystania i alokacji zasobów gospodarczych.	Nieracjonalna alokacja zasobów gospodarczych.
Wolność tworzenia związków zawodowych.	Związki zawodowe podporządkowane partii.
Wolność słowa i wyrażania różnych poglądów.	Zwalczanie odmiennych koncepcji i zasada nomenklatury.
Nastawienie na zysk i dyscyplina finansowa przedsiębiorstw.	Nastawienie na realizację centralnego planu, który obejmuje wszystkie resorty oraz jednostki gospodarki terenowej.
Tendencja do samodzielnego ustalania się równowagi rynkowej.	Brak tendencji do samoczynnego ustalania się równowagi rynkowej.
Duża elastyczność gospodarki, szybka reakcja na potrzeby rynku.	Mała elastyczność gospodarki, brak reakcji na potrzeby rynku.
Dobre zaopatrzenie.	Gospodarka niedoboru „ssania”.
Tok procesu gospodarczego reguluje „niewidzialna ręka” mechanizmów rynkowych i konkurencji.	Kierowanie gospodarką odbywa się za pomocą planu ogólnopaństwowego, a naruszanie planu jest uznawane za czyn przestępczy.
Podstawowa funkcja państwa to zapewnienie przestrzegania ustrojowych i systemowych zasad porządku społeczno-gospodarczego, a zwłaszcza zasady wolności, poszanowania własności prywatnej i swobody przedsiębiorczości, bezpieczeństwa, prawa, wymiaru sprawiedliwości i szkolnictwa oraz kształtowanie systemu pieniężnego.	Pełne sterowanie przez władze centralne wszystkimi sektorami gospodarki i ingerowanie we wszystkie dziedziny gospodarowania.
Decentralizacja gospodarki i ograniczony system kontroli.	Ewidencjonowanie uzyskiwanych wyników, system kontroli.
Konkurencja między jednostkami gospodarczymi i wysoka jakość produkcji.	Brak konkurencyjności pomiędzy podmiotami gospodarczymi i niska jakość produkcji.
Rynkowa orientacja struktury produkcji	Planowany poziom i struktura produkcji

i inwestycji.

Wysoka wydajność pracy i racjonalne zatrudnienie.

Konkurencja na rynku pracy.

Występowanie zjawisk destabilizujących gospodarkę  
(bezrobocie, inflacja).

Efektywny system motywacyjny.

Duże różnice dochodowe w zależności od kwalifikacji  
i pełnionych funkcji.

Zwiększanie innowacyjności gospodarki, rozwój  
technologiczny,

Rozwój przedsiębiorczości  
i odpowiedzialność za podejmowane decyzje  
gospodarcze.

Reformy zwiększające efektywność gospodarowania.

Rozwój sektora usług.

Efektywne zarządzanie zasobami.

Swoboda wymiany handlowej.

Podstawowa rola pieniądza  
w prowadzeniu rachunku ekonomicznego.

Funkcjonowanie na zasadach komercyjnych instytucji  
finansowych.

Silne powiązania gospodarki  
z procesami w gospodarce światowej.

i inwestycji.

Niska wydajność pracy i przerosty zatrudnienia.

Brak konkurencji na rynku pracy.

Brak bezrobocia, ceny ustalane przez organy administracji.

Motywacja to dopuszczenie do dóbr rzadkich,  
odznaczenia, tytuły.

Nakazowe regulowanie funduszu płac.

Brak działań innowacyjnych, zacofanie technologiczne.

Zanik przedsiębiorczości i rozmycie odpowiedzialności za  
podejmowane decyzje.

Reformy pozorowane.

Forsowanie industrializacji.

Administracyjne rozdzielnictwo zasobów  
(zaopatrzeniowe, inwestycyjne, eksportowe, na rynek  
krajowy itd.).

Państwowy monopol handlu zagranicznego.

Pieniądz odgrywa rolę drugorzędą  
i pomocniczą.

Brak instytucji finansowych działających na zasadach  
komercyjnych.

Duży stopień izolacji gospodarki  
od procesów zachodzących w gospodarce światowej.

## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 2.2

### Temat zajęć: O ekonomii słów kilka, czyli zasady i procesy racjonalnego gospodarowania

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- wymienia czynniki wytwórcze,
- rozumie pojęcia: ekonomia, ekonomiczny, dobra wolne, dobra ekonomiczne,
- potrafi wyjaśnić znaczenie czynników produkcji w różnych dziedzinach gospodarki,
- potrafi przedstawić społeczne i ekonomiczne cele gospodarowania,
- potrafi wyjaśnić, na czym polegają zasady racjonalnego gospodarowania,
- jest przekonany, że znajomość zasad ekonomii jest bardzo ważna w prowadzeniu działalności gospodarczej,
- zdaje sobie sprawę, że w procesie gospodarowania powinny być uwzględniane zarówno cele ekonomiczne, jak i społeczne.

#### 2. Metody i techniki:

- burza mózgów,
- pogadanka heurystyczna.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- tablica lub flipchart i markery,
- komputer i rzutnik multimedialny,
- karta pracy dla każdej grupy.

#### 4. Typ lekcji:

- realizacja nowego materiału.

#### 5. Formy organizacji pracy:

- praca: grupowa i zbiorowa.

#### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Begg D., Fischer S., Dornbusch R., 2003, Ekonomia. Mikroekonomia, PWE, Warszawa.
2. Begg D., Fischer S., Dornbusch R., 2003, Ekonomia. Makroekonomia, PWE, Warszawa.
3. Beksiak J. (red.), 2001, Ekonomia, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
4. Ryszard Szarfenberg, Cele gospodarcze jako cele społeczne, <http://rszarf.ips.uw.edu.pl/pdf/forumPPS8.pdf> (data odczytu: 28.04.2013).

#### 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na bieżącym sprawdzaniu aktywności uczniów na lekcji.

#### 8. Nawiązanie do lekcji:

Nauczyciel w nawiązaniu do lekcji zapisuje na tablicy przymiotnik: ekonomiczny i zwraca się do uczniów z pytaniem: Czy zastanawialiście się na tym, co oznacza powszechnie używane słowo ekonomiczny? Na przykład, co oznacza, że ekonomiczny jest samochód, rachunek, wypoczynek, biznes, budynek, system oświetlenia? (burza mózgów).



## 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne i nawiązanie do tematu. Uzyskane odpowiedzi i skojarzenia ze słowem ekonomiczny nauczyciel zapisuje na tablicy lub flipcharcie, następnie wyjaśnia znaczenie tego określenia i rozpoczyna wprowadzenie do zrozumienia pojęć ekonomia i gospodarowanie w różnych sferach życia.

2. Nauczyciel wyjaśnia pochodzenie słowa ekonomia. Zwraca uwagę na związane z ekonomią pojęcie rzadkości dóbr, które wywodzi się z teorii wskazującej, że nie istnieje dobro mogące zaspokoić w pełni określone społeczeństwo, ponieważ bez względu na ilość posiadanego dobra, każdy pragnie jego zwiększenia. Nauka określa to jako nieograniczoność potrzeb ludzkich. Opierając się na ekonomicznym pojęciu nieograniczoności potrzeb ludzkich, powszechnym jest dążenie do gromadzenia coraz większej ilości różnych dóbr, przy czym zazwyczaj potrzeby są większe od zasobów. Aby człowiek mógł zaspokoić to dążenie, powinien zastosować się do funkcjonalnych zasad, jakie wskazuje nauka o ekonomii. Nauczyciel wyjaśnia pojęcie dobra wolne i dobra ekonomiczne. Zwraca się do uczniów z kolejnymi pytaniami: czy ekonomia jest zbiorem ogólnych zasad dotyczących prowadzenia działalności gospodarczej czy oznacza funkcję, która nierozzerwalnie wiąże się z gospodarnym kierowaniem domem? Czy prowadzenie domu wymaga znajomości zasad ekonomii? Uczniowie podają różne odpowiedzi, które nauczyciel odpowiednio ukierunkowuje.

3. Nauczyciel zwraca uwagę na fakt, że każdy człowiek korzysta z zasad ekonomii, mających na celu zapewnić mu jak najlepszy byt na podstawie dostępnych dla niego zasobów oraz zgromadzonych przez niego środków finansowych. Podkreśla też, że współcześnie pojawia się coraz więcej dóbr, których celem jest wykorzystanie jak najmniejszej ilości zasobów, a które mogłyby zaspokoić potrzeby poszczególnych ludzi, całego społeczeństwa i gospodarki. Nauczyciel zwraca się do uczniów z kolejnymi pytaniami: Dlaczego tak jest? Czy faktycznie brakuje zasobów czy są jeszcze jakieś inne przyczyny tego, że coraz popularniejsze stają się ekonomiczne domy, oszczędzające energię potrzebną do ich ogrzania, lub samochody o zmniejszeniu zużycia paliwa oraz ekonomicznym wykorzystaniu wnętrza? Nauczyciel prosi uczniów o wskazanie kolejnych takich przykładów ekonomicznego gospodarowania (zapisuje je na tablicy) oraz przyczyn takiego gospodarowania. Wskazuje także, że zwykle rodziny starają się w jak najbardziej ekonomiczny sposób rozdysponować środki finansowe pochodzące z osiągniętych dochodów i planując przyszłość, odkładać ich część na realizację zaplanowanych celów.

4. Następnie nauczyciel zapisuje pojęcie: czynniki produkcji. Prosi uczniów o wskazanie znanych im czynników produkcji i zapisuje te właściwe na tablicy/flipcharcie (uzupełniony schemat - załącznik 1). Podkreśla, że wraz z postępowaniem cywilizacyjnym zmienia się rola poszczególnych czynników produkcji (znaki zapytania na schemacie przy czynnikach ziemia i wiedza, doświadczenie). Wyjaśnia powszechnie stosowany skrót GOW – gospodarka oparta na wiedzy, wskazując, że w tego typu gospodarce oparciem (czynnikiem produkcji), podstawowym czynnikiem rozwoju, wzrostu konkurencyjności poszczególnych podmiotów gospodarczych, jest wiedza. Jakkolwiek we współczesnym gospodarowaniu zwiększa się znaczenie wiedzy i doświadczenia, to na razie nie spotkały się one jeszcze z powszechną akceptacją i nie są wyróżniane jako odrębny czynnik produkcji, ale bywają przyjmowane jako element zasobów kapitałowych. Nauczyciel zadaje uczniom pytanie: Jak można by określić spinającą te wszystkie elementy umiejętność wykorzystywania tych wszystkich czynników produkcji? Odpowiedzią uczniów powinna być przedsiębiorczość jako ważny czynnik produkcji.

5. Nauczyciel zapisuje na tablicy/flipcharcie pojęcie: racjonalne gospodarowanie. Następnie pyta uczniów, jak rozumieją to pojęcie. Omawiając odpowiedzi uczniów, zwraca uwagę na zasady maksymalizacji efektów przy założonych nakładach i minimalizacji nakładów przy założonym poziomie efektów. Co jest niezbędne, aby racjonalnie postępować?

6. Nauczyciel dzieli uczniów na grupy. Wyjaśnia, że zadaniem uczniów jest wymyślenie przedsięwzięcia (działalności społeczno-gospodarczej) i określenia, jakie zasoby byłyby do niego najbardziej potrzebne. Uczniowie wypełniają kartę pracy (załącznik 2). Po zakończeniu zadania uczniowie prezentują wyniki, a nauczyciel podsumowuje ich pracę, wskazując, że w różnych dziedzinach gospodarki odmienne jest znaczenie poszczególnych zasobów oraz że na różnych etapach działalności może zmieniać się zapotrzebowanie na poszczególne zasoby.

7. Nauczyciel, nawiązując do wiadomości z lekcji o systemach gospodarowania i funkcjach państwa w gospodarce, razem z uczniami próbuje pogrupować cele gospodarowania na społeczne i ekonomiczne. Wskazuje przy tym przede wszystkim na tożsamość i powiązanie tych celów, a zatem na trudność w wydzieleniu celów stricte społecznych i gospodarczych, ponieważ wszystkie one są związane ze zwiększaniem dobrobytu i zaspakajaniem potrzeb ludzkich (szerzej na ten temat w artykule pt. Cele gospodarcze jako cele społeczne: <http://rszarf.ips.uw.edu.pl/pdf/forumPPS8.pdf>).

## 10. Zadanie domowe:

*Wskaz działania, które powinieneś podjąć, aby zwiększyć racjonalność swojego postępowania w dążeniu do zamierzonych celów edukacyjnych, zawodowych oraz dotyczących realizacji marzeń zgodnie z zasadami ekonomii.*

## Załącznik nr 1:

Przykładowo uzupełniony schemat czynników produkcji.



## Załącznik nr 2:

Karta pracy.

*Określcie zasoby potrzebne dla realizacji wymyślonego przez was przedsięwzięcia.*

Zasoby ludzkie	Zasoby naturalne	Zasoby kapitałowe	Zasoby informacyjne

## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 2.3

### Temat zajęć: Rynek i jego funkcje w gospodarce

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- zna i rozumie pojęcia: rynek, sprzedający, kupujący, gospodarstwo domowe, obieg okrężny w gospodarce, czynniki wytwórcze,
- przedstawia różne znaczenia pojęcia rynek,
- wymienia i wyjaśnia funkcje, które pełni rynek,
- wymienia uczestników rynku i wyjaśnia pełnione przez nich funkcje,
- uzasadnia dążenia poszczególnych uczestników rynku,
- klasyfikuje rodzaje rynków według: przedmiotu obrotu, zasięgu terytorialnego, legalności, swobody dokonywania wymiany oraz zasobów,
- zna pojęcie podmioty gospodarki rynkowej i potrafi te podmioty wymienić,
- wyjaśnia, jakie funkcje pełnią poszczególne podmioty w gospodarce rynkowej,
- wymienia i omawia, na przykładzie dowolnie wybranego gospodarstwa domowego (np. zróżnicowanie wg cyklu życia rodziny), transakcje zachodzące między gospodarstwem domowym a przedsiębiorstwem,
- wymienia i omawia, na przykładzie dowolnie wybranego gospodarstwa domowego, transakcje zachodzące między gospodarstwem domowym a państwem,
- wymienia i omawia, na przykładzie dowolnie wybranego podmiotu gospodarczego, transakcje zachodzące między przedsiębiorstwem a państwem,
- rozumie i wyjaśnia schemat obiegu okrężnego w gospodarce z wyszczególnieniem przepływów rzeczowych i finansowych.

#### 2. Metody i techniki:

- dyskusja,
- pogadanka,
- ćwiczenia praktyczne.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- karty pracy A i B dla grup,
- karta pracy C – zadanie domowe – dla każdego ucznia,
- tablica lub flipchart i markery,
- schematy z załączników,
- film poświęcony tematyce wolnego rynku: [http://www.nbportal.pl/pl/np/animacje/filmy\\_animowane/rynki/wolny\\_rynek](http://www.nbportal.pl/pl/np/animacje/filmy_animowane/rynki/wolny_rynek),
- komputer i rzutnik multimedialny.

#### 4. Typ lekcji:

- realizacja nowego materiału.

#### 5. Formy organizacji pracy:

- praca: indywidualna, grupowa i zbiorowa.

#### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Begg D., Fischer S., Dornbusch R., 2003, *Ekonomia. Mikroekonomia*, PWE, Warszawa.
2. Begg D., Fischer S., Dornbusch R., 2003, *Ekonomia. Makroekonomia*, PWE, Warszawa.
3. Dach. Z., 2007, *Mikroekonomia dla studiów licencjackich*, Wydawnictwo Naukowe SYNABA, Kraków.
4. Nojszewska E., 1995, *Podstawy ekonomii*, Wydawnictwa Szkolne i Pedagogiczne, Warszawa.

## 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na:

- ocenie aktywności uczniów na lekcji.

## 8. Nawiązanie do lekcji:

Nauczyciel zadaje następujące pytania: Co rozumiecie pod pojęciem rynek? Czy oznacza ono miejsce, przedmiot, a może instytucję? (Rynek Główny w Krakowie; plac targowy; rynek - również na dnie środkowej części Wąwozu Kraków w Dolinie Kościeliskiej w Tatrach Zachodnich). Uczniowie zgłaszają swoje odpowiedzi. Nauczyciel prezentuje film poświęcony tematyce wolnego rynku (adres – punkt 3).

## 9. Przebieg lekcji:

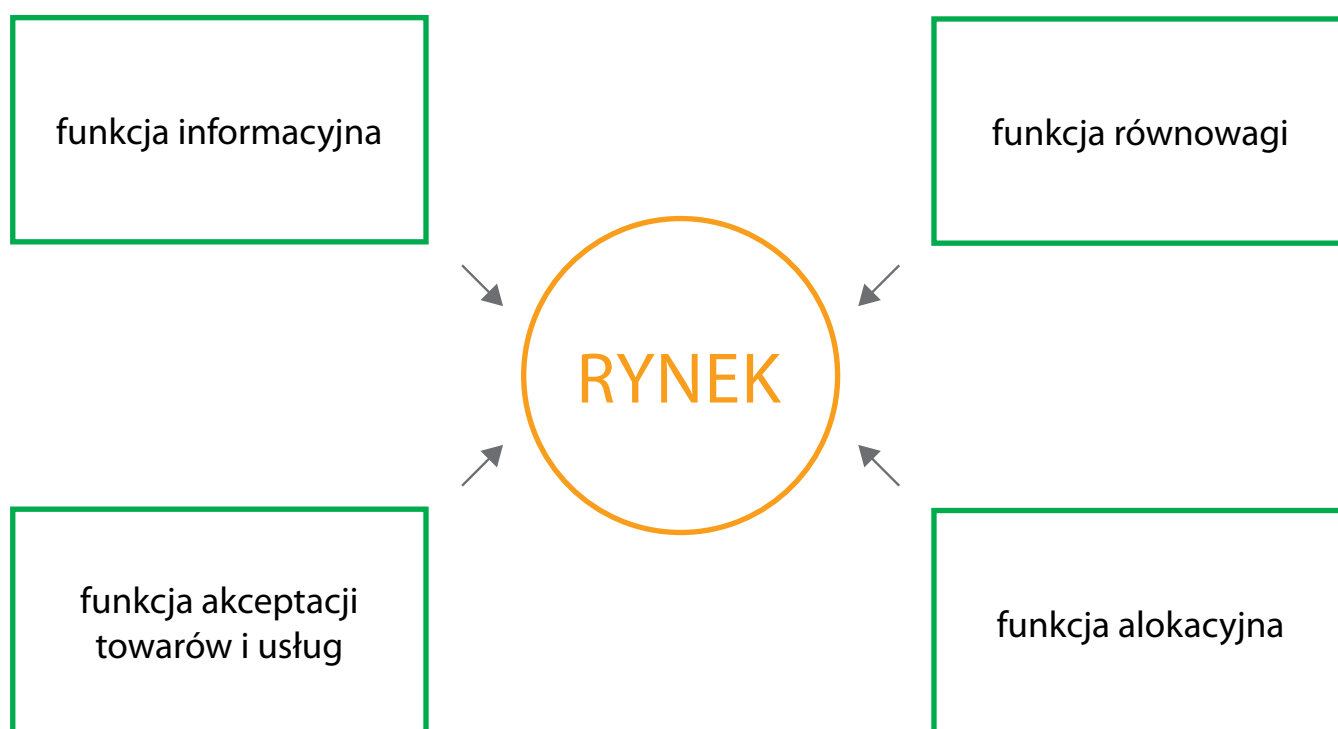
1. Czynności organizacyjne, po których nauczyciel podaje temat lekcji, cel lekcji i formy realizacji tematu.
2. Nawiązanie do tematu.
3. Kontynuując dyskusję z uczniami nauczyciel na temat istoty pojęcia rynek, nauczyciel zadaje następujące pytania: Jak zdefiniowaliście pojęcie rynek w ujęciu ekonomicznym? Jakich uczestników rynku możecie wyróżnić? (kupujący i sprzedający), Jak zachowują się wobec siebie uczestnicy rynku i co jest powodem ich spotkania?
4. Nauczyciel, zadając kolejne pytania, pomaga uczniom w sformułowaniu krótkiej, logicznej definicji rynku, którą następnie zapisuje na tablicy: „Rynek to zespół warunków prowadzących do spotkania kupującego i sprzedającego w procesie wymiany dóbr i usług”.
5. Nauczyciel zapisuje na tablicy/flipcharcie słowo rynek i zachęca uczniów do określania funkcji, jakie pełni rynek. Zapisuje na tablicy podawane przez uczniów propozycje. Następnie prezentuje schemat dotyczący funkcji pełnionych przez rynek (załącznik 1). Prosi jednego z uczniów o uporządkowanie informacji na tablicy.
6. Nauczyciel dzieli uczniów na grupy 3-4-osobowe i rozdaje karty pracy A (załącznik 2). Wyjaśnia, że trzy główne kategorie uczestników rynku to: gospodarstwa domowe, przedsiębiorstwa i państwo. Zadaniem uczniów jest wypełnienie trzech tabel dotyczących transakcji dokonywanych między poszczególnymi uczestnikami rynku. Po zakończeniu pracy nauczyciel wyświetla slajd przedstawiający poprawnie wykonane zadanie (załącznik 3) oraz wyjaśnia zależności między omawianymi podmiotami gospodarki rynkowej. Uczniowie uzupełniają i poprawiają tabele.
7. Uczniowie pracują w tych samych zespołach. Nauczyciel rozdaje karty pracy B (załącznik 4) prezentujące schemat obiegu okrężnego dóbr, usług i płatności między gospodarstwami domowymi, przedsiębiorstwami a państwem. Zadaniem uczniów jest uzupełnienie schematu na podstawie wypełnionych wcześniej tabel zawierających informacje na temat transakcji dokonywanych między poszczególnymi uczestnikami rynku. Po wykonaniu zadania nauczyciel wyświetla slajd przedstawiający prawidłowo uzupełniony schemat i wyjaśnia go (załącznik 5).
8. Nauczyciel podsumowuje lekcję.

## 10. Zadanie domowe:

*Nauczyciel wyjaśnia uczniom, że w gospodarce mamy do czynienia z wieloma rynkami, a ich nazwy zależą od przyjętego kryterium klasyfikacji. Następnie rozdaje uczniom karty pracy C przedstawiające drzewa klasyfikacyjne rynków z pustymi miejscami do uzupełnienia (załącznik 6). Karta pracy przedstawia klasyfikację rynków z uwzględnieniem pięciu różnych kryteriów klasyfikacji. Uczniowie otrzymują również odpowiedzi, które ułatwią uzupełnienie drzew klasyfikacyjnych. Zadaniem domowym uczniów jest dokonanie klasyfikacji rynków. Prawidłowe odpowiedzi – załącznik 7.*

## Załącznik nr 1:

Schemat Funkcje rynku.



**Funkcja informacyjna** – rynek stanowi źródło informacji dotyczących popytu, podaży i poziomu cen zarówno dla kupujących, jak i dla sprzedających.

**Funkcja równowagi** – rynek przyczynia się do równoważenia poziomu i struktury poszczególnych jego elementów przez informowanie kupujących i sprzedających o parametrach popytu i podaży oraz poziomie cen

**Funkcja akceptacji towarów i usług** – rynek przyczynia się do ewaluacji wytworzonych produktów i świadczonych usług. W sytuacji, gdy dobro lub usługa nie zostaną zaakceptowane przez konsumentów, konieczne jest ich wycofanie z rynku.

**Funkcja alokacyjna** – na rynku ma miejsce proces alokacji, czyli podziału zasobów (pracy, ziemi, kapitału) pomiędzy te zastosowania, które są najbardziej efektywne i przynoszą największy zysk.

## Załącznik nr 2:

Karta pracy A.

1. Na podstawie podręcznika i wiadomości zdobytych na lekcji uzupełnijcie tabelę.

Transakcje dokonywane między gospodarstwami domowymi a przedsiębiorstwami

Gospodarstwa domowe	Przedsiębiorstwa

Transakcje dokonywane między gospodarstwami domowymi a państwem

Gospodarstwa domowe	Państwo

Transakcje dokonywane między przedsiębiorstwami a państwem

Przedsiębiorstwo	Państwo

## Załącznik nr 3:

Poprawnie uzupełniona karta pracy A.

Transakcje dokonywane między gospodarstwami domowymi a przedsiębiorstwami

<b>Gospodarstwa domowe</b>	<b>Przedsiębiorstwa</b>
Dysponują czynnikami wytwórczymi (praca, ziemia, kapitał), które użyczają przedsiębiorstwom	Wykorzystują czynniki wytwórcze dostarczane przez gospodarstwa domowe do wytwarzania dóbr i usług.
Otrzymują dochody od przedsiębiorstw w zamian za dostarczone czynniki wytwórcze.	Płacą gospodarstwom domowym za wykorzystanie czynników wytwórczych.
Wydają dochody na dobra i usługi wytwarzane przez przedsiębiorstwa.	Sprzedają dobra i usługi gospodarstwom domowym.

Transakcje dokonywane między gospodarstwami domowymi a państwem

<b>Gospodarstwa domowe</b>	<b>Państwo</b>
Dysponują czynnikami wytwórczymi (praca, ziemia, kapitał), które użyczają państwu.	Wykorzystują czynniki wytwórcze dostarczane przez gospodarstwa domowe.
Otrzymują dochody od państwa w zamian za dostarczone czynniki wytwórcze, jak również zasiłki, emerytury, renty.	Płacą gospodarstwom domowym za wykorzystanie czynników wytwórczych. Wypłacają również zasiłki, emerytury, renty.
Otrzymują od państwa dobra i usługi publiczne.	Dostarczają przedsiębiorstwom dobra i usługi publiczne.
Płacą podatki od dochodów.	Otrzymują dochody od przedsiębiorstw w postaci podatków.

Transakcje dokonywane między przedsiębiorstwami a państwem

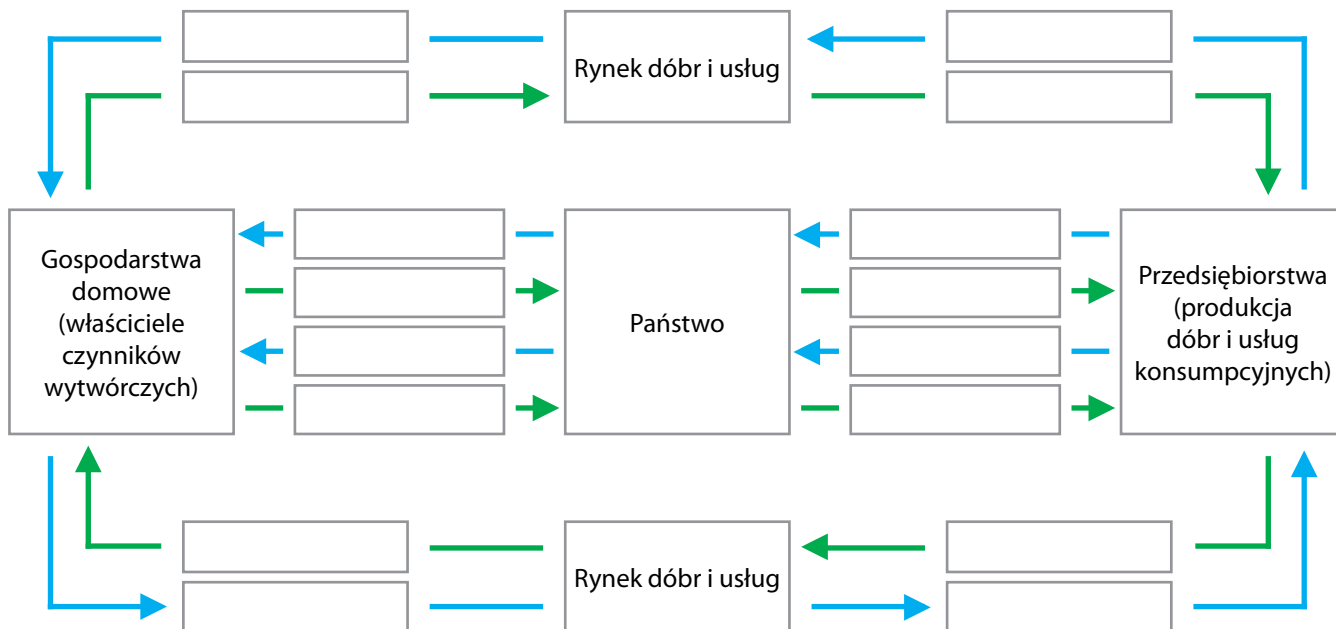
<b>Przedsiębiorstwo</b>	<b>Państwo</b>
Wytworzone dobra i usługi sprzedają państwu.	Dokonują zakupu dóbr i usług wytwarzanych przez przedsiębiorstwa.
Otrzymują dochody od państwa w zamian za dostarczone dobra i usługi.	Płacą przedsiębiorstwom za zakupione dobra i usługi.
Otrzymują od państwa dobra i usługi publiczne.	Dostarczają przedsiębiorstwom dobra i usługi publiczne.
Płacą podatki, cła.	Otrzymują dochody od przedsiębiorstw w postaci podatków i ceł.



## Załącznik nr 4:

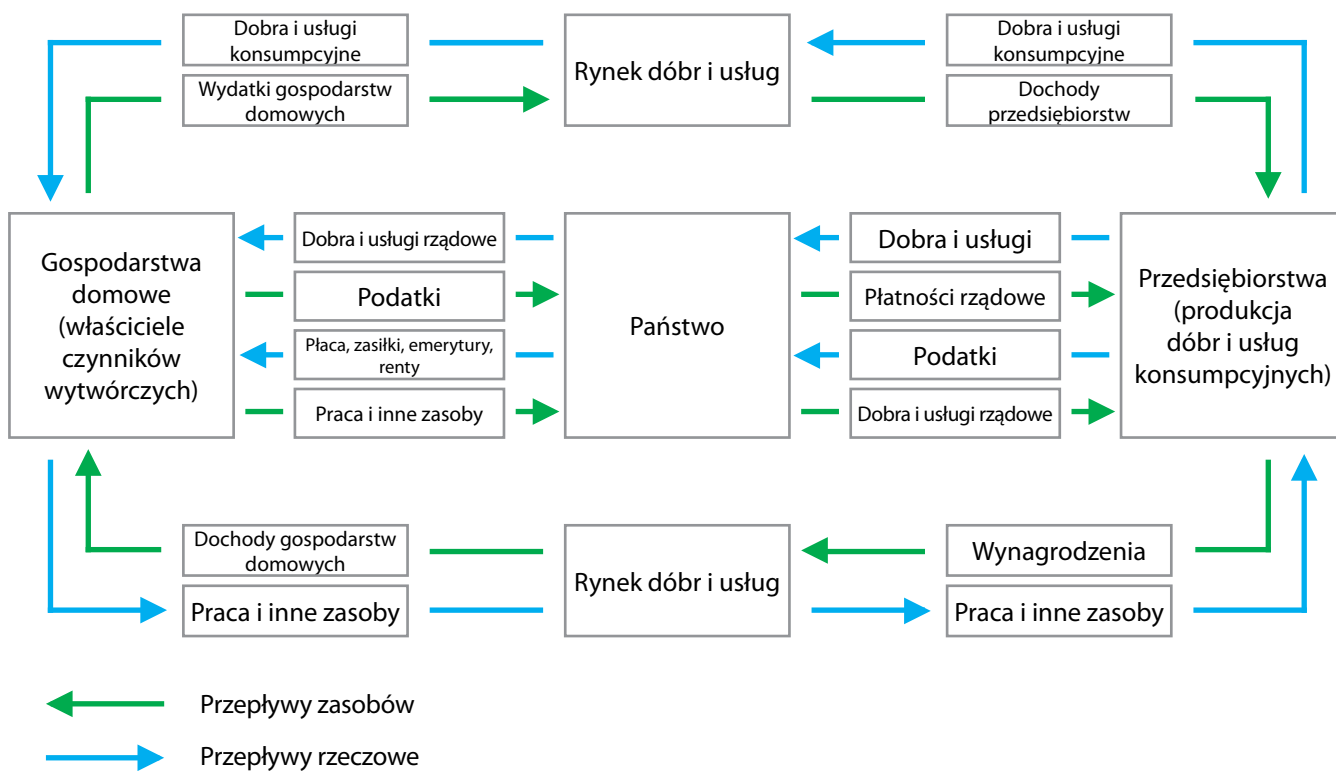
Karta pracy B.

1. Uzupełnijcie schemat obiegu okrężnego dóbr, usług i płatności między gospodarstwami domowymi, przedsiębiorstwami a państwem.



## Załącznik nr 5:

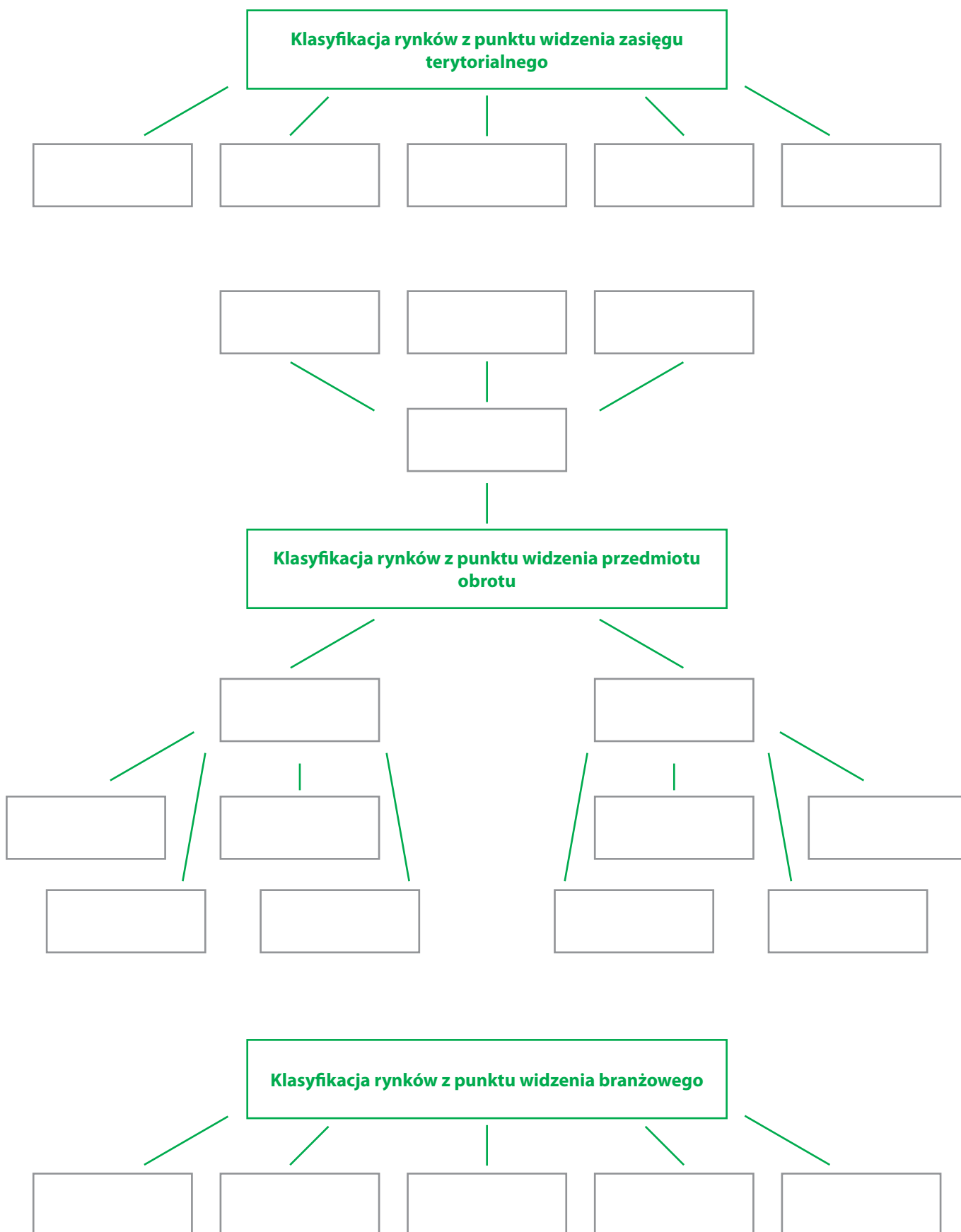
Schemat: Obieg okrężny dóbr, usług i płatności między gospodarstwami domowymi, przedsiębiorstwami a państwem



## Załącznik nr 6:

Karta pracy C – zadanie domowe.

1. Uzupełnij drzewa klasyfikacyjne rynków. W tym celu wykorzystaj odpowiedzi podane na ostatniej karcie.



## Klasyfikacja rynków z punktu widzenia legalności



## Klasyfikacja rynków z punktu widzenia liczby podmiotów



rynek usług adwokackich

rynek artykułów żywnościowych

rynek walutowy

rynek finansowy

rynek cukru

rynek oligopolistyczny

rynek regionalny (śląski, wielkopolski)

rynek międzynarodowy (grupa krajów np. UE)

Rynek kapitałowy

rynek czynników wytwórczych

rynek krajowy (cały obszar kraju)

rynki nielegalne

rynek węglowy

kapitał

rynek usług lekarskich

rynek monopolistyczny

rynek samochodowy

ziemia

rynek zbożowy

rynek lokalny (np. krakowski)

rynek pieniężny

rynki legalne

praca

rynek światowy (wszystkie kraje świata)

rynek artykułów gospodarstwa domowego

rynek mięsny

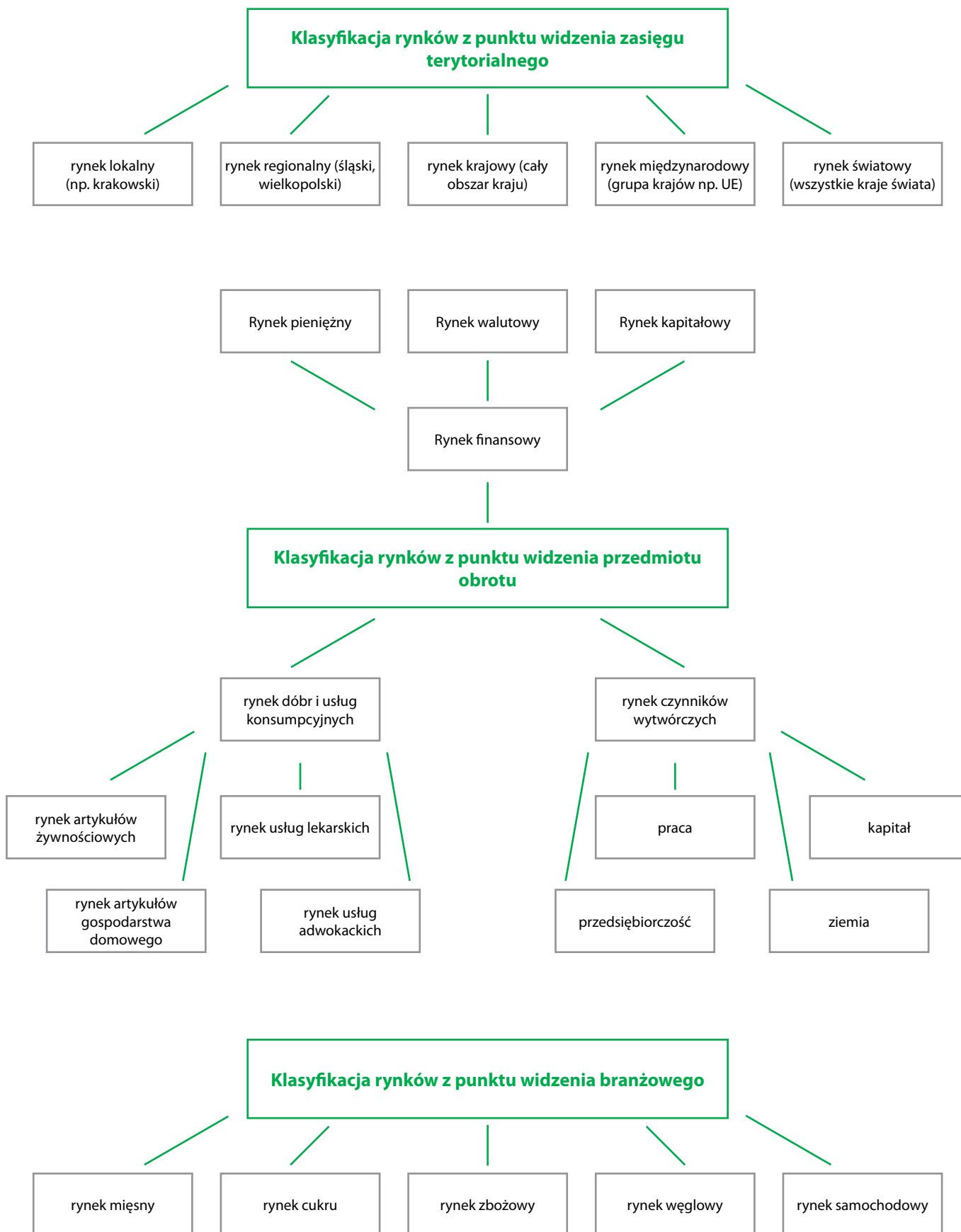
rynek wolnokonkurencyjny (konkurencja doskonała)

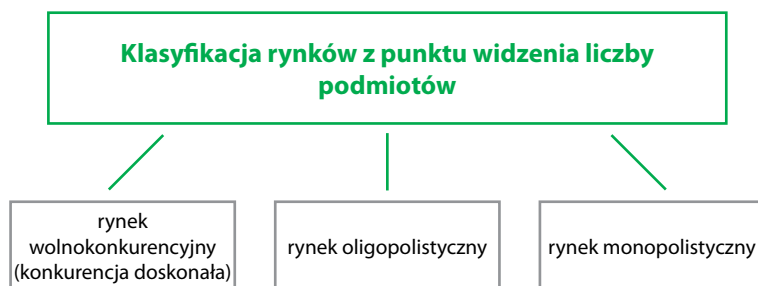
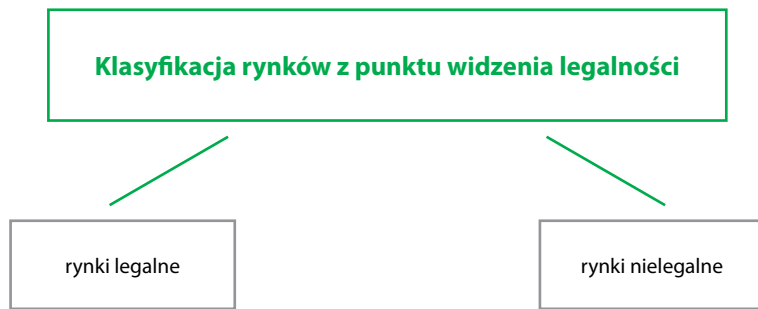
rynek dóbr i usług konsumpcyjnych

przedsiębiorczość

## Załącznik nr 7:

Prawidłowe odpowiedzi do zadania domowego.





## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 2.4

### Temat zajęć: Kto ustala ceny, czyli popyt, podaż i równowaga rynkowa

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- wyjaśnia znaczenie pojęć: popyt, podaż, cena, elementy rynku, dobra komplementarne, dobra substytucyjne, cena równowagi rynkowej, punkt równowagi rynkowej,
- wymienia i charakteryzuje pozacenowe czynniki kształtujące popyt oraz podaż,
- wskazuje zależność między cenami dóbr komplementarnych i dóbr substytucyjnych a popytem,
- potrafi zdefiniować prawo popytu i prawo podaży,
- wyjaśnia zjawisko nadwyżki rynkowej oraz niedoboru rynkowego,
- wyznacza, na podstawie przykładowych danych, krzywą popytu, krzywą podaży oraz punkt równowagi rynkowej,
- dokonuje analizy i wyciąga wnioski z przykładowego wykresu krzywej podaży i krzywej popytu,
- wskazuje elementy rynku i omawia je,
- omawia i uzasadnia dążenia poszczególnych uczestników rynku,
- analizuje działanie mechanizmu rynkowego,
- wyjaśnia znaczenie mechanizmu rynkowego dla funkcjonowania gospodarki rynkowej,
- na przykładzie dowolnie wybranego rynku dóbr lub usług konsumpcyjnych omawia minimum trzy pozacenowe czynniki, które kształtują popyt na tym rynku,
- na przykładzie wybranego rynku dóbr lub usług konsumpcyjnych omawia minimum trzy pozacenowe czynniki, wpływające na podaż na tym rynku.

#### 2. Metody i techniki:

- mapa mentalna,
- burza mózgów,
- analiza wykresów,
- dyskusja.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- wykresy: krzywa popytu, krzywa podaży, krzywa popytu i podaży,
- karty pracy A i B dla grup,
- tablica lub flipchart i markery,
- film dotyczący popytu i podaży ze strony: [http://www.nbportal.pl/pl/np/animacje/filmy\\_animowane/rynki/popyt\\_podaz](http://www.nbportal.pl/pl/np/animacje/filmy_animowane/rynki/popyt_podaz),
- komputer i rzutnik multimedialny.

#### 4. Typ lekcji:

- realizacja nowego materiału.

#### 5. Formy organizacji pracy:

- praca: grupowa i zbiorowa.

## 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Begg D., Fischer S., Dornbusch R., 2003, Ekonomia. Mikroekonomia, PWE, Warszawa.
2. Begg D., Fischer S., Dornbusch R., 2003, Ekonomia. Makroekonomia, PWE, Warszawa.
3. Dach. Z., 2007, Mikroekonomia dla studiów licencjackich, Wydawnictwo Naukowe SYNABA, Kraków.
4. Nojszewska E., 1995, Podstawy ekonomii, Wydawnictwa Szkolne i Pedagogiczne, Warszawa.
5. [http://www.nbportal.pl/pl/np/animacje/filmy\\_animowane/rynki/popyt\\_podaz](http://www.nbportal.pl/pl/np/animacje/filmy_animowane/rynki/popyt_podaz) (data odczytu: 28.05.2013).

## 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na:

- ocenie aktywności uczniów na lekcji.

## 8. Nawiązanie do lekcji:

Nauczyciel przypomina, że tematem ostatniej lekcji był rynek oraz jego funkcje w gospodarce. Prosi uczniów o przypomnienie, jakich uczestników rynku można wyróżnić oraz jakie działania podejmują oni na rynku. Następnie nauczyciel cytuje przysłowie: „Co utargujesz, tego nie zapłacisz”. Nauczyciel pyta uczniów, jak w kontekście podanego tematu lekcji mogą zinterpretować to przysłowie. Uczniowie zgłaszają swoje propozycje.

## 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne, po których nauczyciel podaje temat lekcji, cel lekcji i formy realizacji tematu.
2. Nauczyciel podaje temat i cel lekcji, a także formy realizacji tematu.
3. Nawiązując do tematu lekcji, nauczyciel zadaje pytania zgodnie z punktem 8. Uczniowie zgłaszają swoje odpowiedzi.
4. Nauczyciel pyta uczniów, co warunkuje zawarcie transakcji między kupującym a sprzedającym. Uczniowie zgłaszają swoje odpowiedzi: Warunkiem zawarcia transakcji między kupującym a sprzedającym jest uzgodnienie ceny oraz warunków wymiany, na które zgadzają się obie strony. Nieodłącznym elementem tego typu sytuacji jest konflikt. Sprzedający i kupujący mają przeciwne cele. Sprzedający chcą uzyskać jak najwyższą cenę za oferowane do sprzedaży dobra, usługi lub czynniki wytwórcze. Wyższa cena zapewnia im większe korzyści z wymiany. Kupujący natomiast pragną zapłacić jak najmniej. To właśnie niskie ceny przynoszą im większe korzyści. Ważną rolę w rynku odgrywa również konkurencja. Na rynku mamy do czynienia zarówno z konkurencją między producentami (dostawcami, sprzedającymi), jak i nabywcami (kupującymi).
5. Na podstawie wypowiedzi uczniów nauczyciel wprowadza pojęcia popyt, podaż i cena, które określa mianem elementów rynku. Nauczyciel pyta uczniów, kto na rynku reprezentuje stronę popytową. Następnie wspólnie z uczniami wyjaśnia zależności między popytem na dobra i usługi a ceną dóbr i usług.
6. Nauczyciel zapisuje na tablicy prawo popytu:  
„Wielkość popytu na dane dobro zmienia się w przeciwnym kierunku niż jego cena. Wraz ze wzrostem ceny ilość sprzedawanego dobra spada. Jeśli natomiast cena dobra spada, ilość sprzedanego dobra rośnie”.  
Uczniowie zapisują definicję.
7. Graficznym odwzorowaniem prawa popytu jest krzywa popytu. Nauczyciel rysuje na tablicy krzywą popytu lub przedstawia rycinę (załącznik 1). Wyjaśnia, co oznaczają osie x i y, po czym ponownie wyjaśnia prawo popytu na podstawie wykresu. Uczniowie rysują w zeszytach wykres przedstawiający krzywą popytu.
8. Nauczyciel wyjaśnia różnicę między pojęciami popyt i wielkość popytu. Wielkość popytu to poszczególne punkty na krzywej (stanowiące relację między ilością dobra a jego ceną), natomiast popyt to cała krzywa (zbiór kombinacji ilości dobra i jego ceny).
9. Nauczyciel wyjaśnia pojęcia dobro komplementarne, dobro substytucyjne oraz dochód.
10. Nauczyciel pyta uczniów, jakie czynniki wpływają na zmianę wielkości popytu. Uczniowie podają propozycje. Nauczyciel wyjaśnia, że jedynym czynnikiem kształtującym wielkość popytu na dane dobro jest jego cena. Można to odczytać z wykresu przedstawiającego krzywą popytu. Pozostałe czynniki to czynniki pozacenowe determinujące popyt.
11. Nauczyciel dzieli uczniów na grupy 3-4-osobowych. Wyjaśnia, że każda grupa będzie się zajmować jednym dobrem konsump-

cyjnym lub usługą (np. rynek dóbr motoryzacyjnych – samochód, rynek produktów AGD – mikser, rynek produktów RTV – radio, rynek usług turystycznych – biuro podróży, rynek usług gastronomicznych – restauracja). Każda grupa otrzymuje również kartę pracy A (załącznik 3). Uczniowie wypełniają rubryki dotyczące dóbr komplementarnych, substytucyjnych oraz czynników, które ich zdaniem wpływają na wzrost oraz spadek popytu na dane dobro.

**12.** Nauczyciel zapisuje na tablicy/flipcharcie słowo popyt, a następnie prosi przedstawicieli poszczególnych grup o podanie przykładowych dóbr komplementarnych oraz substytucyjnych zapisanych w kartach pracy. Wszyscy uczniowie sprawdzają poprawność podawanych informacji.

**13.** Następnie przedstawiciele poszczególnych grup uczniów podają czynniki, które ich zdaniem wpływają na popyt na dane dobro. Wszyscy uczniowie dyskutują nad ogólną listą pozacenowych czynników determinujących popyt na dobra i usługi. Wybrany przez nauczyciela uczeń zapisuje je na tablicy. Powstaje mapa mentalna (załącznik 5).

**14.** Nauczyciel przypomina, że kolejnym elementem rynku (poza popytem i ceną) jest podaż. Nawiązując do zależności między popytem na dane dobro a jego ceną, zachęca uczniów do przeanalizowania zależności między podażą dobra a jego ceną. Prowadząc dyskusję, pyta uczniów, kto na rynku reprezentuje stronę podażową. Następnie wspólnie z uczniami wyjaśnia zależności między podażą dobra i usługi a jego ceną.

**15.** Nauczyciel zapisuje na tablicy prawo podaży:

„Wielkość podaży danego dobra zmienia się w tym samym kierunku, co jego cena. Wyższej cenie dobra odpowiada większa jego ilość dostarczana na rynek, natomiast niższa cena ogranicza wielkość podaży”. Uczniowie zapisują definicję.

**16.** Graficznym odwzorowaniem prawa podaży jest krzywa podaży. Nauczyciel rysuje na tablicy krzywą podaży lub przedstawia rycinę (załącznik 2). Wyjaśnia, co oznaczają osie x i y, po czym ponownie wyjaśnia prawo podaży, korzystając z wykresu.

**17.** Nauczyciel wyjaśnia różnicę między pojęciami podaż i wielkość podaży. Podobnie jak w przypadku popytu wielkość podaży to poszczególne punkty na krzywej (stanowiące relację między ilością dobra a jego ceną), natomiast podaż to cała krzywa (zbiór kombinacji ilości dobra i jego ceny).

**18.** Uczniowie pracują w tych samych grupach. Każda grupa otrzymuje kartę pracy B (załącznik 4). Uczniowie wypełniają rubryki dotyczące czynników, które ich zdaniem wpływają na wzrost oraz spadek podaży danego dobra. Nauczyciel zapisuje na tablicy/flipcharcie słowo podaż. Poszczególne grupy podają czynniki, które ich zdaniem wpływają na wzrost oraz spadek podaży danego dobra. Uczniowie dyskutują i tworzą ogólną listę pozacenowych czynników determinujących podaż dóbr i usługi. Wybrany uczeń zapisuje je na tablicy. Powstaje mapa mentalna (załącznik 6).

**19.** Nauczyciel rysuje wykres przedstawiający krzywą popytu i podaży lub prezentuje rycinę (załącznik 7). Wyjaśnia, jak działa mechanizm rynkowy i jak dochodzi do ustalenia punktu równowagi oraz ceny równowagi na rynku.

**20.** Nauczyciel wprowadza również pojęcia nadwyżka i niedobór. Nadwyżka oznacza, że wielkość podaży jest większa od wielkości popytu. Natomiast niedobór oznacza, że wielkość popytu przewyższa wielkość podaży.

**21.** Jako podsumowanie lekcji nauczyciel wyświetla uczniom film dotyczący popytu i podaży na rynku (adres – punkt 3).

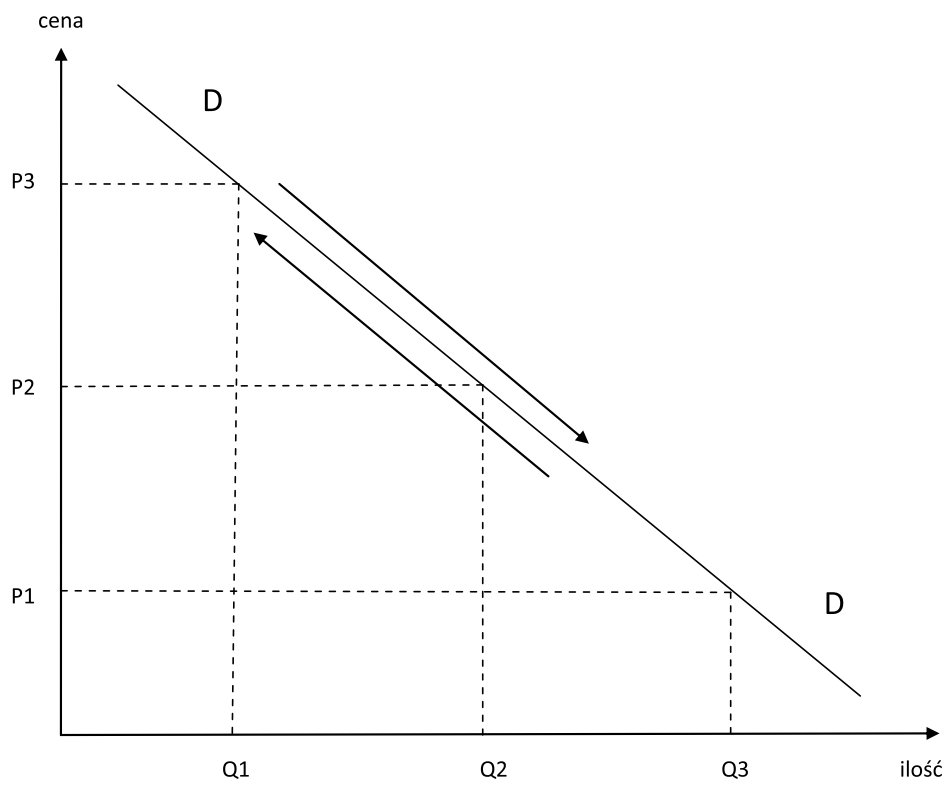
## 10. Zadanie domowe:

*Specjalnością cukierni „Jagódka”, prowadzonej przez Panią Lucynę, są jagodzianki. Właścicielka cukierni postanowiła wprowadzić do sprzedaży nowy produkt - drożdżówki z rabarborem. Na podstawie danych zawartych w tabeli, przedstawiających ceny oraz odpowiadające im wielkości popytu i podaży drożdżówek z rabarborem, narysuj krzywą popytu oraz podaży. Wskaż punkt równowagi rynkowej oraz cenę równowagi rynkowej dla tego produktu (załącznik 8).*



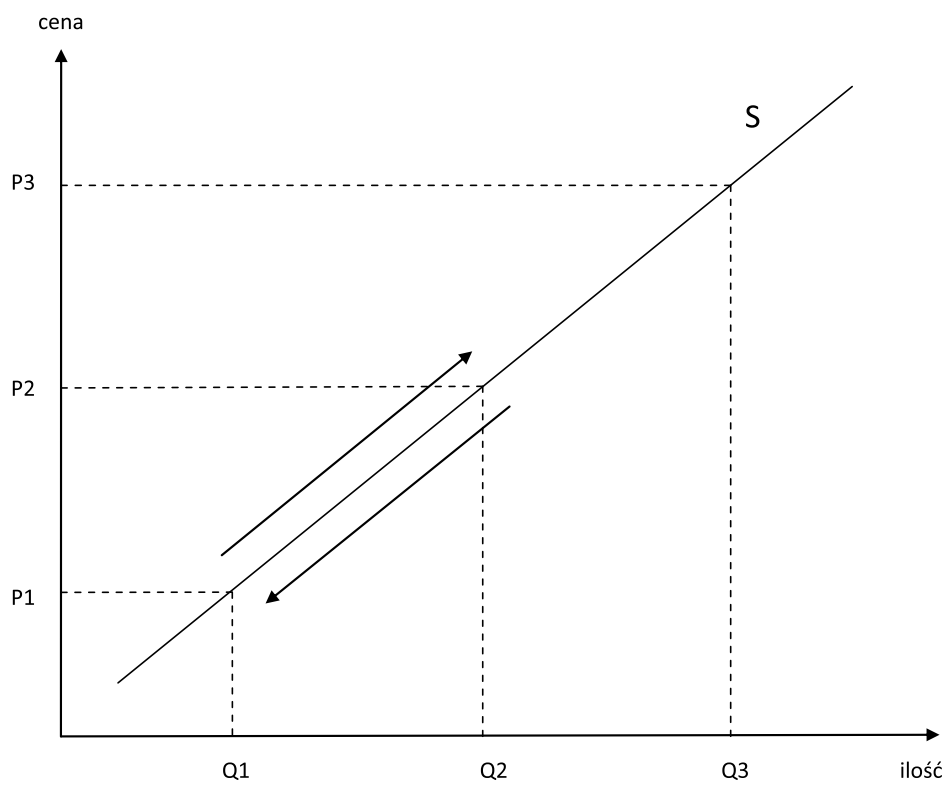
## Załącznik nr 1:

Krzywa popytu.



## Załącznik nr 2:

Krzywa podaży.



## Załącznik nr 3:

Karta pracy A.

POZACENOWE CZYNNIKI KSZTAŁTUJĄCE **POPYT**

<b>Wybrane dobro lub usługa</b>	
Dobra komplementarne	
Dobra substytucyjne	
Pozacenowe czynniki wpływające na wzrost popytu na dane dobro	
Pozacenowe czynniki wpływające na spadek popytu na dane dobro	

## Załącznik nr 4:

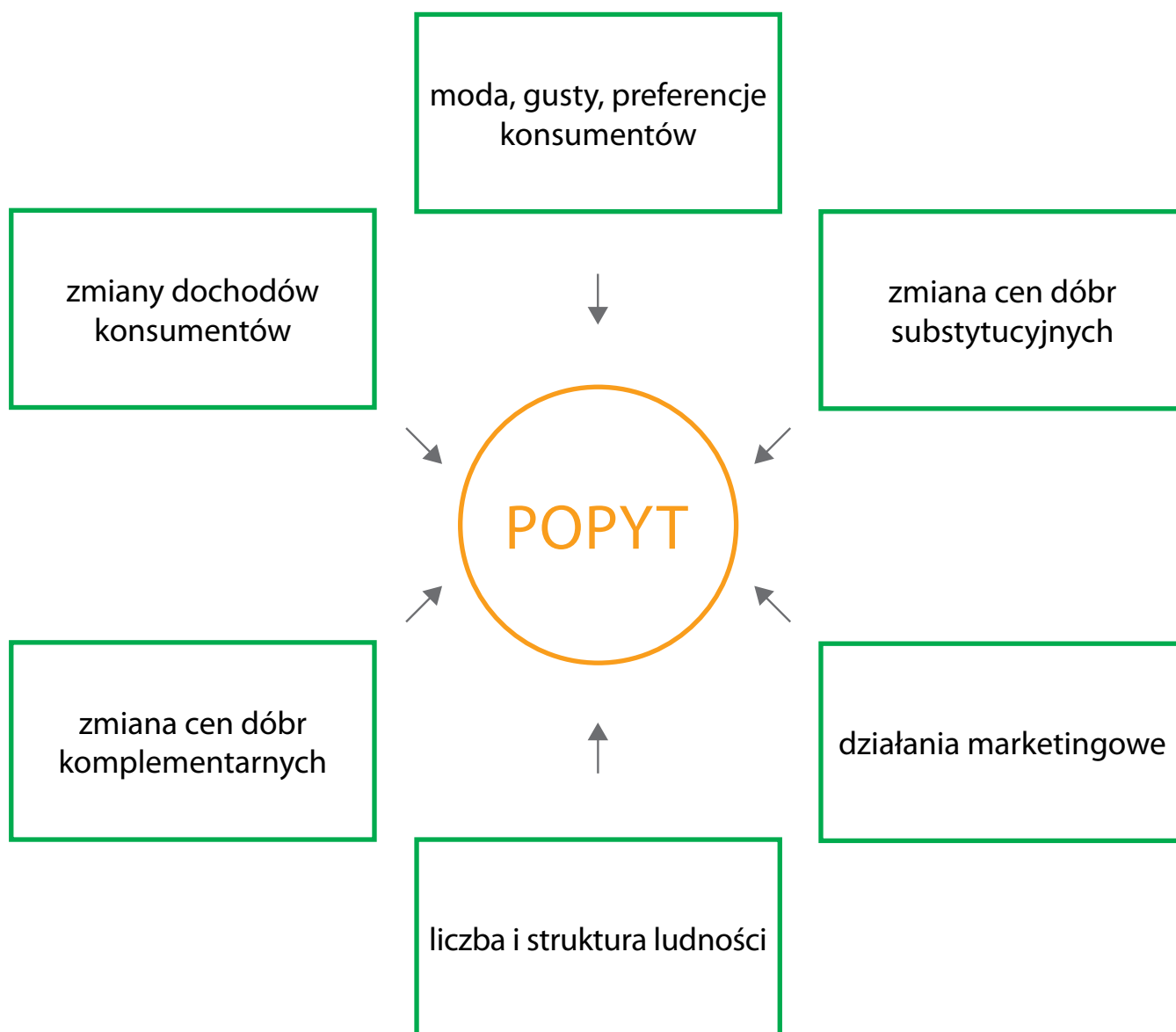
Karta pracy B.

POZACENOWE CZYNNIKI KSZTAŁTUJĄCE **PODAŻ**

<b>Wybrane dobro lub usługa</b>	
Pozacenowe czynniki wpływające na wzrost podaży na dane dobro	
Pozacenowe czynniki wpływające na spadek podaży na dane dobro	

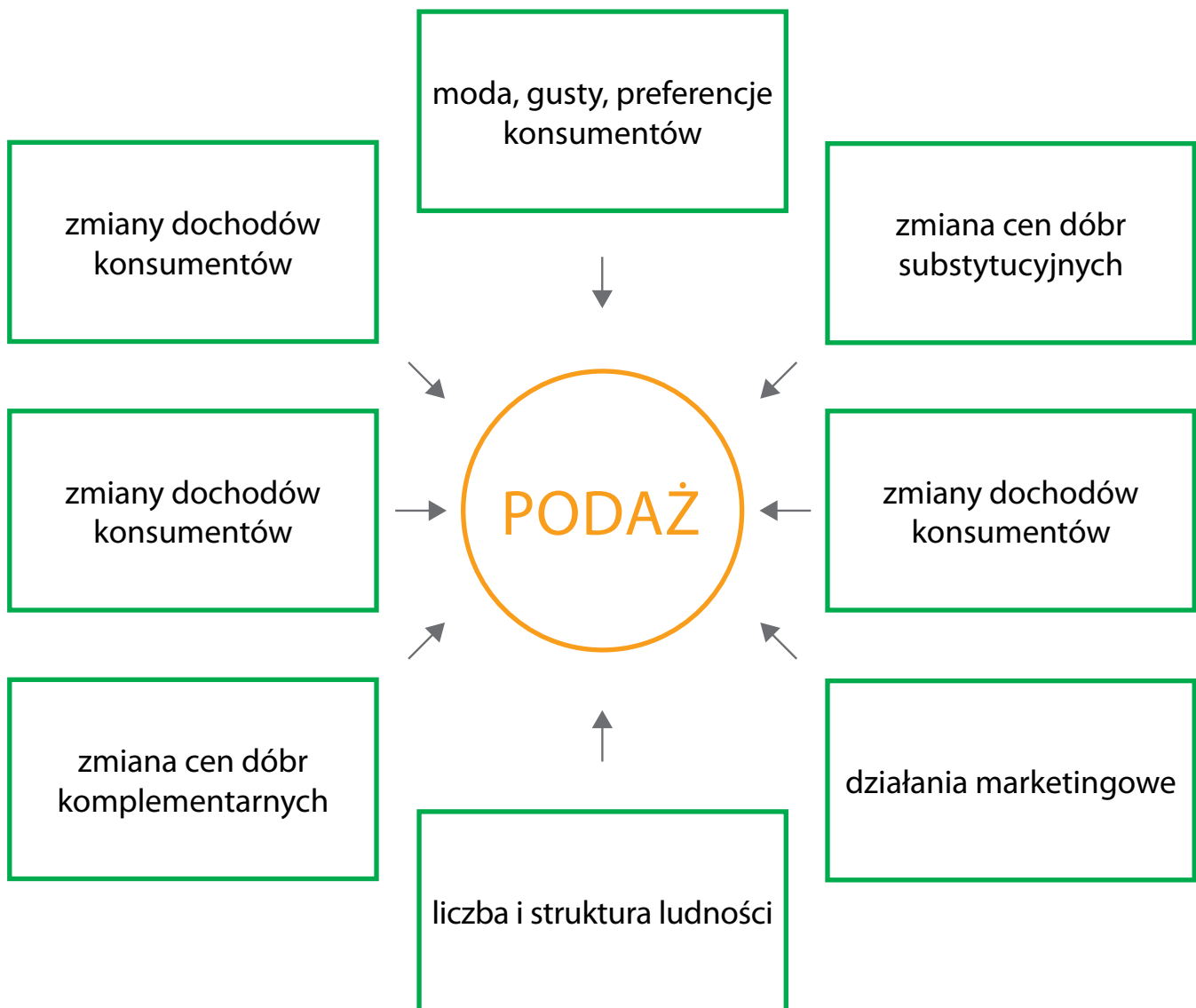
## Załącznik nr 5:

Mapa mentalna *Pozacenowe determinanty popytu.*



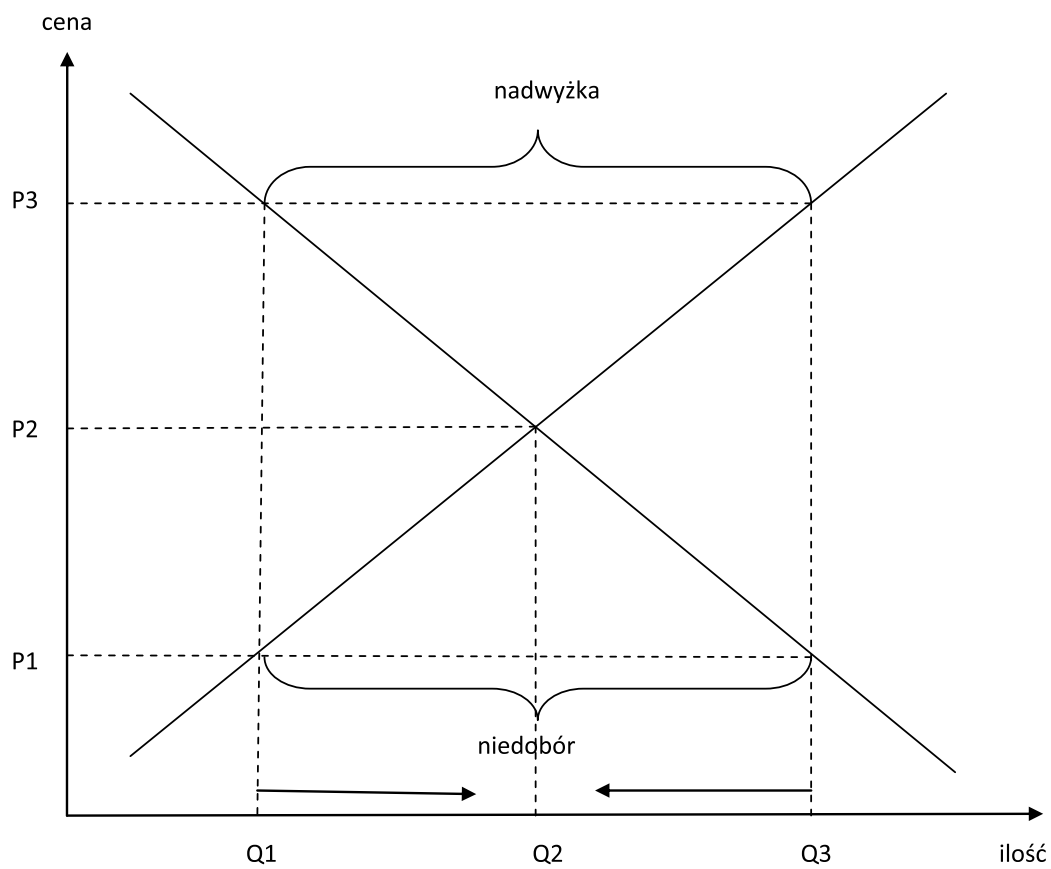
## Załącznik nr 6:

Mapa mentalna *Pozacenowe determinanty podaży*



## Załącznik nr 7:

Krzywa popytu i podaży.



**Nadwyżka** oznacza, że wielkość podaży jest większa od wielkości popytu.

**Niedobór** oznacza, że wielkość popytu przewyższa wielkość podaży.

## Załącznik nr 8

L.p.	Cena jednej drożdżówki	Ilość sztuk zaoferowanych do sprzedaży	Ilość sztuk sprzedanych
1.	2,50 zł	30	80
2.	2,00 zł	60	60
3.	1,50 zł	90	40
4.	1,00 zł	120	20

## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 2.5

### Temat zajęć: Rola i funkcje państwa w gospodarce rynkowej

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- zna i rozumie pojęcia: interwencjonizm państwowy, dobra publiczne, polityka makroekonomiczna i polityka mikroekonomiczna, inflacja, bezrobocie,
- rozumie, na czym polegają narzędzia oddziaływania państwa na gospodarkę,
- potrafi dokonać analizy zróżnicowania poziomu i zmian inflacji oraz bezrobocia na podstawie danych statystycznych,
- przedstawia przyczyny ingerencji państwa w gospodarkę,
- przedstawia sposoby przeciwdziałania inflacji i bezrobociu,
- interpretuje wpływ poszczególnych decyzji w polityce pieniężnej i fiskalnej na gospodarkę,
- wyjaśnia, kiedy jest wskazana restrykcyjna, a kiedy ekspansywna polityka monetarna,
- zdaje sobie sprawę, że każda decyzja ma swoje wielorakie konsekwencje zarówno gospodarcze, jak i społeczne w różnych perspektywach czasowych,
- zdaje sobie sprawę z wpływu globalizacji i integracji europejskiej na ograniczenie samodzielności państwa w podejmowaniu decyzji gospodarczych,
- jest przekonany, że polityka gospodarcza nie może lekceważyć społecznych skutków podejmowanych decyzji.

#### 2. Metody i techniki:

- dyskusja,
- pogadanka,
- argumenty „za i przeciw”.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- film na temat skutków ingerowania państwa w mechanizm rynkowy <http://www.youtube.com/watch?v=K8-kmWzqJEI> (czas. 8,07 min),
- flipchart i markery,
- komputer i rzutnik multimedialny,
- prezentacja multimedialna obrazująca wskaźniki ekonomiczne (opcjonalnie: wydruk tej prezentacji),
- kartki samoprzylepne,
- wydruk zadania domowego dla każdego ucznia.

#### 4. Typ lekcji:

- realizacja nowego materiału.

#### 5. Formy organizacji pracy:

- praca grupowa.

#### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Fajferek A. (red.), 1999, Polityka ekonomiczna, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków.
2. Kapuściński R., 2008, Rwący nurt historii, zapiski XX i XXI wieku, Wydawnictwo Znak, Warszawa.



3. Winarski B., 2008, Polityka gospodarcza, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
4. Film dotyczący skutków ingerowania państwa w mechanizm rynkowy, <http://www.youtube.com/watch?v=K8-kmWzqJEI> (data odczytu: 28.04.2013).
5. Film na temat inflacji, [http://www.youtube.com/watch?v=Y5pL2IXs\\_jA](http://www.youtube.com/watch?v=Y5pL2IXs_jA) (data odczytu: 28.04.2013).
6. Scenariusz na temat interwencjonizmu państwowego, [http://www.nbportal.pl/scenariusze/0004/KAT\\_S2358.PDF](http://www.nbportal.pl/scenariusze/0004/KAT_S2358.PDF) (data odczytu: 28.04.2013).
7. Scenariusz na temat prywatyzacji, [http://www.nbportal.pl/scenariusze/0004/KAT\\_S2360.PDF](http://www.nbportal.pl/scenariusze/0004/KAT_S2360.PDF) (data odczytu: 28.04.2013).

## 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na sprawdzaniu pracy uczniów w grupach.

## 8. Nawiązanie do lekcji:

W nawiązaniu do lekcji nauczyciel odczytuje fragment tekstu Kapuścińskiego, dotyczący zmieniającej się roli państwa we współczesnym świecie:

„Na całym świecie państwo jest coraz słabsze. Istota i siła systemu państw narodowych, w jakim świat żył w ciągu ostatnich dwustu lat, polega na tym, że państwo miało monopol na przymus. Armia, policja, siły porządku, kontrole graniczne, prawo – wszystko to było monopolem państwa i stanowiło o jego sile. Tymczasem cały proces globalizacji to było rozmywanie tej siły, prywatyzacja wszystkiego, przede wszystkim prywatyzacja przemocy. Świat pokrył się prywatnymi armiami, prywatnymi służbami ochroniarskimi, prywatnym handlem bronią, w ramach neoliberalnej teorii: prywatyzujemy również przemoc. W efekcie państwo utraciło najważniejsze swoje atrybuty panowania i kontroli.

Spytajmy: dlaczego tak się stało? Dlatego, że bardzo rozwinęły się środki komunikacji i łączności globalnej, ekonomika świata wymknęła się spod kontroli państw, ponieważ siła państw jest siłą terytorialną. Państwo jest organizacją terytorialną, poza swoimi granicami państwo przestaje funkcjonować, kończy się jego władza. Tymczasem powstały i rozwinęły się siły w skali planetarnej, dla których władza terytorialna nie istnieje. Można przekazać dowolną ilość pieniędzy w dowolny punkt globu w dowolnej chwili, ignorując jakiegokolwiek terytorialne związki”.

Następnie nauczyciel zadaje uczniom jedno z dwóch pytań, rozpoczynając krótką dyskusję:

- Czy we współczesnych czasach, w sytuacji granic otwartych na wszelkiego rodzaju przepływy, państwo jest potrzebne?
- Czy spotkaliście się z pojęciem erozja państwa narodowego?

## 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne, nawiązanie do lekcji.
2. Nauczyciel włącza krótki film na temat skutków ingerowania państwa w mechanizm rynkowy. Następnie, nawiązując do filmu, wyjaśnia podstawowe kontrowersje dotyczące roli państwa w gospodarce i związane z tym różne koncepcje polityki ekonomicznej. W trakcie wywodu objaśnia pojęcia związane z tematem, m.in. interwencjonizm państwowy, dobra publiczne, inflacja, bezrobocie.
3. Dla lepszego zobrazowania wskaźników ekonomicznych – inflacji i bezrobocia – nauczyciel wyświetla wykresy przedstawiające zróżnicowanie tych wskaźników w państwach UE i wskaźników dla Polski (załącznik 1a – w osobnym pliku). Uwaga: nauczyciel może też wydrukować slajdy z prezentacji (załącznik 1b). Nauczyciel wskazuje, że w zależności od poziomu rozwoju państwa i problemów gospodarczych, jakie występują w danym kraju, różne będą zakres i kierunki działań państwa. Nauczyciel może też zwrócić uwagę na specyficzną sytuację kobiet na rynku pracy. W Polsce wskaźnik zatrudnienia kobiet był o około 1/4 niższy niż wskaźnik zatrudnienia mężczyzn. Kobiety rzadziej zajmują stanowiska kierownicze. Polska znajdowała się na 20 miejscu wśród krajów Unii Europejskiej pod względem wskaźnika zatrudnienia kobiet.
4. Następnie nauczyciel zapisuje na tablicy pytanie: Czy państwo powinno ingerować w gospodarkę? Uczniowie dyskutują, a efektem powinno być wskazanie pozytywnych i negatywnych konsekwencji ingerencji państwa w gospodarkę (metoda „za i przeciw”).
5. Nauczyciel zapisuje stwierdzenie: Państwo powinno ingerować w gospodarkę. Następnie uczniowie zajmują stanowisko wobec problemu, wybierając spośród poniższych:
  - a. ++ całkowicie się zgadzam,
  - b. + raczej się zgadzam,
  - c. = jestem neutralny,

- d. -raczej się nie zgadzam,
- e. całkowiec się nie zgadzam.

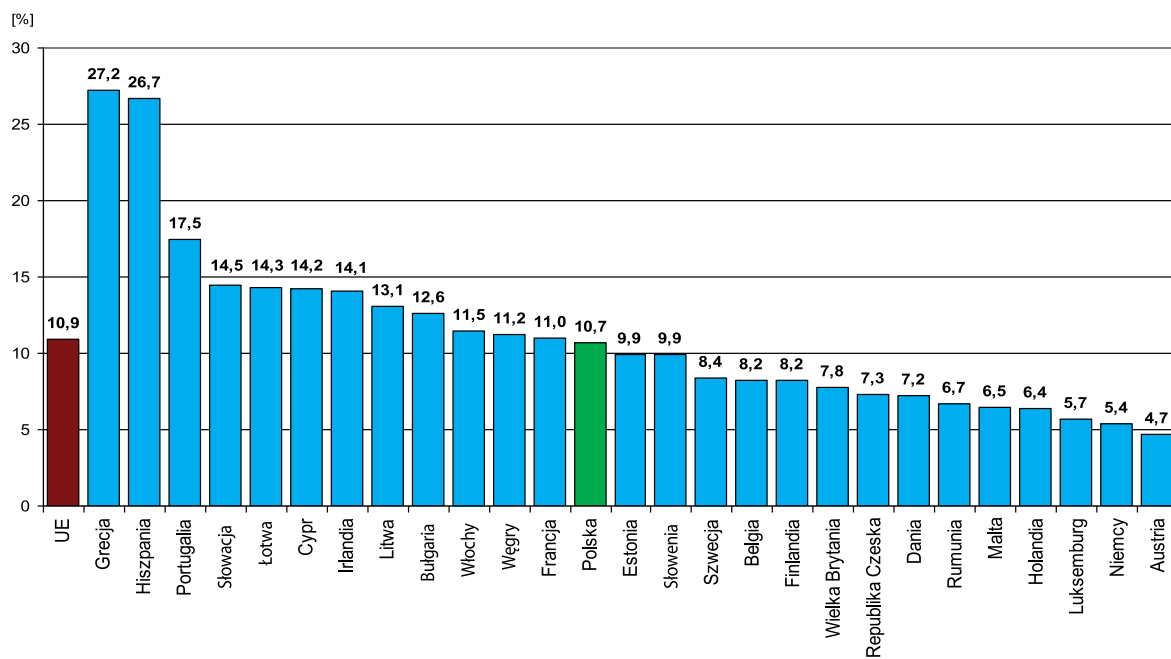
6. Uczniowie otrzymują kartki samoprzylepne, na których zapisują swoje stanowisko. Nauczyciel tłumaczy reguły dalszej pracy:
- runda I – uczniowie przyklejają kartki do ubrań, dobierają się w grupy (pary) o takich samych stanowiskach. Następnie każdy uczeń przedstawia argumenty i dowody uzasadniające swoją decyzję, przez co grupy wzbogacają swoją argumentację;
  - runda II – uczniowie zamieniają się w grupach i dobierają tak, by reprezentowali teraz stanowiska różniące się o jeden poziom np.  $+ =$ . Ponownie dyskutują, używając teraz kontrargumentów;
  - runda III – na znak nauczyciela spotykają się osoby o skrajnie odmiennych stanowiskach. Grupy ponownie dyskutują, przy czym teraz uczniowie muszą bardzo umiejętnie bronić swojego stanowiska. Uzasadniać je, a w dyskusji posługiwać argumentami zebranymi we wcześniejszych rundach;
  - runda IV – uczniowie wracają do swoich grup (par) z pierwszej rundy. Zadaniem grup jest wymiana uwag, spostrzeżeń, argumentów zebranych podczas poprzednich rund. Po krótkiej wymianie informacji nauczyciel pyta uczniów, jakie wiadomości wzbogaciły ich wiedzę, co przekonało ich do pozostania przy swoim stanowisku lub zmiany stanowiska.
7. W następnym zadaniu uczniowie pracują w grupach i losują jedno hasło (np. przedszkole, szkoła podstawowa, szkoła wyższa, koleje, poczta, wywóz śmieci, komunikacja miejska, wodociągi, centra handlowe, parking w miastach, sądy, szpitale). Uczniowie w grupach dyskutują nad tym, jaka powinna być rola państwa w odniesieniu do danego obszaru: konieczna, pożądana, zbędna. Następnie nauczyciel dzieli tablicę/flipchart na trzy części określające rolę państwa (konieczna, pożądana, zbędna), a poszczególne grupy wpisują swoje hasło w odpowiedniej kolumnie i krótko uzasadniają swój wybór. Nauczyciel podsumowuje otrzymane zestawienie.

## 10. Zadanie domowe:

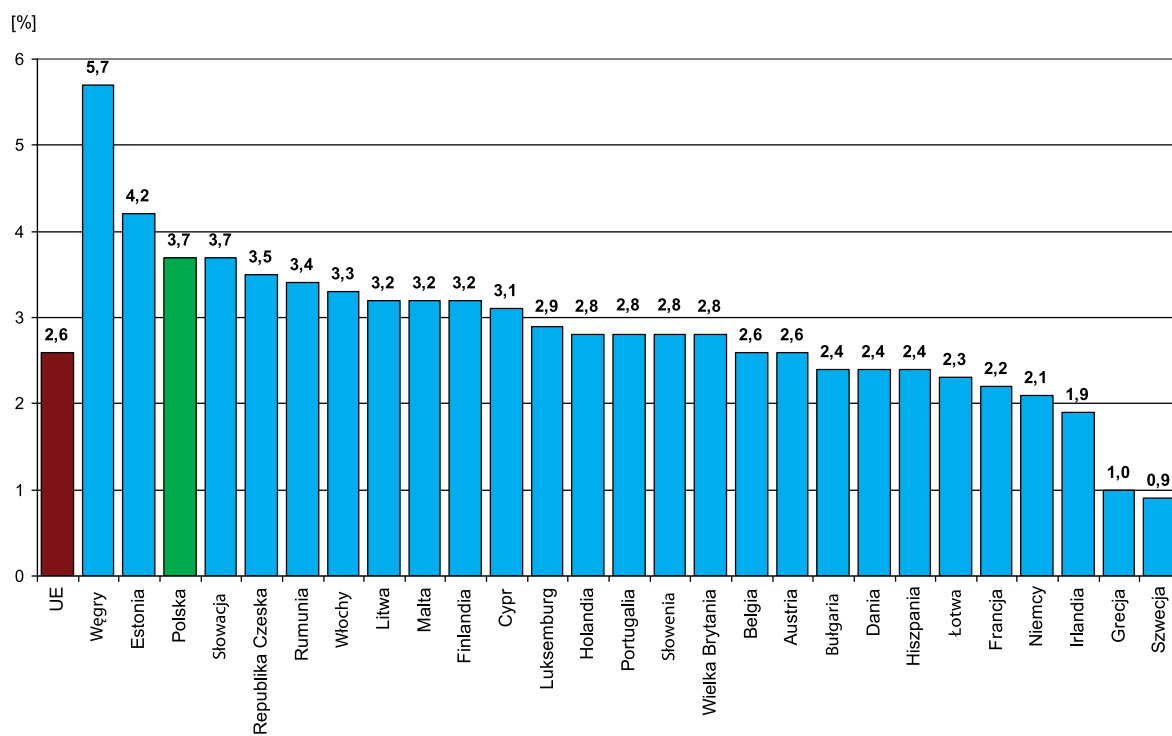
*Uzupełnij tabelę podsumowującą zakresy działania państwa.*

*Tabela – załącznik 2.*

## Załącznik nr 1b



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

## Załącznik nr 2:

Zadanie domowe dla uczniów.

Tabela 1. Uzupełnij tabelę dotyczącą roli państwa w gospodarce.

Zakres działania	Rola Państwa		
	konieczna	pożądana	zbędna
polityka budżetowa			
polityka pieniężna			
zwiększanie konkurencyjności gospodarki			
szkolnictwo podstawowe i średnie			
szkolnictwo wyższe			
opieka zdrowotna			
sądowictwo			
obrona narodowa			
infrastruktura transportowa			
infrastruktura komunalna			
interwencje w mechanizm rynkowy			
ochrona środowiska			
ustalanie wynagrodzenia			
utrzymywanie własności państwowej			
regulowanie kierunków wymiany handlowej			
.....			
.....			
.....			
.....			
.....			
.....			



## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 2.6

### Temat zajęć: Wzrost i rozwój gospodarczy państwa, czyli o kole napędowym gospodarki

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- zna pojęcia: wzrost i rozwój gospodarczy, siła nabywcza waluty, cykl koniunkturalny,
- zna podstawowe przyczyny i mierniki wzrostu i rozwoju gospodarczego,
- rozumie, na czym polegają poszczególne fazy cyklu koniunkturalnego,
- rozumie, na czym polegają działania zwiększające konkurencyjność gospodarki,
- wyszukuje dane statystyczne dotyczące poziomu rozwoju i klasyfikuje państwa ze względu na różny poziom rozwoju gospodarczego,
- przedstawia główne cele unijnej strategii wzrostu,
- proponuje działania dla zabezpieczenia przedsiębiorców przed skutkami spadku koniunktury,
- wyjaśnia, dlaczego wskaźnik PKB ma ograniczone znaczenie przy porównywaniu jakości życia obywateli różnych państw,
- jest przekonany o konieczności uwzględniania w prowadzonych działaniach różnych faz cyklu koniunkturalnego,
- zdaje sobie sprawę, że na funkcjonowanie gospodarki mają wpływ procesy globalizacji i integracji europejskiej,
- zdaje sobie sprawę z narastających dysproporcji rozwojowych w państwach i regionach na świecie.

#### 2. Metody i techniki:

- dyskusja,
- metaplan lub opcjonalnie: analiza SWOT.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- prezentacja multimedialna,
- filmy dotyczące cyklu koniunkturalnego ze stron: <http://www.youtube.com/watch?v=D4FDZ0gBIE0> (czas – 7,04 min), <http://www.youtube.com/watch?v=G2CAg2loSi4> (czas – 4,34 min),
- film na temat wzrostu gospodarczego ze strony [http://www.youtube.com/watch?v=\\_Vy7EaqLDXQ](http://www.youtube.com/watch?v=_Vy7EaqLDXQ) (czas – 5,57 min),
- komputery z dostępem do internetu dla grup,
- rzutnik multimedialny,
- ścienna mapa świata,
- opcjonalnie: prezentacja multimedialna na temat uwarunkowań i poziomu rozwoju państw UE oraz wydruki wykresów z tej prezentacji.

#### 4. Typ lekcji:

- realizacja nowego materiału.

#### 5. Formy organizacji pracy:

- praca grupowa i zbiorowa.

#### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Borowiec M., 2010, Rola zasobów intelektualnych w procesach integracji europejskiej [w:] Ziolo Z., Rachwał T. (red.), Przedsiębiorczość w warunkach integracji europejskiej, „Przedsiębiorczość–Edukacja”, Nr 6, Nowa Era, Zakład Przedsiębiorczości i Gospodarki Przestrzennej IG UP w Krakowie, Warszawa–Kraków, s. 25–34.
2. Cini M. (red.), 2007, Unia Europejska, organizacja i funkcjonowanie, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.

3. Fajferek A. (red.), 1999, Polityka ekonomiczna, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie.
4. Winarski B., 2008, Polityka gospodarcza, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
5. Bank Światowy: <http://data.worldbank.org/> (data odczytu: 12.10.2012).
6. Eurostat: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/> (data odczytu: 12.10.2012).
7. Film: <http://www.youtube.com/watch?v=D4FDZ0gBlE0> (data odczytu: 12.10.2012).
8. Film: [http://www.youtube.com/watch?v=\\_Vy7EaqLDXQ](http://www.youtube.com/watch?v=_Vy7EaqLDXQ) (data odczytu: 12.10.2012).
9. GUS: <http://www.stat.gov.pl/gus> (data odczytu: 12.10.2012).
10. Komisja europejska, Europa 2020, [http://ec.europa.eu/europe2020/index\\_pl.htm](http://ec.europa.eu/europe2020/index_pl.htm) (data odczytu: 12.10.2012).
11. OECD: <http://www.oecd.org/statistics/> (data odczytu: 12.10.2012).
12. Scenariusz lekcji: [http://www.nbportal.pl/scenariusze/0010/KAT\\_S5495.PDF](http://www.nbportal.pl/scenariusze/0010/KAT_S5495.PDF) (data odczytu: 12.10.2012).
13. UNDP Raports: <http://hdr.undp.org/en/> (data odczytu: 12.10.2012).

## 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na sprawdzeniu zadania domowego z poprzedniej lekcji.

## 8. Nawiązanie do lekcji:

Nauczyciel zadaje uczniom pytania: Czy zastanawialiście się, dlaczego po okresie prosperity zwykle nadchodzi recesja? Czyja to wina? Czy stabilność jest niemożliwa? Czy można jakoś powstrzymać te wahania? Następnie wyświetla jeden z filmów z opisanymi wskaźnikami wzrostu gospodarczego (adresy filmów – punkt 3).

## 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne, po których następuje nawiązanie do lekcji.
2. Na podstawie filmu, w którym pojawiły się różne wskaźniki wzrostu gospodarczego, nauczyciel inicjuje dyskusję na temat tych wskaźników. Nauczyciel zapisuje wszystkie propozycje wskaźników na tablicy, a następnie wspólnie z uczniami porządkuje propozycje uczniów w grupy odnoszące się do różnych dziedzin gospodarki (np. przemysł, edukacja, turystyka) lub tylko na dwie grupy: wskaźniki ekonomiczne i wskaźniki społeczne.
3. Następnie nauczyciel włącza film na temat wzrostu gospodarczego (adres – punkt 3), w którym pojawiają się czynniki, wpływające na osiągnięcie i podtrzymanie wzrostu gospodarczego. Będą one wprowadzeniem do zadania w grupach polegającego na wyborze wskaźników określających rozwój gospodarczy.
4. Nauczyciel przedstawia strony WWW (Eurostat, Bank Światowy, OECD, GUS – strony zostały podane w punkcie 6), na których są dostępne dane statystyczne dotyczące poziomu rozwoju gospodarczego. Dzieli uczniów na grupy 2-4-osobowe i po krótkim zapoznaniu ich z zaproponowanym źródłem danych statystycznych i układem stron WWW podaje poszczególnym grupom wskaźnik wybrany z zapisanych na tablicy, który uczniowie mają odnaleźć i utworzyć na jego podstawie wykres (funkcja dostępna na podanych stronach).
5. Następnie wyniki prac poszczególnych zespołów są prezentowane wszystkim uczniom przez odczytywanie nazw państw o najwyższych i najniższych wartościach wskaźników oraz wskaźników dla Polski. Grupa wskazuje wymieniane państwa na ściennej mapie świata. Nauczyciel grupuje wymienione państwa, tworząc tabelę państw o najwyższym i najniższym poziomie rozwoju.
6. Po wykonaniu zadania uczniowie wiedzą, że nawet w państwach rozwiniętych gospodarczo występują duże dysproporcje w zakresie poszczególnych wskaźników ekonomicznych, dlatego nauczyciel zadaje uczniom pytanie: Jakie można podjąć działania na rzecz zmniejszenia dysproporcji w poziomie życia między najsłabiej a najbardziej rozwiniętymi krajami UE? (metaplan)
7. Uwaga: Jeżeli nie są dostępne komputery dla grup, nauczyciel, rozdaje uczniom wykresy z prezentacji na temat uwarunkowań i poziomu rozwoju państw UE oraz aktualnej strategii jej rozwoju (załącznik 1 – w osobnym pliku).
8. Nauczyciel poddaje pod dyskusję pytanie, które można rozważyć w konwencji analizy SWOT: Jak wdrażanie celów unijnej strategii może wpłynąć na gospodarkę poszczególnych krajów i czy możliwe jest realizowanie tych samych celów rozwojowych w różnych krajach?

## 10. Zadanie domowe:

*Zapisz w punktach po 3 działania, które możesz podjąć dla rozwoju siebie, miejsca swojej edukacji, miejsca zamieszkania i kraju, aby złagodzić skutki spadku koniunktury.*

## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 2.7

### Temat zajęć: Budżet państwa, czyli o racjonalnym gospodarowaniu finansami

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- wyjaśnia znaczenie pojęć: budżet państwa, podatek, dług publiczny,
- przedstawia podstawowe zasady konstrukcji budżetu państwa,
- charakteryzuje funkcje budżetu państwa,
- wymienia główne źródła dochodów i wydatków państwa,
- ocenia wpływ deficytu budżetowego i długu publicznego na gospodarkę,
- formułuje wnioski na podstawie analizy danych statystycznych dotyczących wartości deficytu budżetowego i długu publicznego w relacji do PKB.

#### 2. Metody i techniki:

- gra dydaktyczna ze strony [www.nbportal.pl](http://www.nbportal.pl).

#### 3. Środki dydaktyczne:

- flipchart i markery,
- komputery z dostępem do internetu dla grup,
- wydruk zadania domowego dla każdego ucznia.

#### 4. Typ lekcji:

- realizacja nowego materiału.

#### 5. Formy organizacji pracy:

- pogadanka,
- praca grupowa.

#### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Begg D., Fischer S., Dornbusch R., 2003, Ekonomia. Mikroekonomia, PWE, Warszawa.
2. Begg D., Fischer S., Dornbusch R., 2003, Ekonomia. Makroekonomia, PWE, Warszawa.
3. Budżet państwa: [http://wsiz.rzeszow.pl/kadra/jrodzinka/Dokumenty\\_Local\\_WSiIZ/Budzet%20panstwa.pdf](http://wsiz.rzeszow.pl/kadra/jrodzinka/Dokumenty_Local_WSiIZ/Budzet%20panstwa.pdf) (data odczytu: 12.10.2012).
4. Deficyt i dług publiczny państwach UE: [http://forsal.pl/grafika/656378,113588,dlug\\_publiczny\\_i\\_deficyt\\_budzetowy\\_w\\_europie\\_zobacz\\_ranking.html](http://forsal.pl/grafika/656378,113588,dlug_publiczny_i_deficyt_budzetowy_w_europie_zobacz_ranking.html) (data odczytu: 12.10.2012).
5. Dochody budżetu państwa: [http://www.home.umk.pl/~robhuski/get/fp/Dochody%20i%20wydatki\\_2012.pdf](http://www.home.umk.pl/~robhuski/get/fp/Dochody%20i%20wydatki_2012.pdf) (data odczytu: 12.10.2012).
6. Gra dydaktyczna: [http://www.nbportal.pl/pl/cw/gry/gry\\_decyzyjne/finanse-publiczne](http://www.nbportal.pl/pl/cw/gry/gry_decyzyjne/finanse-publiczne) (data odczytu: 12.10.2012).
7. Komunikat GUS dotyczący deficytu i długu sektora instytucji rządowych i samorządowych w 2012 r.: [http://www.stat.gov.pl/gus/5840\\_1377\\_PLK\\_HTML.htm](http://www.stat.gov.pl/gus/5840_1377_PLK_HTML.htm) (data odczytu: 12.10.2012).
8. Kryteria konwergencji: [http://forsal.pl/artykuly/423836.kryteria\\_konwergencji\\_to\\_fikcja\\_tylo\\_finlandia\\_i\\_luksemburg\\_sie\\_nimi\\_przejmuja.html](http://forsal.pl/artykuly/423836.kryteria_konwergencji_to_fikcja_tylo_finlandia_i_luksemburg_sie_nimi_przejmuja.html) (data odczytu: 12.10.2012).
9. Licznik długu publicznego w Polsce: <http://www.dlugpubliczny.org.pl/pl/abc-dlugu> (data odczytu: 12.10.2012).



10. Ustawa budżetowa na rok 2013: <http://www.mf.gov.pl/ministerstwo-finansow/dzialalnosc/finanse-publiczne/budzet-panstwa/ustawy-budzetowe/2013/ustawa> (data ostatniej modyfikacji: 07.02.2013 11:25) (data odczytu: 12.10.2012).

11. Zadłużenie w państwach na świecie: [http://www.economist.com/content/global\\_debt\\_clock](http://www.economist.com/content/global_debt_clock) (data odczytu: 12.10.2012).

## 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na:

- bieżącym sprawdzaniu aktywności uczniów na lekcji, w tym zaangażowania w pracę grupową,
- sprawdzaniu pracy zespołów i nagrodzeniu najlepszego z nich ocenami.

## 8. Nawiązanie do lekcji:

Nauczyciel zadaje uczniom pytanie: Jakie warunki musi spełnić państwo, aby wstąpić do strefy euro? Nauczyciel naprowadza uczniów tak, żeby uzyskać odpowiedź, że przede wszystkim chodzi o spełnienie warunków w zakresie wielkości wskaźników ekonomicznych, dotyczących deficytu budżetowego i długu publicznego. Następnie nauczyciel zadaje pytania: Czy Polska spełnia te warunki? Czy państwa będące w strefie euro, wstępując do tej strefy, a potem w kolejnych latach funkcjonując w tym obszarze, przestrzegały ustalonych warunków? Wskazuje, że tylko dwa kraje – Finlandia i Luksemburg – w czasie istnienia wspólnej waluty miały deficyt niższy niż 3% PKB i dług publiczny mniejszy niż 60% PKB.

Na zakończenie nauczyciel zadaje kolejne pytania, na które odpowiedzi padną w czasie lekcji: Czy spełnienie wszystkich warunków dotyczących wejścia do strefy euro jest ważne? Co dokładnie oznaczają pojęcia deficyt budżetowy i dług publiczny? Dlaczego większość krajów jest zadłużona?

## 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne, po których następuje nawiązanie do lekcji i podanie tematu.
2. Nauczyciel krótko przedstawia zasady konstrukcji budżetu państwa, źródła dochodów budżetowych i wydatków.
3. Następnie nauczyciel dzieli uczniów na grupy, tak aby każda grupa miała dostęp do komputera. Zadaniem grup jest zapoznanie się z wykresem przedstawiającym zadłużeniem państw Unii Europejskiej, np. ze strony [http://forsal.pl/grafika/656378,113588,dlug\\_publiczny\\_i\\_deficyt\\_budzetowy\\_w\\_europie\\_zobacz\\_ranking.htm](http://forsal.pl/grafika/656378,113588,dlug_publiczny_i_deficyt_budzetowy_w_europie_zobacz_ranking.htm) oraz ze stroną WWW poświęconą długowi publicznemu Polski <http://www.dlugpubliczny.org.pl/pl/abc-dlugu>, na której jest dostępna także interaktywna rycina umożliwiająca odczytanie wskaźników ekonomicznych państw w UE. Uczniowie mają przeprowadzić analizę porównawczą deficytu budżetowego i długu publicznego w tych państwach, a następnie napisać krótko wnioski.
4. Kolejne zadanie grup dotyczy zapoznania się z podobną interaktywną ryciną przedstawiającą różnicowanie i zmiany w latach w zakresie tych wskaźników w państwach na świecie, ze strony [http://www.economist.com/content/global\\_debt\\_clock](http://www.economist.com/content/global_debt_clock). Uczniowie formułują na tej podstawie wnioski.
5. Następnie nauczyciel informuje uczniów, że zagrają w grę dydaktyczną dotyczącą dobierania działań i takiego kształtowania polityki gospodarczej, aby skutki podejmowanych decyzji nie prowadziły do nadmiernego zadłużenia. Uczniowie wchodzi na stronę: [http://www.nbportal.pl/pl/cw/gry/gry\\_decyzyjne/finanse-publiczne](http://www.nbportal.pl/pl/cw/gry/gry_decyzyjne/finanse-publiczne) i razem z nauczycielem zapoznają się z zasadami gry. Na sygnał dany przez nauczyciela.
6. Po zakończeniu gry uczniowie przedstawiają otrzymany raport z wynikami. Następnie najlepszy zespół przedstawia działania, jakie podejmował, aby udało mu się osiągnąć tak dobry wynik gospodarczy (niskie zadłużenie). Nauczyciel zwraca uwagę uczniów na: przyczyny nadmiernego zadłużenia, błędy w polityce gospodarczej, prowadzące do takiego stanu oraz ewentualne zagrożenia związane z nadmierną dyscypliną finansową.

## 10. Zadanie domowe:

*Na podstawie danych statystycznych zamieszczonych w tabelach dokonaj analizy struktury dochodów i wydatków budżetowych w Polsce w 2013 r.. Następnie przedstaw na odpowiednich wykresach dane z kolumny „Plan na 2013 r.”, zarówno dla dochodów, jak i wydatków według działów.*

*Tabele z danymi – załącznik 1.*

## Załącznik nr 1:

Tabele do zadania domowego.

### DOCHODY BUDŻETU PAŃSTWA W 2013 R.

Wyszczególnienie	Plan na 2013 r.
	w tys. zł
1	2
<b>DOCHODY OGÓLEM</b>	<b>299 385 300</b>
1. Dochody podatkowe	266 982 697
1.1. Podatki pośrednie	192 208 239
z tego: Podatek od towarów i usług	126 414 509
Podatek akcyzowy	64 543 730
Podatek od gier	1 250 000
1.2. Podatek dochodowy od osób prawnych	29 638 450
1.3. Podatek dochodowy od osób fizycznych	42 936 000
1.4. Podatek tonażowy	8
1.5. Podatek od wydobycia niektórych kopalin	2 200 000
2. Dochody niepodatkowe	30 806 651
2.1. Dywidendy	5 860 010
2.2. Wpłaty z zysku z Narodowego Banku Polskiego	401 900
2.3. Cło	2 001 000
2.4. Opłaty, grzywny, odsetki i inne dochody niepodatkowe	20 160 479
2.5. Wpłaty jednostek samorządu terytorialnego	2 383 262
3. Środki z Unii Europejskiej i innych źródeł niepodlegające zwrotowi	1 595 952

Źródło:

<http://www.mf.gov.pl/ministerstwo-finansow/dzialalnosc/finanse-publiczne/budzet-panstwa/ustawybudzetowe/2013/ustawa>

WYDATKI BUDŻETU PAŃSTWA NA ROK 2013

ZESTAWIENIE ZBIORCZE WEDŁUG DZIAŁÓW

Dział	Treść	Plan na 2013 r.	z tego:							Współfinansowanie projektów z udziałem środków Unii Europejskiej <sup>1)</sup>
			Dotacje i subwencje	Swiadczenia na rzecz osób fizycznych	Wydatki budżetowych jednostek budżetowych	Wydatki majątkowe	Wydatki na obsługę długu Skarbu Państwa	Środki własne Unii Europejskiej	8	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
010	Rolnictwo i leśnictwo	6 651 704	2 931 106	1 256	604 556	248 184			2 868 562	
020	Leśnictwo	7 278	3 509	6	1 461				2 302	
050	Rybolwstwo i rybactwo	171 084	6 739	981	37 685	495			125 174	
100	Górnictwo i kopalnictwo	520 536	520 536	8	220					
150	Przetwórstwo przemysłowe	789 354	158 308	343	87 454	53 370			489 879	
500	Handel	615 774	474 749	429	80 908	1 777			57 913	
550	Hotele i restauracje	21 800	21 800						160 516	
800	Transport i łączność	8 292 866	2 627 268	13 618	3 122 960	2 388 584				
830	Turystyka	45 424	42 067	23	3 324				127 007	
700	Gospodarka mieszkaniowa	2 585 916	2 557 220	31	14 485	14 170			13 615	
710	Działalność usługowa	689 109	247 806	1 603	304 893	6 400			366 566	
720	Informatyka	168 882		291	182 955				931 334	
730	Nauka	4 933 378	4 108 569	17 459	121 787	318 987				
750	Administracja publiczna	12 168 823	458 804	372 227	10 027 479	408 979				
751	Urzędy naczelnych organów władzy państwowej, kontroli i ochrony prawa oraz sądownictwa	2 032 011	7 032	111 648	1 815 209	88 122				
752	Obrona narodowa	22 940 773	430 562	898 139	13 681 936	7 920 116				
753	Obowiązkowe ubezpieczenia społeczne	79 044 893	53 030 480	19 796 155	2 789 686	16 562				
754	Bezpieczeństwo publiczne i ochrona przeciwpożarowa	13 073 465	1 947 524	426 458	10 269 869	388 974			42 640	
755	Wymiar sprawiedliwości	10 438 615	41 137	342 145	9 530 627	482 508			32 188	
757	Obsługa długu publicznego	43 611 902		100			43 611 802			
758	Różne rozliczenia	89 711 903	57 573 604	11 040	4 925 742	1 958 984		17 775 269	7 487 254	
801	Oświata i wychowanie	1 722 101	41 302	25 642	1 529 784	42 664			82 379	
803	Szkolnictwo wyższe	12 218 305	11 460 950	151 692	30 720	455 978			116 985	
851	Ochrona zdrowia	6 983 654	3 504 169	12 386	2 423 169	954 568			69 364	
852	Pomoc społeczna	12 887 894	12 825 438	10 356	45 082	828			6 422	
853	Pozostałe zadania w zakresie polityki społecznej	3 449 892	989 328	2 259 534	188 265	6 847			105 118	
854	Edukacyjna opieka wychowawcza	101 481	17 363	1 864	79 995	2 223			16	
900	Gospodarka komunalna i ochrona środowiska	369 446	1 158	488	275 242	40 361			41 187	
921	Kultura i ochrona dziedzictwa narodowego	1 811 922	1 228 958	5 789	222 186	343 824			11 165	
925	Ogrody botaniczne i zoologiczne oraz naturalne obszary i obiekty chronionej przyrody	97 242	93 191	37	768				3 248	
926	Kultura fizyczna	274 163	170 289	22 315	44 816	36 733				
	Ogółem	334 950 800	157 420 898	24 487 543	62 460 744	16 175 680	43 611 802	17 775 269	13 118 884	

<sup>1)</sup> Kolumna ta obejmuje wydatki budżetu państwa na współfinansowanie projektów realizowanych z udziałem środków europejskich, finansowanie projektów pomocy technicznej, projektów z udziałem środków otrzymanych od państw członkowskich Europejskiego Porozumienia o Wolnym Handlu (EFTA) oraz wydatki na projekty z udziałem innych środków pochodzących z budżetu Unii Europejskiej nieuwzględnionych w budżecie środków europejskich.

Źródło:

<http://www.mf.gov.pl/ministerstwo-finansow/dzialalnosc/finanse-publiczne/budzet-panstwa/ustawy-budzetowe/2013/ustawa>

## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 2.8

### Temat zajęć: Współczesna gospodarka Polski i świata

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- wymienia najważniejsze podmioty procesów globalizacji (ponadnarodowe instytucje finansowe i gospodarcze oraz największe koncerny międzynarodowe),
- wymienia pozytywne i negatywne przykłady oddziaływania globalizacji na gospodarkę, poziom życia i model konsumpcji,
- wyjaśnia pojęcia: handel zagraniczny, import, eksport, kurs walutowy, globalizacja,
- rozumie, jaki jest wpływ kursu waluty na gospodarkę i handel zagraniczny,
- rozumie, jaki jest wpływ instytucji finansowych na gospodarkę,
- rozumie przyczyny procesów integracyjnych, prowadzące do powstania np. UE, OECD, EFTA, EOG, NAFTA,
- wskazuje na mapie politycznej świata trzy miasta, w których występują największe giełdy światowe, oraz wybrane miasta – siedziby instytucji międzynarodowych finansowych i gospodarczych,
- wskazuje na mapie najbardziej zglobalizowane gospodarki na świecie,
- przedstawia postulaty antyglobalistów,
- wskazuje konieczne kierunki przemian w celu podniesienia konkurencyjności gospodarki Polski,
- określa tendencje zmian zachodzących w poziomie importu i eksportu w Polsce i na świecie, korzystając z różnych źródeł informacji statystycznej,
- jest przekonany o konieczności ciągłego doskonalenia umiejętności w zakresie technologii informacyjnych i językowych, a także ciągłego podnoszenia kwalifikacji i dokształcania w warunkach nasilających się procesów globalizacji i integracji gospodarek światowych,
- zdaje sobie sprawę z konieczności kształtowania postaw obywatelskich m.in. przez angażowanie w działania organizacji pozarządowych czy różnorodnych instytucji w celu realizacji działań podnoszących konkurencyjność polskiej gospodarki.

#### 2. Metody i techniki:

- burza mózgów,
- dyskusja,
- pogadanka,
- metaplan,

#### 3. Środki dydaktyczne:

- ścienna mapa polityczna świata,
- karty z opisem konsekwencji procesów globalizacji dla grup,
- film dotyczący produkcji masowej: <http://player.vimeo.com/video/57126054#at=0> lub film Krew w komórce ze strony <http://bloodinthemobile.org/> (opcjonalnie),
- komputer z dostępem do internetu (opcjonalnie),
- tablica lub flipchart i markery.

#### 4. Typ lekcji:

- realizacja nowego materiału.

## 5. Formy organizacji pracy:

- praca: zbiorowa i grupowa.

## 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Borowiec M., 2006, Etyczne aspekty globalizacji w procesie kształtowania przedsiębiorczości [w:] Ziolo Z., Rachwał T. (red.), Rola przedsiębiorczości w podnoszeniu konkurencyjności społeczeństwa i gospodarki, „Przedsiębiorczość–Edukacja”, Nr 2, Zakład Przedsiębiorczości i Gospodarki Przestrzennej Instytutu Geografii Akademii Pedagogicznej w Krakowie, Nowa Era, Kraków–Warszawa, s. 185–192. <http://p-e.up.krakow.pl/article/view/685/555>
2. Fajferek A. (red.), 1999, Polityka ekonomiczna, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków.
3. Kapuściński R., 2008, Rwący nurt historii, zapiski XX i XXI wieku, Znak, Warszawa.
4. Kotyński J. (red.), 2005, Globalizacja i integracja europejska, PWE, Warszawa.
5. Stiglitz J.E., Globalizacja, 2006, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
6. Truskolaski Sz., 2007, Alterglobalizm – kontrowersje wokół globalizacji [w:] Józwick B. (red.), Globalizacja i integracja europejska, Wydawnictwo KUL, Lublin.
7. Winarski B., 2008, Polityka gospodarcza, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
8. Film dotyczący produkcji masowej: <http://player.vimeo.com/video/57126054#at=0> (data odczytu: 12.10.2012).
9. Film Krew w komórce: <http://bloodinthemobile.org/> (data odczytu: 12.10.2012).
10. Artykuł na temat globalnej gospodarki w obliczu katastrof: [http://www.wnp.pl/artykuly/globalna-gospodarka-w-obliczu-katastrof/7027\\_0\\_0\\_0.html](http://www.wnp.pl/artykuly/globalna-gospodarka-w-obliczu-katastrof/7027_0_0_0.html) 2011-04-14 (data odczytu: 12.10.2012).
11. Dane GUS dotyczące wymiany handlowej, [http://www.stat.gov.pl/gus/ceny\\_handel\\_PLK\\_HTML.htm](http://www.stat.gov.pl/gus/ceny_handel_PLK_HTML.htm) (data odczytu: 12.10.2012).
12. Główne przemiany w eksporcie i imporcie Polski: <http://paszportdoeksportu.pl/aktualnosci/wymiana-handlowa-polski/> (data odczytu: 12.10.2012).
13. Ministerstwo Gospodarki, Departament Strategii i Analiz, Polska 2012. Raport o stanie handlu zagranicznego, Warszawa, <http://www.mg.gov.pl/files/upload/8437/RoHZ%202011.pdf> data odczytu: 12.10.2012).
14. Najwięksi partnerzy Polski w imporcie i eksporcie: <http://paszportdoeksportu.pl/aktualnosci/najwieksi-partnerzy-polski-w-importcie-i-eksportcie/> (data odczytu: 12.10.2012).
15. Plany centrum finansowego w Moskwie: <http://www.ekonomia24.pl/artykul/960345.html> (ostatnia aktualizacja 11-12-2012 16:13) (data odczytu: 12.10.2012).
16. Zróżnicowanie wskaźnika rozwoju społecznego na świecie: <http://hdr.undp.org/en/> (data odczytu: 12.10.2012).

## 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na:

- sprawdzeniu zadania domowego z poprzedniej lekcji,
- bieżącym sprawdzaniu zaangażowania uczniów w pracę na lekcji.

## 8. Nawiązanie do lekcji:

Nauczyciel może skorzystać z jednego z poniższych przykładów.

1. Nauczyciel zadaje uczniom pytanie: Gdzie zapadają globalne strategiczne decyzje gospodarcze i kształtowana jest globalna wizja światowej gospodarki? W odpowiedziach powinno znaleźć się wskazanie na rolę G20 i innych instytucji ponadnarodowych.
2. Nauczyciel odczytuje fragment książki Kapuścińskiego (s. 182): „Strukturalna niesprawiedliwość polega na tym, że ogromny kapitał inwestycyjny skoncentrowany jest w rękach dwóch instytucji – Banku Światowego i MFW. One rządzą światem. Potrzeby inwestycyjne w skali globalnej są ogromne, bo wszyscy marzą o cywilizacyjnym awansie, ale ze względu na możliwości kapitałowe perspektywy rozwoju są bardzo ograniczone. Pojawia się zatem pytanie, komu i ile dać. Zasadniczy problem polega na tym, że wszystko podporządkowane jest prawu maksymalizacji zysku”.
3. Nauczyciel zadaje pytanie: Które państwo ma plan najszybszego stworzenia światowego centrum finansowego? Przedsta-

wienia projekt stworzenia takiego centrum w Moskwie.

4. Nauczyciel włącza film dotyczący produkcji masowej ze strony: <http://player.vimeo.com/video/57126054#at=0>.

5. Nauczyciel zadaje uczniom pytanie: Czy zastanawialiście się, czy w używanych przez was telefonach komórkowych nie jest używany koltan? Materiał ten jest wydobywany w kopalniach Kongo, przy czym giną miliony ludzi pracujących w dramatycznych warunkach lub ginących w brutalnych walkach o dostęp do metali rzadkich. Wyświetla film Krew w komórce ze strony <http://bloodinthemobile.org/>.

## 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne, po których następuje nawiązanie do lekcji i podanie tematu.

2. Nauczyciel omawia krótko główne przemiany gospodarcze i polityczne na świecie i ich wpływ na gospodarkę narodową. Podkreśla, że największy wpływ na gospodarki poszczególnych państw mają procesy globalizacji i integracji, szczególnie w ramach Unii Europejskiej, przenikające wszystkie płaszczyzny życia. Następnie wyjaśnia podstawowe pojęcia ekonomiczne związane z otwartością gospodarek na przepływy finansowe: handel zagraniczny, kursy walut, eksport – import, globalizacja, integracja.

3. Nauczyciel przeprowadza burzę mózgów dotyczącą skojarzeń z pojęciem globalizacja. Nauczyciel zapisuje wszystkie propozycje na tablicy, a następnie wspólnie z uczniami porządkuje te pojęcia.

4. Nauczyciel, nawiązując do zapisanych haseł, krótko omawia znaczenie finansowych i gospodarczych instytucji ponadnarodowych i korporacji transnarodowych w procesach gospodarowania na świecie i w Polsce.

5. Nauczyciel dzieli uczniów na dwie grupy: zwolenników i przeciwników globalizacji. Ich zadaniem jest podanie jak największej liczby pozytywnych i negatywnych skutków tego procesu. (Uwaga: Możliwy jest też podział na większą liczbę grup, jeżeli uszczegółowi się konsekwencje na: polityczne, ekonomiczne, społeczne czy kulturowe lub doda się pozytywne i negatywne dla gospodarki konsekwencje członkostwa Polski w UE.) W zadaniu tym uczniowie powinni postarać się wskazać przejawy globalizacji w miejscu zamieszkania lub nauki.

6. Nauczyciel wraz z uczniami omawia wyniki ich pracy. Następnie rozdaje karty z zapisanymi konsekwencjami procesów globalizacji (załącznik 1), które będą stanowić uzupełnienie lub doprecyzowanie konsekwencji wskazanych przez uczniów. Każdemu pozytywnemu skutkowi należy przyporządkować kontrargument.

7. Uczniowie na podstawie wykonanego zadania wspólnie tworzą mapę mentalną pozytywnych i negatywnych skutków globalizacji.

8. Następnie nauczyciel wskazuje źródła informacji na temat bilansu wymiany handlowej, przedstawia podstawowe zmiany wymiany handlowej w Polsce, np. korzystając z wykresów zmian w bilansie handlowym zaczerpniętych ze stron: <http://paszportdoeksportu.pl/aktualnosci/wymiana-handlowa-polski/> i <http://paszportdoeksportu.pl/aktualnosci/najwieksi-partnerzy-polski-w-importcie-i-eksportcie/>.

9. Nauczyciel zapisuje na tablicy pytanie: W jaki sposób można poprawić konkurencyjność gospodarki i zwiększyć wymianę handlową? Poprawne odpowiedzi zapisuje na tablicy.

10. Nauczyciel podsumowuje lekcję.

## 10. Zadanie domowe:

*Napisz, w których sferach życia doświadczasz największego pozytywnego, a w których największego negatywnego wpływu procesów globalizacji i integracji europejskiej.*

## Załącznik nr 1:

Karty opisujące szanse i zagrożenia związane z procesem globalizacji.

Szanse	Zagrożenia
Globalizacja wzbogaca kulturę.	Globalizacja powoduje amerykańizację całego świata, ujednoczenie kultury (homogenizację, uniformizację).
Globalizacja prowadzi do pokoju przez zmniejszanie zachęt do tworzenia konfliktów.	Globalizacja przez procesy polaryzacyjne może zwiększać konflikty na świecie.
Globalizacja sprzyja podejmowaniu wspólnych działań w walce z nasilającym się fundamentalizmem islamskim.	Fundamentalizm – dziecko globalizacji. Fundamentalizm islamski jako reakcja obronna na hegemonię kulturowo-cywilizacyjną strefy euroatlantyckiej, a zwłaszcza USA.
Globalizacja tworzy dobrobyt i przynosi korzyści wszystkim.	Globalizacja powoduje narastanie dystansów i dysproporcji rozwojowych, nasilanie nierówności.
Globalizacja stwarza duże szanse i możliwości dla przyspieszenia wzrostu gospodarczego i powiększania bogactwa we wszystkich państwach.	Szanse wynikające z nasilenia globalizacji nie są równo dzielone i jednakowo dostępne. Największe możliwości globalizacja stwarza państwom wyposażonym w najbardziej mobilne czynniki, przede wszystkim w kapitał finansowy.
Wolny handel jest najszybszym sposobem eliminacji zjawiska zatrudniania dzieci.	Globalizacja powoduje wzrost zatrudnienia dzieci w krajach słabo rozwiniętych.
Handel, otwartość i globalizacja wspierają rządy demokratyczne i państwo prawa. Wolny handel należy do podstawowych praw człowieka.	Globalizacja wiąże się z brakiem gwarancji praw obywatelskich, brakiem możliwości kontroli gospodarki przez instytucje społeczeństwa obywatelskiego oraz demokratycznie wyłaniane władze państwowe.
Globalizacja powoduje poszerzanie wolności.	Globalizacja powoduje dominację sfery „mieć” nad sferą „być”.
Wzrost gospodarczy oznacza wzrost dobrobytu.	Wzrost gospodarczy nie zawsze wiąże się z poprawą standardu i jakości ludzkiej egzystencji.
Globalizacja zwiększa wydajność pracy, konkurencyjność jednostek i przedsiębiorstw.	Globalizacja wspiera kulturę rywalizacji. Wzrost, ekspansja, maksymalizacja zysku stały się dominującymi wartościami w świecie biznesu.
Globalizacja nie wpływa na liczbę miejsc pracy, ale na rodzaj wykonywanej pracy.	Globalizacja zmniejsza liczbę miejsc pracy.
Różnorodność konsumpcji, indywidualizm.	Hedonizm w konsumpcji, brak umiaru, a także brak środków finansowych na zaspokojenie rosnących potrzeb konsumpcyjnych, co prowadzi do wzrostu przestępczości i patologii.
Globalizacja zwiększa szybkość przepływu kapitału, usług i ludzi, zwiększa ich mobilność i ułatwia kontakty międzyludzkie.	Nietrwałość, która przenosi się także na relacje społeczne, zmniejszenie poczucia bezpieczeństwa, egzystencjalne zagubienie, trudności w odpowiedzialnym pełnieniu różnych ról społecznych.
Globalizacja umożliwia wolny przepływ kapitału.	Globalizacja zwiększa niebezpieczeństwo globalnej katastrofy finansowej.
Układ porządku światowego zależy od potencjału gospodarczego, technologicznego i naukowego, a nie wyłącznie od potencjału militarnego i ludnościowego.	Układ porządku światowego kształtują najbogatsze państwa (kraje rdzenia globalizacji).

Globalizacja zwiększa możliwości zaspokajania potrzeb, przyspiesza rozwój nowych technologii, przyczynia się do zwiększenia jakości i długości życia ludzi.	Globalizacja zaspakaja potrzeby luksusowe bądź kreuje potrzeby u wąskiej grupy najbogatszych ludzi, pomijając podstawowe potrzeby szerokich kręgów społecznych.
Globalizacja powoduje skracanie życia produktów, przyspieszenie obrotów, zwiększenie zysków, stworzenie nowych rynków zbytu i zwiększanie PKB.	Globalizacja powoduje wielkie marnotrawstwo zasobów, w tym nieodnawialnych.
Wspólna polityka w zakresie ochrony środowiska przyrodniczego.	Globalizacja jest odpowiedzialna za niszczenie środowiska przyrodniczego.
Globalizacja nie jest zagrożeniem dla państw narodowych.	Globalizacja jest zagrożeniem dla państw narodowych, ogranicza suwerenność w podejmowaniu decyzji politycznych i społeczno-gospodarczych.





## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 2.9

### Temat zajęć: Powtórzenie wiadomości z działu 2

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- sprawdza stopień opanowania wiedzy i umiejętności z działu 2,
- dokonuje samooceny aktywności na zajęciach.

#### 2. Metody i techniki:

- ćwiczenia praktyczne.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- karty pracy dla grup,
- wydruk z tarczą strzelecką dla każdego ucznia,
- podręcznik.

#### 4. Typ lekcji:

- lekcja powtórzeniowa.

#### 5. Formy organizacji pracy:

- lekcja grupowa.

#### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Brudnik E., Moszyńska A., Owczarska B., 2010, Ja i mój uczeń pracujemy aktywnie. Przewodnik po metodach aktywizujących, Wydawnictwo Jedność, Kielce.

#### 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na:

- sprawdzeniu efektów aktywności uczniów na lekcji.

#### 8. Nawiązanie do lekcji:

Brak.

#### 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne.

2. Nauczyciel dzieli uczniów na dwuosobowe grupy.

3. Uczniowie w grupach rozwiązują trzy zadania z karty pracy (załącznik 1; odpowiedzi – załącznik 2).

4. Uczniowie zgłaszają nauczycielowi wykonanie poszczególnych zadań, nauczyciel sprawdza poprawność. Wygrywa grupa, która prawidłowo wykona wszystkie zadania.

5. Po wykonaniu zadania trzeciego uczniowie ze zwycięskiej grupy proszą wybraną grupę przeciwników o wyjaśnienie któregoś pojęcia z tego zadania. Ta część lekcji może mieć formę powtórzenia wiadomości lub gry, w której za poprawne odpowiedzi grupy będą otrzymywały dodatkowe punkty, a za negatywne odpowiedzi punkty będą im odejmowane.

6. Na zakończenie lekcji uczniowie wypełniają tzw. tarczę strzelecką (załącznik 3), dzięki której sami oceniają swoją pracę na lekcji. Tarcza strzelecka jest to metoda planowania, organizowania i oceniania własnej nauki oraz skutecznego porozumiewania się w różnych sytuacjach, prezentacji własnego punktu widzenia, przygotowania do publicznych wystąpień. Jak nazwa wskazuje, służy sprawdzeniu wiedzy i umiejętności strzelca – ucznia. Strzał w dziesiątkę oznacza perfekcję, strzał poza tarczę to tzw. pudło. W tym przypadku uczniowie mają zaznaczyć mazakiem samoocenę swojego udziału w zajęciach, uwzględniając wpisane na tarczy kryteria.

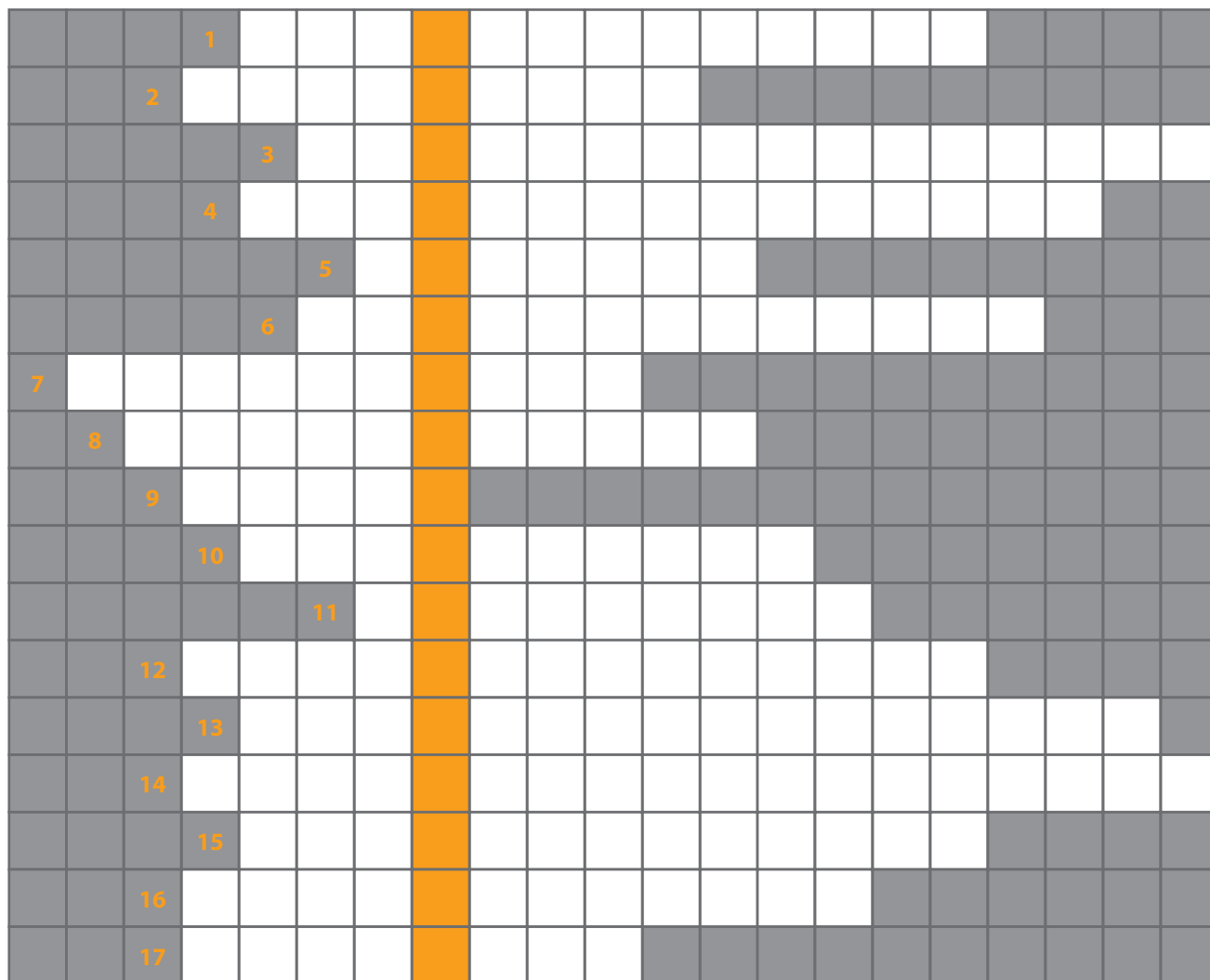
## 10. Zadanie domowe:

*Na podstawie wiadomości z ostatnich lekcji dokonaj analizy SWOT gospodarki rynkowej funkcjonującej w warunkach nasilających się procesów globalizacji i integracji europejskiej.*

## Załącznik nr 1:

Karta pracy.

1. Uzupełnijcie krzyżówkę.



### PYTANIA:

1. Finansowe zobowiązania władz publicznych z tytułu zaciągniętych bezpośrednio pożyczek oraz kredytów, emisji papierów wartościowych i nieregulowania przez jednostki sektora publicznego wymagalnych zobowiązań.
2. Zasada konstrukcji budżetu polegająca na dążeniu do tego, aby dochody i wydatki były równe.
3. Proces wprowadzania nowoczesnych technologii produkcji, ulepszenie organizacji, jakości produktów itp.
4. Odsetek siły roboczej, która nie ma pracy, lecz jest zarejestrowana jako chcąca pracować.
5. Główne dochody budżetu państwa.
6. Jest rocznym planem dochodów i wydatków oraz przychodów i rozchodów organów władzy państwowej, kontroli i ochrony prawa, sądów i trybunałów oraz administracji rządowej.
7. Całokształt działalności gospodarczej prowadzonej w danym regionie, kraju lub na całym świecie.
8. Proces, w którym podmioty rynkowe współzawodniczą ze sobą w zawieraniu transakcji rynkowych przez przedstawianie korzystniejszej od innych podmiotów oferty rynkowej.
9. Zespół warunków prowadzących do spotkania kupującego i sprzedającego w procesie wymiany dóbr i usług.
10. Obniżanie wartości waluty krajowej.

11. Wszystkie wartości materialne wpływające do gospodarstwa domowego.
12. Przekazywanie dawnym właścicielom lub spadkobiercom, majątku, który został znacjonalizowany w PRL-u.
13. Materialny lub niematerialny zasób niezbędny do wytwarzania dóbr.
14. Cykliczne zmiany długookresowego tempa wzrostu gospodarczego charakterystyczne dla gospodarek rynkowych.
15. Proces ograniczania dominującej roli pojedynczych przedsiębiorstw.
16. Cena danej waluty wyrażona w innej walucie.
17. Proces polegający na wzroście cen.

2. Uzupełnijcie tabelę przeciwieństwami zapisanych pojęć.

restrykcyjna polityka pieniężna	
	gospodarka centralnie sterowana
podaż	
	prywatyzacja
dobro rzadkie	
	rozchody
deficyt budżetowy	
	import
centralizacja	
	konkurencja
izolacja	

3. Znajdźcie i wykreście z diagramu wymienione niżej pojęcia.

a	d	h	r	u	t	k	l	i	h	j	m	c	v	a	x
j	r	f	g	a	h	h	a	n	d	e	l	a	k	d	t
k	g	i	e	ł	d	a	h	t	o	d	l	p	d	u	r
p	l	a	n	b	a	l	c	e	r	o	w	i	c	z	a
r	y	n	e	k	c	r	e	g	e	b	n	n	n	o	n
y	f	t	a	y	u	i	i	r	f	r	b	f	o	p	s
w	a	l	u	t	a	k	a	a	o	a	u	l	j	l	f
a	d	g	k	l	o	y	p	c	r	p	d	a	g	b	o
t	f	g	h	m	w	r	o	j	m	u	ż	c	f	k	r
y	g	d	o	p	a	s	d	a	a	b	e	j	s	l	m
z	y	s	k	m	r	d	a	y	p	l	t	a	s	d	a
a	r	y	a	c	y	h	ż	g	j	i	u	o	z	c	c
c	u	p	o	p	y	t	o	s	d	c	e	n	a	f	j
j	i	r	e	c	e	s	j	a	k	z	p	u	v	a	a
a	w	z	r	o	s	t	p	x	v	n	f	y	b	m	a
b	e	z	r	o	b	o	c	i	e	n	w	k	l	n	m

1. Plan Balcerowicza.
2. Inflacja.
3. Prywatyzacja.
4. Transformacja.
5. Waluta.
6. Dobra publiczne.
7. Towary.
8. Zysk.
9. Rynek.
10. Integracja.

11. Cena.
12. Reforma.
13. Bezrobocie.
14. Recesja.
15. Wzrost.
16. Budżet.
17. Podaż.
18. Popyt.
19. Handel.
20. Giełda.

## Załącznik nr 2:

Odpowiedzi.

1.

			1	D	Ł	U	G	P	U	B	L	I	C	Z	N	Y					
		2	R	Ó	W	N	O	W	A	G	A										
				3	R	E	S	T	R	U	K	T	U	R	Y	Z	A	C	J	A	
			4	S	T	O	P	A	B	E	Z	R	O	B	O	C	I	A			
					5	P	O	D	A	T	K	I									
					6	B	U	D	Ż	E	T	P	A	Ń	S	T	W	A			
7	G	O	S	P	O	D	A	R	K	A											
	8	K	O	N	K	U	R	E	N	C	J	A									
			9	R	Y	N	E	K													
				10	D	E	W	A	L	U	A	C	J	A							
						11	P	R	Z	Y	C	H	O	D	Y						
		12	R	E	P	R	Y	W	A	T	Y	Z	A	C	J	A					
			13	C	Z	Y	N	N	I	K	P	R	O	D	U	K	C	J	I		
			14	C	Y	K	L	K	O	N	I	U	N	K	T	U	R	A	L	N	Y
				15	D	E	M	O	P	O	L	I	Z	A	C	J	A				
			16	K	U	R	S	W	A	L	U	T	O	W	Y						
				17	I	N	F	L	A	C	J	A									

2.

restrykcyjna polityka pieniężna	ekspansywna polityka pieniężna
gospodarka rynkowa	gospodarka centralnie sterowana
podaż	popyt
nacjonalizacja	prywatyzacja
dobro rzadkie	dobro wolne
przychody	rozchody
deficyt budżetowy	nadwyżka budżetowa
eksport	import
centralizacja	decentralizacja
monopol	konkurencja
izolacja	globalizacja

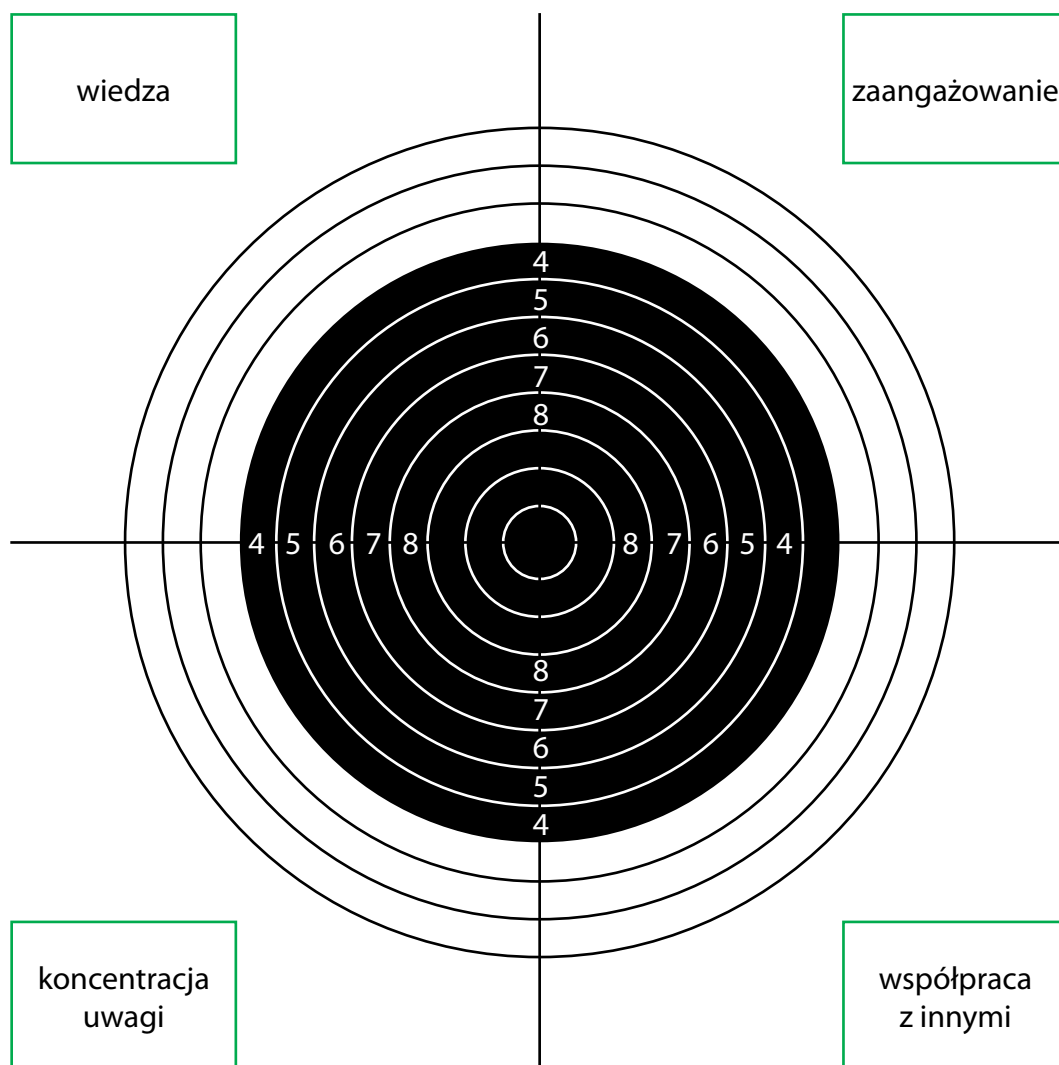


3.

a	d	h	r	u	t	k	l	i	h	j	m	c	v	a	x
j	r	f	g	a	h	<b>h</b>	<b>a</b>	<b>n</b>	<b>d</b>	<b>e</b>	<b>l</b>	a	k	d	<b>t</b>
k	<b>g</b>	<b>i</b>	<b>e</b>	<b>ł</b>	<b>d</b>	<b>a</b>	h	<b>t</b>	o	<b>d</b>	l	p	d	u	<b>r</b>
<b>p</b>	<b>l</b>	<b>a</b>	<b>n</b>	<b>b</b>	<b>a</b>	<b>l</b>	<b>c</b>	<b>e</b>	<b>r</b>	<b>o</b>	<b>w</b>	<b>i</b>	<b>c</b>	<b>z</b>	<b>a</b>
<b>r</b>	<b>y</b>	<b>n</b>	<b>e</b>	<b>k</b>	c	r	e	<b>g</b>	e	<b>b</b>	n	<b>n</b>	n	o	<b>n</b>
<b>y</b>	f	t	a	y	u	i	i	<b>r</b>	f	<b>r</b>	<b>b</b>	<b>f</b>	o	p	<b>s</b>
<b>w</b>	<b>a</b>	<b>l</b>	<b>u</b>	<b>t</b>	<b>a</b>	k	a	<b>a</b>	o	<b>a</b>	<b>u</b>	<b>l</b>	j	l	<b>f</b>
<b>a</b>	d	g	k	l	o	y	p	<b>c</b>	r	<b>p</b>	<b>d</b>	<b>a</b>	g	b	<b>o</b>
<b>t</b>	f	g	h	m	w	r	o	<b>j</b>	m	<b>u</b>	<b>z</b>	<b>c</b>	f	k	<b>r</b>
<b>y</b>	g	d	o	p	a	s	d	<b>a</b>	<b>a</b>	<b>b</b>	<b>e</b>	<b>j</b>	s	l	<b>m</b>
<b>z</b>	<b>y</b>	<b>s</b>	<b>k</b>	m	r	d	a	y	p	<b>l</b>	<b>t</b>	<b>a</b>	s	d	<b>a</b>
<b>a</b>	r	y	a	c	y	h	z	g	j	<b>i</b>	u	o	z	c	<b>c</b>
<b>c</b>	u	<b>p</b>	<b>o</b>	<b>p</b>	<b>y</b>	<b>t</b>	o	s	d	<b>c</b>	<b>e</b>	<b>n</b>	<b>a</b>	f	<b>j</b>
<b>j</b>	i	<b>r</b>	<b>e</b>	<b>c</b>	<b>e</b>	<b>s</b>	<b>j</b>	<b>a</b>	k	<b>z</b>	p	u	v	a	<b>a</b>
<b>a</b>	<b>w</b>	<b>z</b>	<b>r</b>	<b>o</b>	<b>s</b>	<b>t</b>	p	x	v	<b>n</b>	f	y	b	m	<b>a</b>
<b>b</b>	<b>e</b>	<b>z</b>	<b>r</b>	<b>o</b>	<b>b</b>	<b>o</b>	<b>c</b>	<b>i</b>	<b>e</b>	<b>e</b>	w	k	l	n	<b>m</b>

## Załącznik nr 3:

Tarcza strzelecka.





## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 2.10

### Temat zajęć: Sprawdzian z działu 2

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- sprawdza stopień opanowania wiedzy i umiejętności z działu 2,
- zna podstawowe pojęcia z działu 2,
- wskazuje szanse i zagrożenia związane z procesami globalizacji i integracji europejskiej,
- przedstawia zróżnicowanie państw UE w świetle podstawowych wskaźników społeczno-ekonomicznych,
- wymienia czynniki produkcji,
- wymienia pozacenowe determinanty popytu i podaży,
- przedstawia strukturę eksportu i importu Polski oraz czynniki wpływające na obroty handlu zagranicznego.

#### 2. Metody i techniki:

- test.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- wydruk testu dla każdego ucznia.

#### 4. Typ lekcji:

- lekcja kontrolna.

#### 5. Formy organizacji pracy:

- praca indywidualna.

#### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

Cała literatura z działu 2.

#### 7. Kontrola uczniów:

Uczniowie przez całą godzinę lekcyjną piszą sprawdzian wiadomości z działu 2. Sprawdzian zostanie oceniony przez nauczyciela.

#### 8. Nawiązanie do lekcji:

Brak.

#### 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne.
2. Uczniowie samodzielnie wykonują zadania z testu (załącznik 1).

#### 10. Zadanie domowe:

Nie przewiduje się zadania domowego.

## Załącznik nr 1:

Test po dziale 2.

1. Wymień szanse i zagrożenia związane z globalizacją i integracją europejską. (10 p.)

Szanse	Zagrożenia
1.	1.
2.	2.
3.	3.
4.	4.
5.	5.
6.	6.
7.	7.
8.	8.
9.	9.
10.	10.

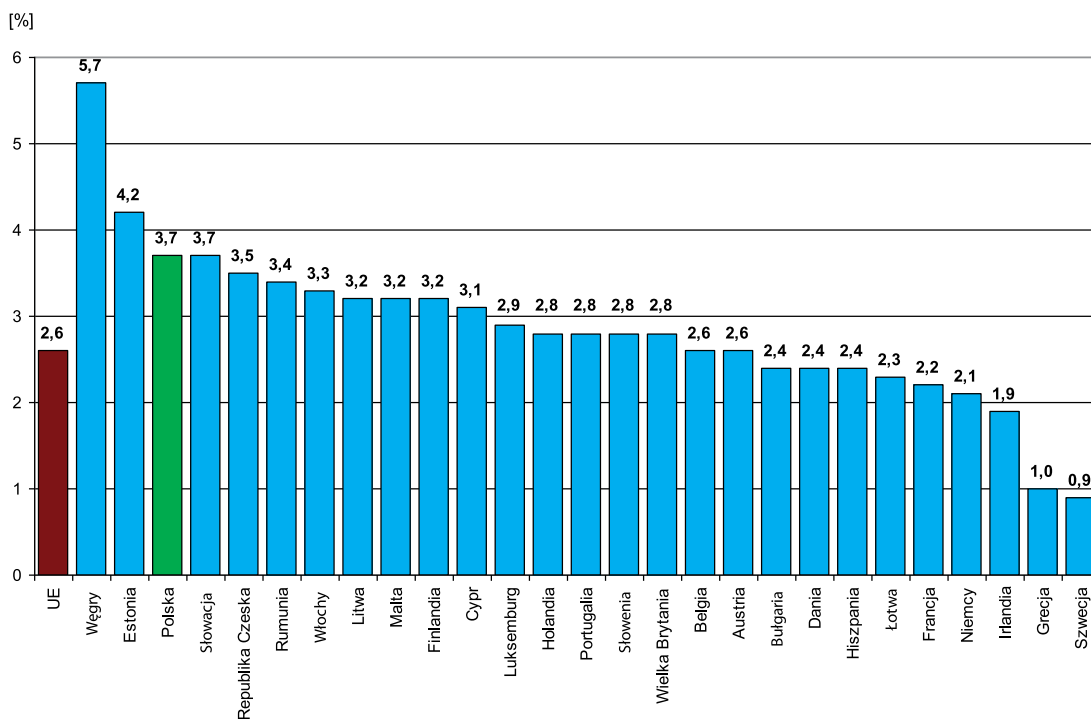
2. Dopasuj pojęcia (A–J) do opisów (1–10). (5 p.)

A	Dobro rzadkie.	1	Realna wartość pieniądza, która określa ilość dóbr i usług, jaką można zakupić za określoną jednostkę pieniężną.
B	Gospodarka.	2	Ogół procesów prowadzących do coraz większej współzależności i integracji.
C	Czynnik produkcji.	3	Towary i usługi, które ze względu na podobne cechy, funkcje czy właściwości zastępują się wzajemnie w zaspokajaniu określonej potrzeby.
D	Dobra substytucyjne.	4	Materialne lub niematerialne zasoby niezbędne do wytwarzania dóbr w postaci towarów i usług.
E	Rynek.	5	Zespół warunków prowadzących do spotkania kupującego i sprzedającego w procesie wymiany dóbr i usług.
F	Podatek.	6	Dobro, którego dostępność nie jest w stanie pokryć potrzeb ludzkich.
G	Globalizacja.	7	Całokształt działalności gospodarczej na danym obszarze.
H	Podaż.	8	Obowiązkowe świadczenie pieniężne pobierane przez związek publicznoprawny (państwo, jednostka samorządu terytorialnego) bez konkretnego, bezpośredniego świadczenia wzajemnego.
I	Siła nabywcza waluty.	9	Aktywne oddziaływanie państwa na przebieg procesów gospodarczych.
J	Interwencjonizm.	10	Ilość dóbr, oferowana na rynku przez producentów przy określonej cenie.

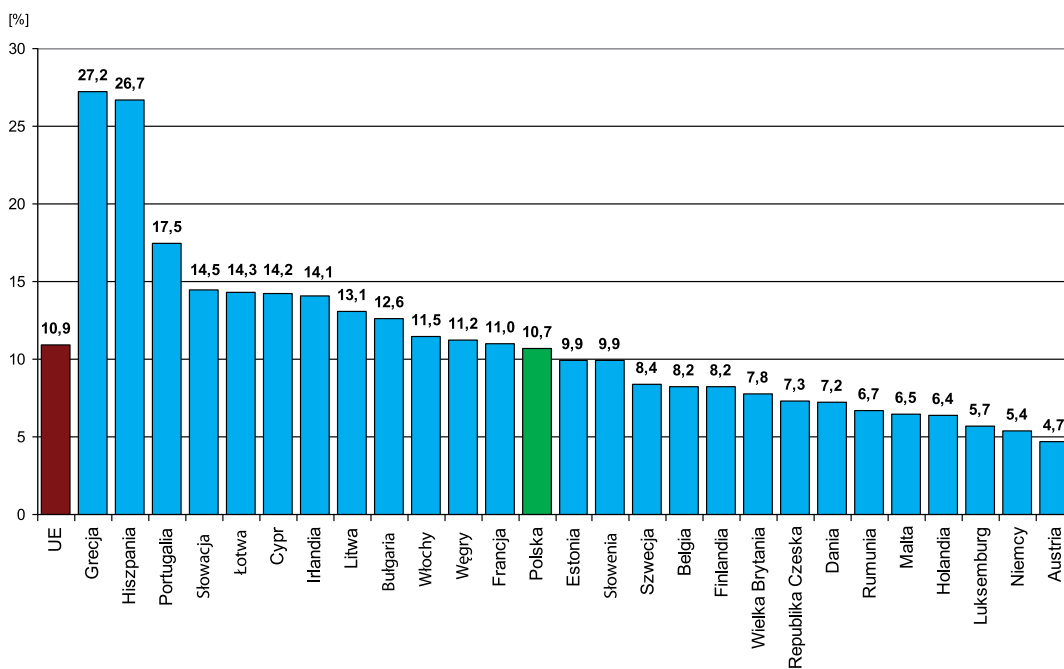
A..., B..., C..., D..., E..., F..., G..., H..., I..., J...

3. Napisz, jakie wskaźniki obrazują poniższe wykresy. Opisz krótko zróżnicowanie tych wskaźników w państwach UE. (8 p.)

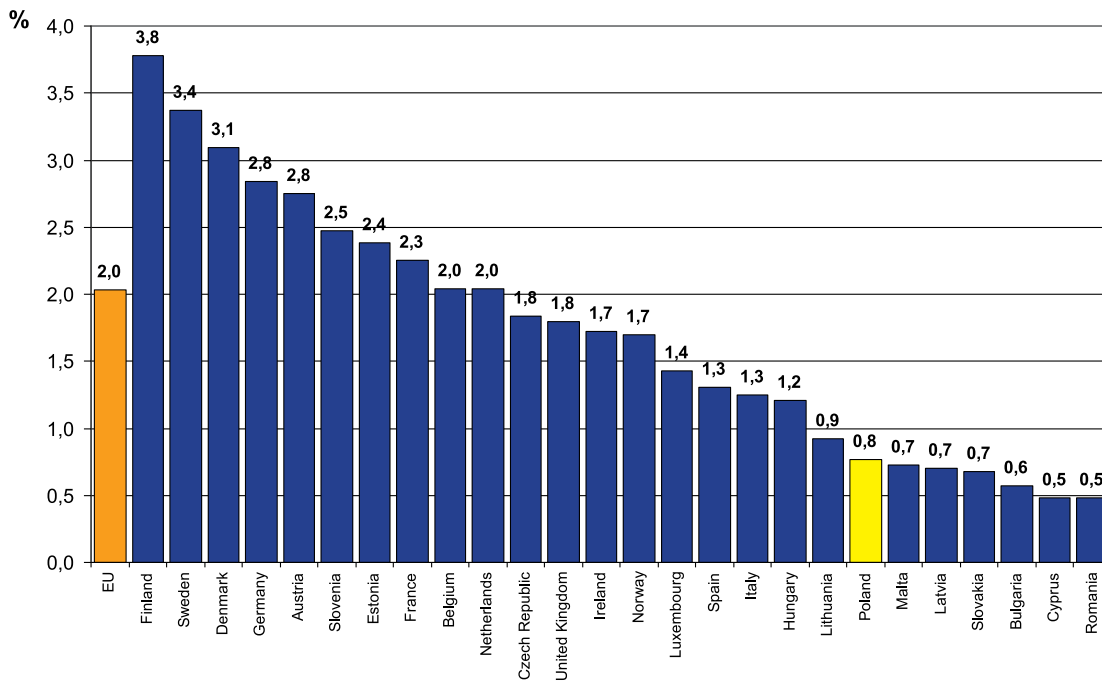
Ryc. 1.....



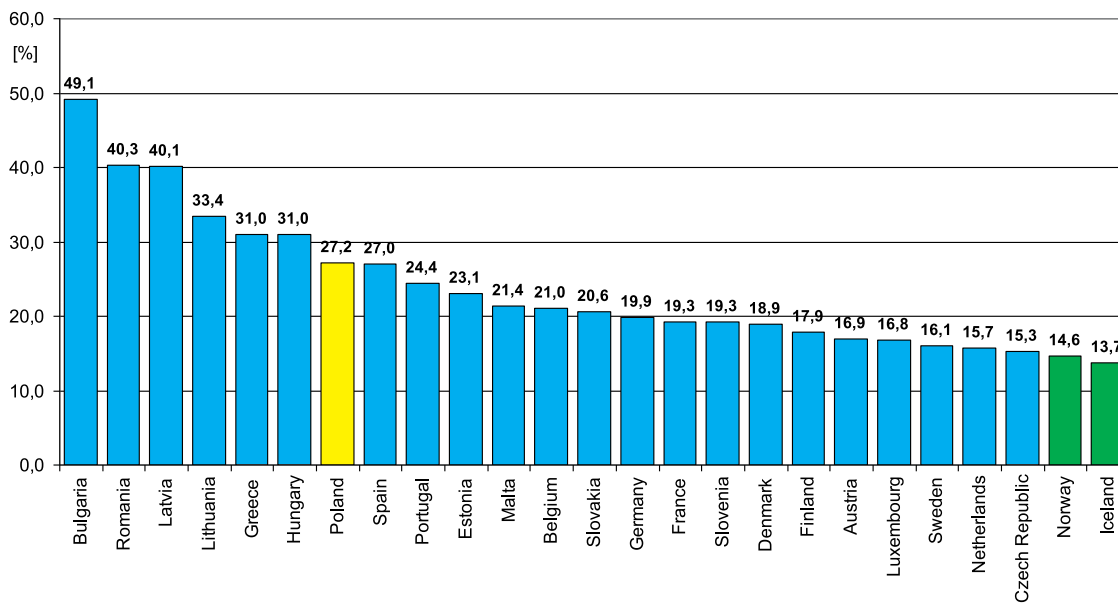
Ryc. 2.....



Ryc. 3



Ryc. 4

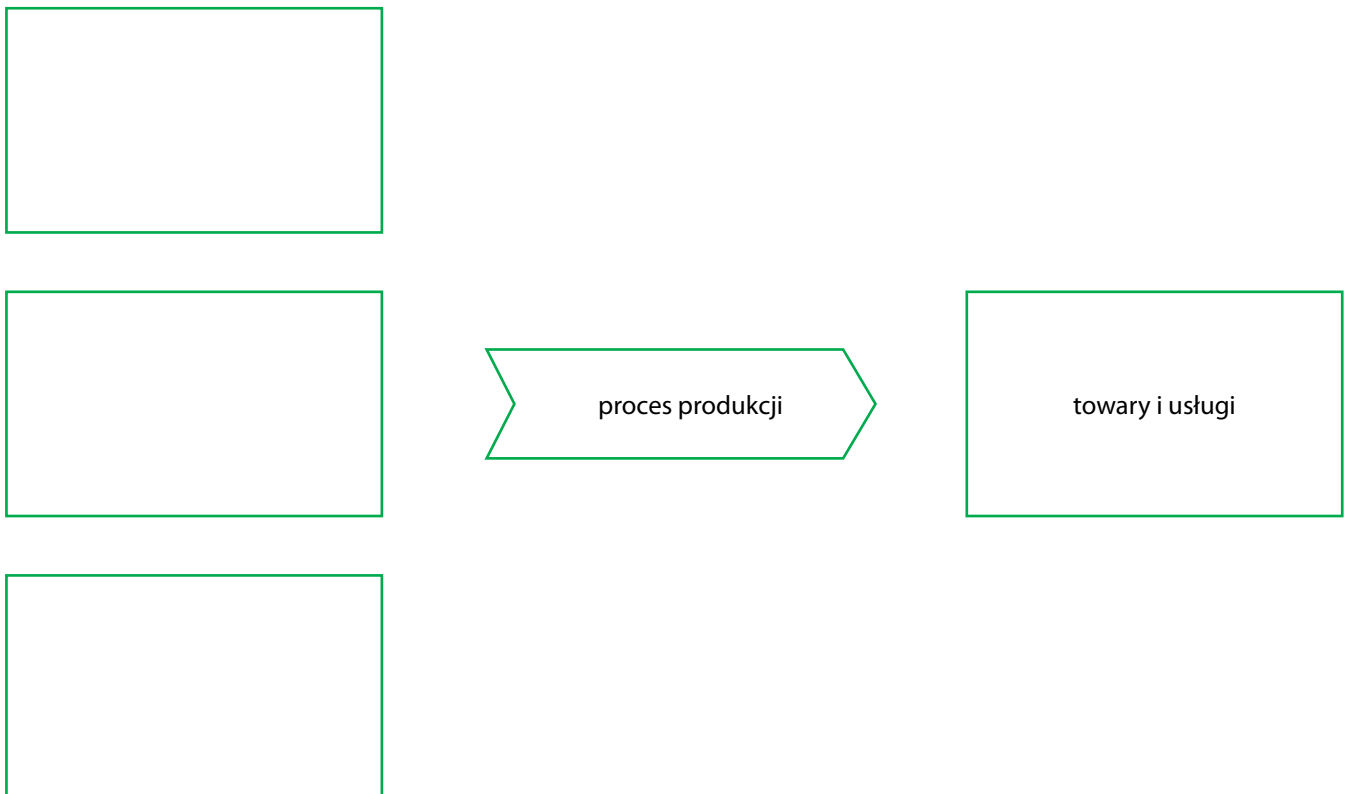




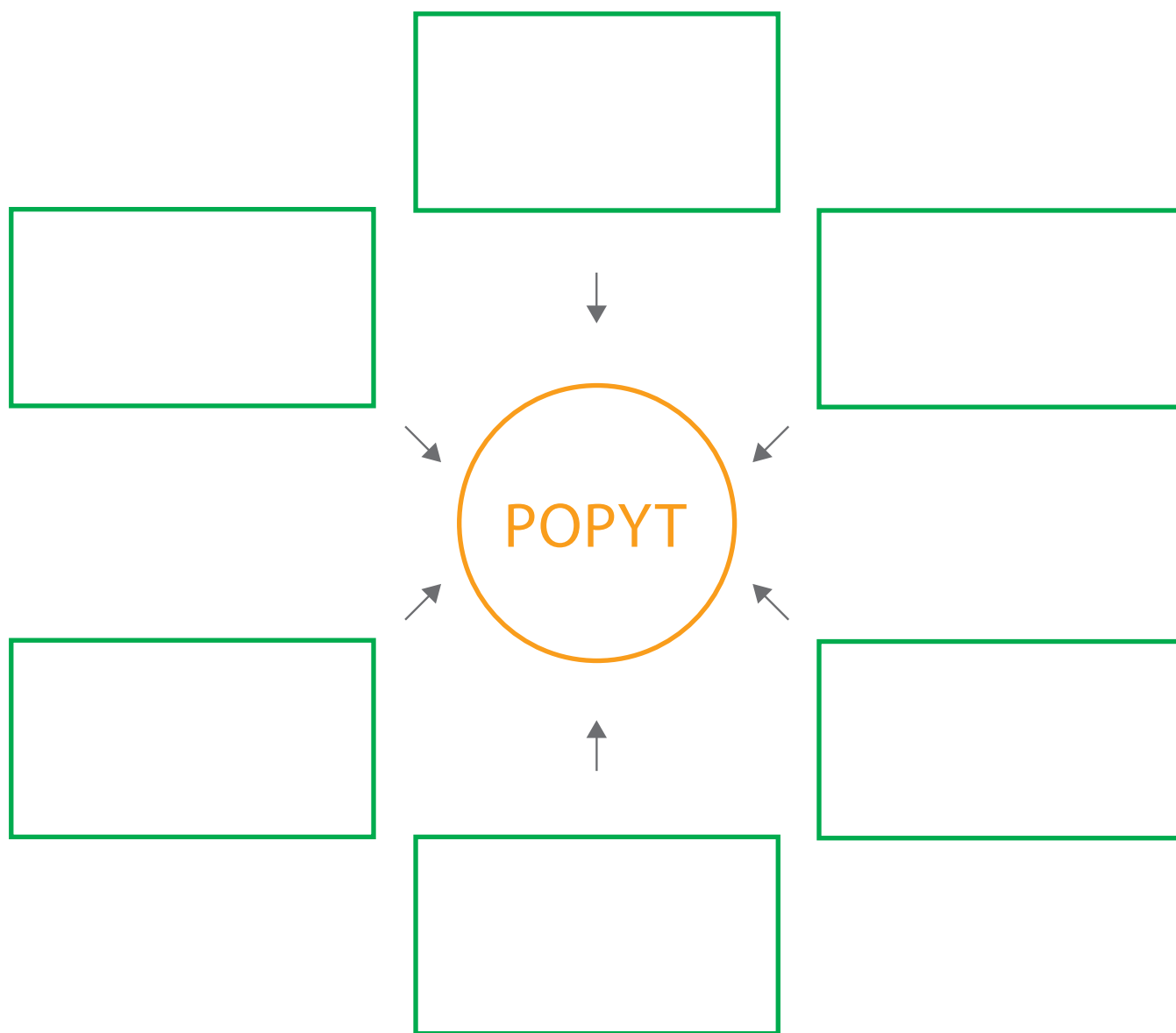
**4. Napisz, czy zdanie jest prawdziwe (P) czy fałszywe (F). (5 p.)**

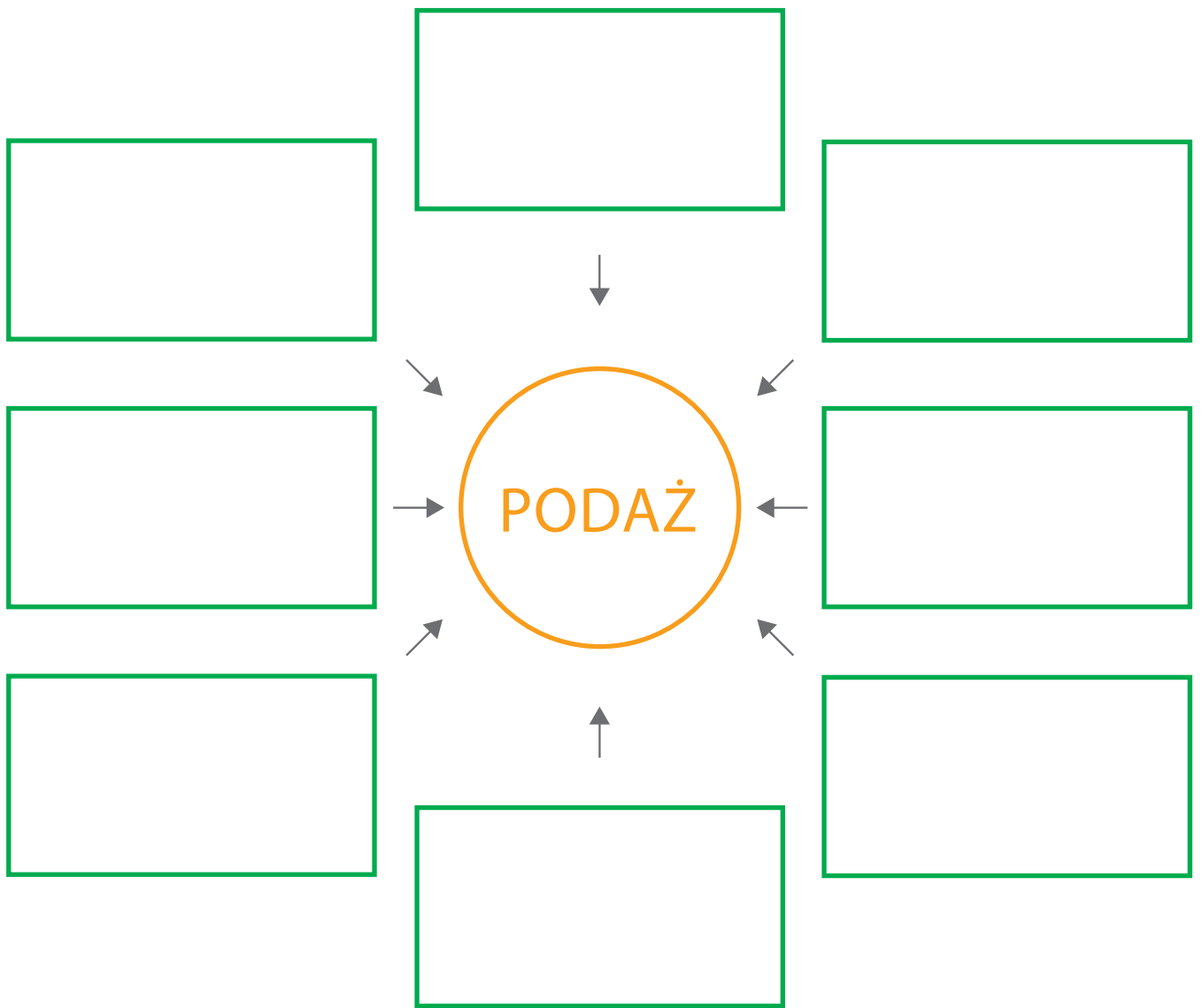
- 1) Do największych błędów prywatyzacji w Polsce należy zaliczyć brak długofalowej wizji prywatyzacji oraz niedostateczną troskę o jakość prawa gwarantującego jednakową swobodę wejścia na rynek. (...)
- 2) Udział sektora usług w gospodarce jest uznany za wyznacznik poziomu jej rozwoju. (...)
- 3) Zasada racjonalnego gospodarowania może być ujmowana jako zasada maksymalizacji efektów i nakładów. (...)
- 4) Potrzeba ingerencji państwa w sprawy gospodarcze za pomocą polityki ekonomicznej wpływa z ograniczoności mechanizmów rynkowych w rozwiązywaniu problemów o charakterze ogólnospołecznym. (...)
- 5) W gospodarce centralnie sterowanej tok procesu gospodarczego reguluje „niewidzialna ręka” mechanizmów rynkowych. (...)
- 6) Giełda Papierów Wartościowych powstała w Warszawie w 1998 r. (...)
- 7) Prawo maksymalizacji zysków wyklucza stosowanie zasad etycznych. (...)
- 8) Nadmiernie ekspansywna polityka pieniężna może sprzyjać tendencjom inflacyjnym i – ze względu na zagrożenia związane ze spadkiem płac – powodować wzrost żądań płacowych. (...)
- 9) Globalizacja w niewielkim stopniu wpływa na gospodarki państw UE. (...)
- 10) Współcześnie nie występuje gospodarka rynkowa w czystej postaci. (...)

**5. Wpisz na schemacie czynniki produkcji. (3 p.)**



5. Wpisz na schematach pozacenowe determinanty popytu i podaży. (14 p.)





7. Wykonaj polecenia. (14 p.)

a) Wyjaśnij pojęcia: eksport, import i saldo wymiany handlowej.

.....

.....

.....

.....

b) Korzystając z tabeli przedstawiającej obroty handlu zagranicznego wg ważniejszych krajów, scharakteryzuj strukturę eksportu i importu Polski.

**OBROTY HANDLU ZAGRANICZNEGO WEDŁUG WAŻNIEJSZYCH KRAJÓW**

Wyszczególnienie	I – II 2013						2012	2013
	w mln zł	w mln USD	w mln EUR	I - II 2012 = 100			I - II	
				zł	USD	EUR	struktura w %	
<b>EKSPORT</b>								
1. Niemcy .....	24170,7	7815,1	5876,0	95,0	104,2	101,6	26,4	25,0
2. W. Brytania .....	6597,0	2132,5	1603,3	101,9	111,6	108,8	6,7	6,8
3. Czechy.....	5863,4	1895,7	1425,3	95,6	104,5	102,1	6,4	6,1
4. Francja .....	5686,1	1838,0	1381,9	88,6	97,1	94,7	6,7	5,9
5. Rosja .....	4867,3	1572,2	1181,7	101,7	108,4	108,4	5,0	5,0
6. Włochy.....	4254,5	1375,5	1034,2	83,6	91,6	89,3	5,3	4,4
7. Holandia .....	3872,0	1252,6	941,9	87,6	96,0	93,7	4,6	4,0
8. Szwecja .....	2431,1	785,6	590,6	94,0	102,9	100,4	2,7	2,5
9. Słowacja .....	2415,4	780,8	587,0	107,3	117,3	114,5	2,3	2,5
10. Ukraina .....	2341,6	756,1	568,3	111,0	118,1	118,2	2,2	2,4
<b>IMPORT</b>								
1. Niemcy .....	19987,2	6460,7	4857,2	88,4	96,8	94,5	21,2	20,8
2. Rosja .....	13407,1	4334,7	3259,1	83,4	88,8	89,1	15,1	13,9
3. Chiny .....	9295,9	3006,3	2260,4	96,1	103,9	102,7	9,1	9,7
4. Włochy .....	4554,5	1472,2	1106,8	84,1	92,2	89,8	5,1	4,7
5. Francja .....	3646,6	1178,8	886,3	83,4	91,4	89,1	4,1	3,8
6. Czechy.....	3639,6	1176,4	884,4	90,5	99,0	96,7	3,8	3,8
7. Holandia .....	3544,7	1146,0	861,6	87,3	95,7	93,2	3,8	3,7
8. Stany Zjednoczone.....	2534,5	819,4	616,0	101,9	110,2	108,9	2,3	2,6
9. W. Brytania .....	2414,8	780,3	586,5	88,1	96,5	94,1	2,6	2,5
10. Korea Południowa .....	2231,2	721,3	542,3	92,1	99,1	98,4	2,3	2,3

.....

.....

.....

.....

.....

.....

c) Przedstaw czynniki wpływające na obroty handlu zagranicznego.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 3.1

### Temat zajęć: Pieniądz wczoraj i dziś, czyli co warto wiedzieć o pieniądzu

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- zna i wymienia formy pieniądza,
- wskazuje czynniki, które wpływają na ewolucję form pieniądza na przykładach z życia codziennego,
- wymienia funkcje pieniądza, odwołując się do przykładów występujących w praktyce,
- wymienia i charakteryzuje cechy pieniądza,
- wyjaśnia znaczenie terminów: pieniądz, siła nabywcza pieniądza,
- podaje argumenty, które jego zdaniem potwierdzają, że pieniądze są ważne zarówno z punktu widzenia mikro- jak i makroekonomicznego,
- zna sposoby organoleptyczne odróżnienia pieniądza fałszywego od pieniądza prawdziwego,
- przedstawia swoje stanowisko na temat wprowadzenia w Polsce waluty euro.

#### 2. Metody i techniki:

- dyskusja,
- pogadanka,
- praca z tekstem,
- ćwiczenia praktyczne.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- prezentacja multimedialna na temat ewolucji form pieniądza,
- prezentacja na temat zabezpieczenia polskich pieniędzy dostępna na stronie <http://www.nbp.pl/bezpiecznepieniadze>,
- teksty źródłowe dla grup, dotyczące wprowadzenia w Polsce euro,
- banknoty o różnym nominale,
- słoik ze zbożem, muszla morską lub muszelki, kawałek futra (może być sztuczne), sól, przyprawy (pieprz, cynamon), miód, tytoń, czekolada, banknot/bilon, karta kredytowa,
- tekst piosenki Money, Money śpiewanej przez Lizę Minnelli w filmie Kabaret,
- nagranie piosenki Money, Money,
- odtwarzacz/komputer.

#### 4. Typ lekcji:

- realizacja nowego materiału.

#### 5. Formy organizacji pracy:

- praca: indywidualna, grupowa i zbiorowa.

#### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Iwanicz-Drozdowska M., Jaworski W.L., Zawadzka Z., 2009, Bankowość. Zagadnienia podstawowe, Wydawnictwo POLTEXT, Warszawa.
2. Rachwał T., 2006, Podstawy przedsiębiorczości. Słownik dla liceum ogólnokształcącego, liceum profilowanego i technikum, Nowa Era, Warszawa.

3. Rothbard Murray N., 2006, Złoto, banki, ludzie – krótka historia pieniądza, Fijorr Publishing.
4. Sédillot R., 2010, Moralna i niemoralna historia pieniądza, Wydawnictwo W.A.B.
5. Zabezpieczenia pieniędzy w Polsce <http://www.nbp.pl/bezpiecznypieniadze> (data odczytu: 22.04.2013).
6. Teksty dotyczące wprowadzenia w Polsce euro <http://strefa-euro.eu>; [http://ec.europa.eu/economy\\_finance/euro/index\\_pl.htm](http://ec.europa.eu/economy_finance/euro/index_pl.htm) (data odczytu: 22.04.2013).

## 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na:

- ocenie pracy uczniów na lekcji,
- ocenie argumentacji zajmowanego stanowiska i poprawności wypowiedzianych zdań,
- sprawdzeniu pracy domowej.

## 8. Nawiązanie do lekcji:

Nauczyciel odtwarza piosenkę Money, Money śpiewaną przez Lizę Minnelli (tekst: załącznik 1). Następnie rozpoczyna dyskusję, zadając uczniom pytanie: Jaki czynnik według tekstu piosenki wprawia w ruch Ziemię?

## 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne.

2. Nauczyciel zapisuje temat lekcji, następnie prezentuje przyniesione przedmioty: słoik ze zbożem, muszlę morską (lub muszelki), kawałek futra (może być sztuczne), sól, przyprawy (pieprz, cynamon), miód, tytoń, czekoladę, banknot/bilon, kartę kredytową. Zadaniem uczniów jest odgadnięcie, co łączy te wszystkie przedmioty – uczniowie starają się wytłumaczyć, dlaczego (poza pieniędzmi) stanowiły one podstawę prowadzenia handlu.

3. Nauczyciel przy pomocy prezentacji multimedialnej przedstawia historię pieniądza (załącznik 3 – w osobnym pliku). W zależności od możliwości technicznych można uruchomić prezentację Prezi w trybie off line lub przy połączeniu z internetem prezentację w PowerPoint (on line).

4. Na podstawie prezentacji uczniowie wyróżniają formy pieniądza oraz określają, jakie są pożądane właściwości pieniądza. (czy guzik z pętelką może być pieniądzem?).

5. Nauczyciel przy pomocy prezentacji dostępnej na stronie internetowej <http://www.nbp.pl/> bezpiecznypieniadze prezentuje zabezpieczenia pieniądza. Uczniowie sprawdzają prawdziwość banknotów o różnym nominale.

6. Nauczyciel rozpoczyna pogadankę dotyczącą funkcji pieniądza zarówno z punktu widzenia mikro-, jak i makroekonomicznego. Uczniowie zapisują w zeszytach funkcje pieniądza. **Nauczyciel omawiając wagę pieniądza w życiu codziennym zwraca uwagę na ważność podejmowania wspólnych decyzji obu małżonków co do wydatków w rodzinie. Informuje, że w wielu społeczeństwach kobiety, nie mogą podjąć pracy zarobkowej lub cały ich dochód zostaje zabrany przez mężczyzn.**

7. Przy odwołaniu do walut nauczyciel zwraca uwagę na euro. Dzieli klasę na grupy, które na podstawie tekstu źródłowego zawierającego cytaty ze strony <http://strefa-euro.eu> (załącznik 2) i na podstawie tekstu źródłowego znajdującego się na stronie internetowej Komisji Europejskiej [http://ec.europa.eu/economy\\_finance/euro/index\\_pl.htm](http://ec.europa.eu/economy_finance/euro/index_pl.htm) oraz własnej wiedzy ustalają przewidywane korzyści i koszty wprowadzenia euro w Polsce. Nauczyciel zadaje pytania pomocnicze: Jaka korzyść jest dla Ciebie najważniejsza i dlaczego? Co budzi Twój największy niepokój i dlaczego? Po zakończeniu pracy grupy prezentują swoje ustalenia.

## 10. Zadanie domowe:

1. Skonstruuj tabelę, w której podasz argumenty za i przeciw wprowadzeniu waluty euro w Polsce.

2. Napisz, w jaki sposób osoby niewidzące mogą rozpoznać nominały monet i banknotów.

## Załącznik nr 1:

Tekst utworu *Money, Money*.

W celach dydaktycznych wystarczy odtworzenie tekstu zaznaczonego na czerwono.

Money...Money

Money makes the world go around

...the world go around

...the world go around.

Money makes the world go around

It makes the world go,round.

A mark, a yen, a buck or a pound

...a buck or a pound

...a buck or a pound.

Is all that makes the world go around

That clinking, clanking sound...

Can make the world go,round

Money money money money

Money money money money

Money money money...

If you happen to rich

And you feel like a night's entertainment

You can pay for a gay escapade.

If you happen to be rich and alone

And you need a companion

You can ring (ting-a-ling) for the maid.

If you happen to be rich

And you find you are left by your lover,

And you moan and you groan quite a lot

You can take it on the chin,

Call a cab and begin to recover

On your 14-karat yacht! WHAT!?

Money makes the world go around

...the world go around

...the world go around.

Money makes the world go around

Of that we both are sure...

\*rasberry sound\* on being poor!

Money money money money

Money money money money

Money money money...

When you haven't any coal in the stove

And you freeze in the winter

And you curse to the wind at your fate.

When you haven't any shoes on your feet,

Your coat's thin as paper,

And you look 30 pounds underweight

When you go to get a word of advice

From the fat little pastor,

He will tell you to love evermore.

But when hunger comes to rap,

rat-a-tat rat-a-tat at the window

\*knock knock\* (at the window)

Who's there? (hunger) oh, hunger!!

See how love flies out the door...

For, money makes the world go around

...the world go around

...the world go around.

Money makes the world go,round

The clinking, clanking sound of...

Money money money money

Money money money money...

Get a little, get a little

Money money money money...

Mark, a yen, a buck or a pound,

That clinking, clanking, clunking sound,

Is all that makes the world go,round,

It makes the world go,round!



## Załącznik nr 2:

Teksty źródłowe dotyczące wprowadzenia euro w Polsce.

1. „Kto dysponuje silną walutą, a my Europejczycy nią dysponujemy, ten może w świecie i w sprawach międzynarodowych konsekwentnie i przekonująco współdecydować. Wspólnej polityki zagranicznej nie zbudujemy tak szybko, a wspólną politykę walutową mamy już dzisiaj.” **Jean-Claude Juncker**

Więcej: money.pl, 30.10.2012

2. „Na razie nie ma powodu, by szybko wchodzić do strefy euro – uważa Prezes Narodowego Banku Polskiego **Marek Belka**. Jeżeli Polska jednak nie będzie w strefie euro, to nie będzie także w centrum decyzyjnym UE. Przeszkadza to politycznie Polsce, bo jesteśmy krajem, który ma ambicję być ważnym w Europie. – Mamy ten dylemat, ale dzisiaj wiadomo, że nie ma co się tam pchać przez ładnych parę lat – dodał”.

Więcej: wprost.pl, 24.03.2012

3. „**Witold Orłowski** uważa, że strefa euro raczej się nie rozpadnie. Gospodarka europejska jest w dużo lepszym stanie niż np. amerykańska. Jeśli szukać gdzieś przyczyny kłopotów, to w Stanach Zjednoczonych, a nie w strefie euro. – Jest dużo zamieszania i nie można wykluczyć, że w pewnej części jest ono wywoływane celowo – podkreśla. Profesor zwraca uwagę na dziwną rolę, jaką w całym zamieszaniu odgrywają agencje ratingowe, które teraz obniżyły rating Irlandii. – Mamy zagwarantowane kolejnych kilka dni niepokoju na rynkach – mówi gość Jedyнки”.

Więcej: polskieradio.pl, 13.07.2011

4. „Prawdziwa Europa zaczyna się tam, gdzie są wspólne interesy. A wspólne interesy mają głównie ci, którzy posiadają wspólną walutę. Czy nam się to podoba czy nie, Europa dwóch prędkości i tak istniała, teraz po prostu zostanie bardziej sformalizowana. Od lat i tak ważniejsze decyzje gospodarcze zapadają w gronie 17 a nie 27. W naszym narodowym interesie jest głębsza integracja z Europą, a tym samym znalezienie się w tej grupie państw, które decydują o najważniejszych dla Europy kwestiach.” **Ryszard Petru**

Więcej: gazetaprawna.pl, 08.02.2011

5. „Nie uważam, aby kryzys bankowy w niektórych państwach strefy euro miał jakiś szczególny związek ze wspólną walutą. W końcu nadmierna ekspansja kredytu i związane z nią bąble spekulacyjne na rynku aktywów były udziałem także wielu innych krajów (USA, Islandia, kraje bałtyckie).” **Dariusz Rosati**

Więcej: wyborcza.biz, 18.01.2011

6. „Dopóki kraje strefy euro nie zbliżą się do siebie ekonomicznie i nie poprawią swoich finansów publicznych, przystąpienie do strefy euro będzie wiązać się z ryzykami zarówno dla starych członków, jak i dla krajów nowo przyjętych.” **Marek Belka**

Więcej: money.pl, 2011-05-24

7. „Wejście do strefy euro to jak wjazd na autostradę. Można szybciej jechać, ale jak ma się nieodpowiedni samochód, to może się skończyć katastrofą.” **Marek Belka**

Więcej: wyborcza.biz, 10.06.2010

8. „Będziemy mieli wybór, albo pozostaniemy w nurcie ściślejszej integracji gospodarczej, finansowej i politycznej, albo staniemy z boku, zaprzepaszczać szansę na szybszy rozwój i wpływ na kształt polityk unijnych (...). Dzisiejsza Europa to głównie państwa używające euro – musimy być gotowi do nich dołączyć.” **Radosław Sikorski**

Więcej: polskieradio.pl, 20.03.2013

9. „**Ryszard Petru** opowiedział się za jak najszybszym wejściem Polski do strefy euro, gdyż wspólna waluta zniwelowałaby ryzyko związane z kursem walut. „Bo przecież nie może być tak, że eksporterzy zarabiają kokosy, a w tym samym czasie importerzy mają problemy z rentownością. Ważne jednak jest to, aby wejście do strefy euro odbyło się po odpowiednim kursie, jak najbardziej zbliżonym do kursu naturalnego. Czyli, moim zdaniem, euro w tym czasie powinno kosztować około 3,80 zł”.

Więcej: europarlament.pap.pl, 08.06.2010

10. „Gdybyśmy weszli do strefy euro, to znaczy zrobilibyśmy znacznie Więcej reform, niż zrobiliśmy”. **Profesor Leszek Balcerowicz**

Więcej: biznes.interia.pl, 8.05.2010

11. „Ocena się, że z powodu braku euro polska gospodarka traci rocznie 20–25 mld zł. To koszty przewalutowania, większe koszty obsługi długu itd. Wejście do euro będzie zachętą do inwestowania, to większy rynek, mniejsze bezrobocie. Musimy też pamiętać, że zmienia się sama strefa euro. Pakt fiskalny, unia bankowa i inne reformy mają doprowadzić do takiej sytuacji, że kryzys grecki już się nie powtórzy. Wiele wskazuje na to, że strefa euro wyjdzie z kryzysu umocniona, i to ona będzie centrum integracji europejskiej.”

**Jacek Rostowski**

Więcej: bankier.pl, 21.12.2012

12. „Ktokolwiek będzie próbował osłabić złotego nie będzie „walczył” tylko z NBP, ale także z całą strefą euro.” **Costa Vayenas**, główny ekonomista UBS Wealth Management

Więcej: Rzeczpospolita, 19.02.2009

13. „Szef PE **Jerzy Buzek**, mówiąc o traktacie lizbońskim, przywołał słowa Oskara Wilde’a, że sukces jest jak nauka, gdy ma się narzędzia, są też rezultaty. – Narzędzi, jak widać, nam nie brak, reszta jest w naszych rękach”.

Więcej: wprost24.pl, 22.01.2010

14. „Euro nie zastąpi reform, ale je wymusi”. **Leszek Balcerowicz**

Więcej: onet.biznes.pl, 28.05.2009

15. „Polska i inne kraje regionu powinny szybko wprowadzić euro. Nawet jednostronnie bez pytania o zgodę EBC” **Benn Steill**

Więcej: newsweek.pl, 16.04.2009

16. „Udział w strefie euro oznacza mniejszą potrzebę utrzymywania wysokich rezerw walutowych, które dzisiaj służą ochronie stabilności kursu walutowego i wymienialności złotego, tymczasem po przyjęciu euro kurs będzie stabilny a wymienialność zapewniona. To nie oznacza, że rezerwy należy wydać na jakiś konkretny cel, jednak jest przestrzeń do dyskusji o tym, co z nimi zrobić.”

**Prof. Cezary Wójcik**, doradca prezesa Narodowego Banku Polskiego

Więcej: wyborcza.biz, 15.02.2013

17. „Proszę wytłumaczyć wszystkim, nie tylko Polakom, ale wszystkim uczestnikom życia gospodarczego, osobom, które zarabiają, spłacają kredyty, którym są przyznawane dotacje, które prowadzą różnego rodzaju rozliczenia, a także podmiotom gospodarczym oraz obywatelom wielu bliskich osiągnięcia bankructwa krajów, które mają słabą narodową walutę i nie mogą przejść na euro, że ta szalupa jest bezpieczniejsza niż euroliniowiec. Przed kryzysem gospodarczym nie obroniły się tak silne waluty narodowe, jak frank szwajcarski i dolar amerykański. Euro jest obiektywnym zwycięzcą w tej rywalizacji. Tak więc euroliniowiec ma sens i jest marzeniem także Polaków, polskich przedsiębiorców, polskich obywateli, którzy zarabiają, rozliczają się w różnych walutach, ale chcieliby mieć spokojną przyszłość, dlatego marzą o euro”. **Andrzej Halicki** w Sejmie RP podczas debaty na temat priorytetów polskiej polityki zagranicznej

Więcej: orka2.sejm.gov.pl, 13.02.2009

18. „To nie my wchodzimy do strefy euro, to euro wchodzi do nas.” **Jacek Rostowski**

Więcej: sejm.gov.pl, 23.01.2009

19. „W Polsce o terminie przyjęcia euro nie decydują jednak głównie kwestie ekonomiczne, lecz bariery polityczne. Trzeba zmienić konstytucję, a żeby to zrobić, potrzebne jest poparcie większej części opozycji. Poparcia tego do tej pory nie ma, a szkoda.” **Leszek Balcerowicz**

Więcej: forsal.pl 16.01.2009

21. „Przez dziesięciolecia zmieniło się uzasadnienie istnienia UE. Od pragnienia pokoju przeszliśmy do pragnienia wielkości. Cel jest jasny: musimy stać się jednym z trzech głównych graczy na świecie, aby za 20 lat USA, Chiny i UE zarządzały trzema najważniejszymi walutami świata: dolarem, juanem (renminbi) i euro. Polska w pojedynkę nie ma szans na uczestniczenie w tej grze. Stoi przed nią

wybór: albo zostaje w niemrawej Unii 27 krajów, albo dołącza do twardego jądra UE. Mam wielką nadzieję, że gdy kryzys wreszcie się skończy, polska opinia publiczna opowie się za przyjęciem euro". **Valery Giscard d'Estaing**, były prezydent Francji

Więcej: [swiat.newsweek.pl](http://swiat.newsweek.pl), 29.04.2013

## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 3.2

### Temat zajęć: Wiedza, która nie jest tajemnicą bankową

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- wyjaśnia znaczenie terminów: bank, bank centralny, bank komercyjny,
- wymienia wszystkie elementy polskiego systemu bankowego,
- rozpoznaje trzy funkcje banku centralnego na podstawie analizy tekstu,
- charakteryzuje podstawowe narzędzia polityki pieniężnej NBP,
- przedstawia argumenty potwierdzające wybór określonej polityki pieniężnej, opierając się na przedstawionej symulacji sytuacji na rynku,
- charakteryzuje podstawowe narzędzia polityki pieniężnej NBP (stopy procentowe, operacje otwartego rynku),
- wyjaśnia różnice pomiędzy bankiem centralnym a bankiem komercyjnym,
- interpretuje dane statystyczne dotyczące banków w Polsce,
- wyjaśnia na podstawie dowolnego źródła podstawowe cechy parabanków,
- zna zależność pomiędzy wykorzystaniem określonego narzędzia polityki pieniężnej banku centralnego a konsekwencją dla osób fizycznych i przedsiębiorstw,
- wyszukuje, selekcjonuje i ocenia krytycznie informacje.

#### 2. Metody i techniki:

- dyskusja,
- pogadanka,
- wykład,
- praca z tekstem,
- drama,
- ćwiczenia praktyczne.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- prezentacja multimedialna System bankowy ze strony <http://www.nbportal.pl/prezentacje/system-bankowy/system-bankowy.html> (dostępna także jak osobny plik – załącznik 1),
- prezentacja multimedialna Stopy procentowe ze strony [http://www.nbportal.pl/prezentacje/stopy\\_procentowe/stopy\\_procentowe.html](http://www.nbportal.pl/prezentacje/stopy_procentowe/stopy_procentowe.html) (dostępna także jak osobny plik – załącznik 2),
- karty do losowania z wyrażeniami: wzrost bezrobocia, wzrost inflacji, zastój w gospodarce,
- dane dotyczące wielkości stóp procentowych dla każdej grupy uczniów lub w wersji do prezentacji klasie, ze stron: <http://www.bankier.pl/inwestowanie/notowania/macro.html> lub [http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/dzienne/stopy\\_archiwum.htm](http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/dzienne/stopy_archiwum.htm)
- ulotki różnych banków i parabanków, które należy pozyskać z instytucji lub pracy i internetu na wcześniejszych lekcjach,
- komputer i rzutnik multimedialny.

#### 4. Typ lekcji:

- realizacja nowego materiału.

#### 5. Formy organizacji pracy:

- praca: indywidualna, grupowa i zbiorowa.

## 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Grzywacz J., 2006, Podstawy bankowości, Centrum Doradztwa i Informacji Difin Sp. z o.o., Warszawa.
2. Iwanicz-Drozdowska M., Jaworski W. L., Zawadzka Z., 2009, Bankowość. Zagadnienia podstawowe, Wydawnictwo POLTEXT, Warszawa.
3. Rachwał T., 2006, Podstawy przedsiębiorczości. Słownik dla liceum ogólnokształcącego, liceum profilowanego i technikum, Nowa Era, Warszawa.
4. Rothbard Murray N., 2006, Złoto, banki, ludzie – krótka historia pieniądza, Fijorr Publishing, Warszawa.
5. <http://www.nbpportal.pl/> (data odczytu: 25.05.2013).
6. <http://www.bankier.pl/> (data odczytu: 25.05.2013).

## 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na:

- ocenie ćwiczeń i zadań wykonywanych podczas lekcji,
- sprawdzeniu zadania domowego.

## 8. Nawiązanie do lekcji:

Nauczyciel, zadając pytanie: Jak spełnić swoje marzenia?, rozpoczyna dyskusję. Uczniowie określają swoje marzenia (np. ukończenie studiów, wycieczka, rower itp.). Nauczyciel przypomina, że realizacja większości z tych marzeń uzależniona jest posiadanych funduszy. Pyta uczniów, w jaki sposób można pozyskać większe fundusze. Odpowiedź powinna prowadzić do dwóch głównych sposobów: oszczędzania (skarpeta) i pożyczania (kupna) pieniędzy (kredyt). Odnosi się to do dwóch postaw - albo oszczędzanie (przysłowiowa skarpetka) albo kredyt, gdzie atrybutem jest ankieta kredytowa.

## 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne, po których następuje nawiązanie do lekcji.
2. Nauczyciel rozpoczyna dyskusję dotyczącą określenia, czym jest bank i funkcji banku.
3. W nawiązaniu do poprzedniej lekcji (historia pieniądza) nauczyciel metodą wykładu przedstawia krótką historię bankowości (od weksli po banki centralne).
4. Nauczyciel przy pomocy prezentacji pt. System bankowy, umieszczonej na portalu NBP przedstawia funkcjonowanie systemu bankowego. Korzystając z tej prezentacji, systematyzuje wraz z uczniami informacje dotyczące: pojęć bank, bank centralny, bank komercyjny, różnic pomiędzy bankiem centralnym a bankiem komercyjnym, innych elementów polskiego systemu bankowego, podstawowych narzędzi polityki pieniężnej NBP (stopy procentowe, operacje otwartego rynku).
5. Jako podsumowanie tej części lekcji nauczyciel wyświetla prezentację pt. Stopy procentowe.
6. Nauczyciel dzieli klasę na trzy grupy. Pierwsza grupa będzie odgrywała rolę prezesa NBP i Rady Polityki Pieniężnej, druga grupa – rolę banków, trzecia grupa – rolę konsumentów. Należy tak dobrać grupy aby zachować równe proporcje płci - również w przypadku odgrywanych ról. Dokonując wyboru uczniów na daną funkcję należy zwrócić uwagę na dobór wg kryteriów fachowości, a nie innych - przykład Elviry Nabiulliny prezesa Banku Centralnego Rosji.
7. Nauczyciel jako moderator losuje kartkę z zapisaną sytuacją gospodarczą, np. wzrost bezrobocia, wzrost inflacji, zastój w gospodarce, a zadaniem poszczególnych grup jest odpowiednia reakcja na tę sytuację. Nauczyciel ocenia, czy reakcje grup są prawidłowe (zapisuje modele działania na tablicy).
8. Nauczyciel rozdaje uczniom podzielonym na grupy (lub przedstawia całej klasie na tablicy lub przy pomocy rzutnika) dane dotyczące danych wielkości stóp procentowych dla przedziałów wieloletnich z portalu: bankier <http://www.bankier.pl/inwestowanie/notowania/macro.html> lub dane z portalu NBP [http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/dzienne/stopy\\_archiwum.htm](http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/dzienne/stopy_archiwum.htm).
9. Nauczyciel przedstawia ulotki różnych banków i parabanków (załącznik 3 – w osobnym pliku). Uczniowie porównują oferty, określają różnice między kredytem a pożyczką. Nauczyciel wyjaśnia, dlaczego oprocentowanie w parabankach różni się od oprocentowania w bankach. Uczniowie wykazują, jakie mogą być niebezpieczeństwa związane z korzystaniem z usług para banków i banków.

## 10. Zadanie domowe:

1. Wymień dwa banki komercyjne, mające swoje oddziały w miejscowości, w której uczęszczasz do szkoły, lub najbliższej innej miejscowości.
2. Korzystając z zasobów internetu, podaj pięć informacji na temat jednego z wymienionych banków.
3. Korzystając z zasobów Internetu, wymień pięć parabanków, które znajdują się na liście ostrzeżeń publicznych Komisji Nadzoru Finansowego.



## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 3.3

### Temat zajęć: Z kalkulatorem w świat lokat bankowych

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- zna podstawowe rodzaje usług bankowych,
- wyjaśnia pojęcia: odsetki, kapitalizacja odsetek,
- charakteryzuje trzy wybrane rodzaje lokat bankowych,
- wyjaśnia mechanizm naliczania odsetek i kapitalizacji odsetek,
- oblicza wysokość uzyskanych odsetek, korzystając z wzorów matematycznych oraz kalkulatora lokat w wersji elektronicznej,
- oblicza przyszłą wartość lokaty,
- wyjaśnia, na czym polega podatek Belki,
- wie, które czynniki należy brać pod uwagę, wybierając rodzaj lokaty,
- podaje argumenty przemawiające za dokonaniem wyborem lokaty,
- analizuje oferty banków w zakresie proponowanych lokat,
- wyjaśnia wpływ inflacji na siłę nabywczą pieniądza,
- wykorzystuje narzędzia z zakresu matematyki w życiu codziennym oraz posługuje się nowoczesnymi technologiami informacyjnymi,
- wyszukuje, selekcjonuje i poddaje krytycznej analizie reklamy.

#### 2. Metody i techniki:

- pogadanka,
- praca z tekstem,
- dyskusja,
- ćwiczenia praktyczne.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- film Co Polacy myślą o oszczędzaniu? ze strony <http://tdo.edu.pl/reportaze/?fid=31> (załącznik 1 – w osobnym pliku)
- film Jak Polacy oszczędzają? ze strony <http://tdo.edu.pl/reportaze/?fid=32> (załącznik 2 – w osobnym pliku),
- prezentacje multimedialne dostępne na portalu [www.zrozumfinanse.pl](http://www.zrozumfinanse.pl): O czym warto pamiętać, wybierając lokatę, Lokata - kiedy mi się to opłaca? [http://zrozumfinanse.pl/poland/portal/multimedia/multimedia\\_1318.htm](http://zrozumfinanse.pl/poland/portal/multimedia/multimedia_1318.htm) (załączniki 3 i 4 – w osobnym pliku),
- wzory matematyczne dotyczące obliczania odsetek i kapitalizacji odsetek,
- arkusz kalkulacyjny lub kalkulator lokat w wersji elektronicznej ze strony [http://zrozumfinanse.pl/poland/portal/kalkulatory/kalk\\_skladany.htm](http://zrozumfinanse.pl/poland/portal/kalkulatory/kalk_skladany.htm),
- trzy aktualne foldery reklamowe banków dotyczące lokat lub strony internetowe banków,
- spoty reklamowe i reklamy lokat bankowych,
- komputer i rzutnik multimedialny, opcjonalnie komputery z dostępem do internetu dla uczniów.

#### 4. Typ lekcji:

- realizacja nowego materiału.



## 5. Formy organizacji pracy:

- praca: indywidualna, grupowa i zbiorowa.

## 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Grzywacz J., 2006, Podstawy bankowości, Centrum Doradztwa i Informacji Difin Sp. z o.o., Warszawa.
2. Iwanicz-Drozdowska M., Jaworski W.L., Zawadzka Z., 2009, Bankowość. Zagadnienia podstawowe, Wydawnictwo POLTEXT, Warszawa.
3. Rachwał T., 2006, Podstawy przedsiębiorczości. Słownik dla liceum ogólnokształcącego, liceum profilowanego i technikum, Nowa Era, Warszawa.
4. <http://tdo.edu.pl> (data odczytu: 25.05.2013).
5. <http://zrozumfinanse.pl> (data odczytu: 25.05.2013).

## 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na:

- ocenie wypowiedzi ustnych uczniów,
- ocenie wykonywanych zadań i ćwiczeń w trakcie lekcji,
- sprawdzeniu zadania domowego.

## 8. Nawiązanie do lekcji:

Nauczyciel wyświetla film pt. Co Polacy myślą o oszczędzaniu? Po projekcji pyta uczniów, kto z nich oszczędza, a kto nie i dlaczego. Następnie wyświetla film: Jak Polacy oszczędzają, po którym uczniowie wymieniają plusy i minusy „skarpety”. Nauczyciel pyta uczniów, dlaczego trzymanie pieniędzy „w skarpecie” jest egoistyczne i niekorzystne z punktu widzenia społeczeństwa.

## 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne.
2. Nawiązanie do lekcji. Podanie tematu i celu lekcji.
3. Nauczyciel prosi uczniów o przypomnienie informacji o tym, jakie są rodzaje banków, jakie usługi oferują banki i w jaki sposób banki zarabiają (dlaczego bank płaci nam za ochronę naszych pieniędzy).
4. Następnie nauczyciel wyświetla prezentację: O czym warto pamiętać wybierając lokatę oraz Lokata - kiedy mi się to opłaca? Zadaniem uczniów jest sporządzenie w czasie prezentacji notatek, w których znajdują się informacje: o odsetkach, kapitalizacji odsetek, od tym, od czego zależy wysokość oprocentowania lokaty, jak działa mechanizm naliczania odsetek i kapitalizacji odsetek, podatku Belki, rodzajach lokat, czynnikach, które należy brać pod uwagę, wybierając rodzaj lokaty, wpływie inflacji na oszczędności.
5. Na podstawie trzech aktualnych ofert bankowych dotyczących lokat (opcjonalnie uczniowie mogą wyszukiwać te oferty w internecie) nauczyciel zwraca uwagę uczniów na najważniejsze informacje i informacje zapisane drobnym drukiem.
6. Nauczyciel zwraca uwagę, że korzystając z wszelkich usług bankowych należy być ostrożnym. Dotyczy to głównie mężczyzn. Ponieważ możliwość większego zysku sprawia, że co dziesiąty mężczyzna gotów jest ryzykować, podczas gdy na ryzyko decyduje się jedynie co 17 kobieta. Kobiety częściej też zasięgają rady doradcy jak inwestować, zapoznają się z rankingiem lokat, podczas gdy panowie są często przekonani, że mają wystarczającą wiedzę na ten temat.
7. Uczniowie w grupach wybierają najlepszą ofertę i argumentują, dlaczego właśnie ją wybrali.
8. Następnie uczniowie indywidualnie lub w grupach wykonują ćwiczenie: zakładając, że mają do dyspozycji 1000 zł, porównują, ile zarobiliby na poszczególnych lokatach w określonym czasie i czy dokonali prawidłowego wyboru, ustalając najlepszą ofertę. Przy obliczeniach w miarę możliwości posługują się arkuszem kalkulacyjnym lub kalkulatorem lokat ze strony: [http://zrozumfinanse.pl/poland/portal/kalkulatory/kalk\\_skladany.htm](http://zrozumfinanse.pl/poland/portal/kalkulatory/kalk_skladany.htm).
9. Nauczyciel poleca uczniom, aby obliczyli na podstawie wielkości inflacji, ile stracą, jeżeli na gwiazdkę dostaną 1800 zł na obóz językowy, który odbędzie się w sierpniu, a ile zyskają, jeżeli ulokują pieniądze na najlepszej lokacie.

## 10. Zadanie domowe:

*Pragniesz założyć lokatę bankową w wysokości 2000 zł na okres jednego roku. Przeanalizuj oferty trzech banków (spółdzielczego, internetowego i komercyjnego) i na tej podstawie podejmij decyzję, która oferta jest dla Ciebie najkorzystniejsza. Podaj argumenty przemawiające za wybraną ofertą.*



## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 3.4

### Temat zajęć: Ile kosztuje kredyt?

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- zna i rozumie pojęcia: kredyt, zdolność kredytowa,
- wymienia koszty kredytu,
- oblicza koszt kredytu na podstawie oferty banku,
- zna i charakteryzuje rodzaje kredytów dla ludności i kredytów na cele gospodarcze,
- porównuje oferty banków w zakresie możliwości otrzymania kredytu,
- oblicza należne odsetki od kredytu
- zna przykłady korzyści z korzystania z kredytu,
- przeprowadza krytyczną ocenę produktu bankowego w postaci karty kredytowej,
- zna i rozumie zagrożenia wynikające z korzystania z kredytów zero procent i szybkich kredytów (ukryte koszty kredytu),
- ocenia krytycznie reklamy kredytów kilku przykładowych banków,
- korzysta z internetowego kalkulatora kredytowego,
- ocenia możliwość spłaty kredytu przy określonym dochodzie,
- opracowuje plan wyjścia z długów,
- pracuje w zespole,
- wyszukuje, selekcjonuje i ocenia krytycznie informacje oraz doskonali umiejętność korzystania z nowoczesnych technologii informacyjnych,
- kształtuje odpowiedzialność za podejmowane decyzje.

#### 2. Metody i techniki:

- pogadanka,
- dyskusja,
- praca z tekstem,
- burza mózgów,
- ćwiczenia praktyczne.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- prezentacja multimedialna Kiedy warto pomyśleć o kredycie? ze strony <http://tdo.edu.pl/prezentacje/?fid=5> (załącznik 4 – w osobnym pliku),
- ulotki reklamowe banków, opcjonalnie strony internetowe banków i spoty reklamowe,
- kalkulatory kredytowe,
- flipcharty, pisaki (czerwony i niebieski),
- tekst źródłowy: raport na temat zadłużenia Polaków ze strony [www.BIG.pl/InfoDlug](http://www.BIG.pl/InfoDlug) (załącznik 1 - w osobnym pliku), można również przedstawić film na temat zadłużenia Polaków powstały na podstawie raportu - [http://wyborcza.biz/biznes/10,100970,9712991,ponad\\_2\\_1\\_miliona\\_polakow\\_nie\\_reguluje\\_w\\_terminie.html](http://wyborcza.biz/biznes/10,100970,9712991,ponad_2_1_miliona_polakow_nie_reguluje_w_terminie.html) lub <http://www.bankier.pl/wiadomosc/Mapa-notorycznych-dluznikow-2806031.html> (załączniki 2 i 3 – w osobnym pliku).

## 4. Typ lekcji:

- realizacja nowego materiału.

## 5. Formy organizacji pracy:

- praca: indywidualna, grupowa i zbiorowa.

## 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Grzywacz J., 2006, Podstawy bankowości, Centrum Doradztwa i Inforamcji Difin Sp. z o.o., Warszawa.
2. Iwanicz-Drozdowska M., Jaworski W.L., Zawadzka Z., 2009, Bankowość. Zagadnienia podstawowe, Wydawnictwo POLTEXT, Warszawa.
3. Rachwał T., 2006, Podstawy przedsiębiorczości. Słownik dla liceum ogólnokształcącego, liceum profilowanego i technikum, Nowa Era, Warszawa.
4. [www.BIG.pl/InfoDlug](http://www.BIG.pl/InfoDlug) (data odczytu: 25.05.2013).
5. [http://wyborcza.biz/biznes/10,100970,9712991,ponad\\_2\\_1\\_miliona\\_polakow\\_nie\\_reguluje\\_w\\_terminie.html](http://wyborcza.biz/biznes/10,100970,9712991,ponad_2_1_miliona_polakow_nie_reguluje_w_terminie.html) (data odczytu: 25.05.2013).
6. <http://www.bankier.pl/wiadomosc/Mapa-notorycznych-dluznikow-2806031.html> (data odczytu: 25.05.2013).

## 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na:

- ocenie aktywności uczniów na lekcji,
- ocenie poprawności wykonywanych ćwiczeń,
- sprawdzeniu zadania domowego.

## 8. Nawiązanie do lekcji:

Nauczyciel przedstawia liczby obrazujące zadłużenie Polaków wg raportu ze strony BIG. Następnie, opcjonalnie, prezentuje film o zadłużeniu Polaków.

## 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne.
2. Nawiązanie do lekcji, po którym nauczyciel podaje temat lekcji.
3. Nauczyciel włącza prezentację multimedialną Kiedy warto pomyśleć o kredycie? Zadaniem uczniów jest zrobienie w jej trakcie notatek, dotyczących tego, czym jest kredyt, co to są koszty kredytu i jakie są koszty kredytu, jakie są rodzaje kredytów, przykłady korzyści i zagrożeń z korzystania z kredytu, zdolność kredytowa, kredyt zero procent, szybki kredyt.
4. Po filmie uczniowie porównują swoje notatki w trakcie dyskusji.
5. Nauczyciel zwraca uwagę na pozaekonomiczne czynniki wpływające na określenie zdolności kredytowej np. płeć - czego przykładem może być dyskryminacja kobiet w ciąży lub będących na zasiłku wychowawczym niezależnie od ich sytuacji materialnej i to nawet w sytuacji, gdy z badań Big InfoMonitor wynika, że kobiety lepiej kontrolują poziom zaległych należności.
6. Nauczyciel rozpoczyna burzę mózgów, zadając uczniom pytanie: Jakimi kryteriami należy się kierować, wybierając kredyt oraz kiedy (w jakiej sytuacji) kredytu nie należy zaciągać? Uczniowie zapisują odpowiedzi na flipcharcie - na czerwono, kiedy nie należy zaciągać kredytu.
7. Nauczyciel dzieli klasę na grupy, które na podstawie ulotek z banków analizują oferty kredytowe (na co należy zwrócić uwagę, czego nie ma zapisanego w ofercie, regulamin banku, odwołania). Następnie wszyscy uczniowie wybierają najlepszą ofertę kredytu.
8. Na podstawie wybranej wg uczniów najlepszej oferty kredytu uczniowie w grupach obliczają, ile będzie ich kosztować kredyt gotówkowy na sfinansowanie kursu językowego za 4 tys. zł w zależności od okresu kredytowania. (obliczają podzieleni dla okresów od 2 do 10 lat, np. co dwa lata). Do obliczeń uczniowie powinni wykorzystać arkusz kalkulacyjny lub kalkulator kredytowy.

9. Jako podsumowanie lekcji nauczyciel wprowadza informacje dotyczące kredytów społecznościowych – alternatywy dla działań banków.

## 10. Zadanie domowe:

*Twoi rodzice chcieliby otrzymać kartę kredytową. Mają różne zdania na temat banku, z którego usług chcą skorzystać. Pomóż podjąć im najlepszą decyzję. Przeprowadź analizę ofert dwóch banków.*



## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 3.5

### Temat zajęć: Wycieczka z niedźwiedziem po Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- zna pojęcia: rynek kapitałowy, giełda, makler, akcja, obligacja, indeks giełdowy, ceduła giełdowa, hossa, bessa,
- wskazuje różnice pomiędzy rynkiem pierwotnym a rynkiem wtórnym,
- interpretuje cztery przykładowe symbole GPW w Warszawie,
- zna zarys historii GPW,
- zna mechanizm funkcjonowania GPW,
- zna procedurę zakupu akcji lub obligacji,
- wyjaśnia różnice między akcją a obligacją,
- wyjaśnia zależność między ryzykiem a zyskiem,
- charakteryzuje podstawowe indeksy giełdowe,
- zna podstawowe zasady inwestowania na giełdzie,
- ocenia trafność podjęcia decyzji dotyczącej zakupu papierów wartościowych na podstawie posiadanych informacji,
- wyszukuje, selekcjonuje i gromadzi informacje,
- korzysta z technologii informacyjno-komunikacyjnych,
- potrafi pracować w zespole,
- prezentuje postawę przedsiębiorczą,
- podejmuje decyzje.

#### 2. Metody i techniki:

- pogadanka,
- dyskusja,
- ćwiczenia praktyczne,
- praca z materiałem źródłowym (wykres).
- metoda problemowa.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- prezentacja Historia giełd papierów wartościowych w Polsce (załącznik 1 – w osobnym pliku),
- prezentacja multimedialna Wirtualna wycieczka po GPW w Warszawie ze strony internetowej GPW [http://www.gpw.pl/wirtualna\\_wycieczka\\_po\\_gpw](http://www.gpw.pl/wirtualna_wycieczka_po_gpw),
- prezentacja NBP pt. Charakterystyka rynku finansowego <http://www.nbportal.pl/prezentacje/charakterystyka-ryнку-kapitałowego/charakterystykaRynkuKapitałowego.html>, Instrumenty giełdy papierów wartościowych ze strony <http://www.nbportal.pl/prezentacje/instrumenty-GPW/instrumentyGPW.html>,
- opcjonalnie: prezentacje FERK: Poradnik inwestora – Jak zacząć inwestować, [http://www.ferk.pl/dokumenty/poradnik\\_inwestora\\_jak\\_zaczac\\_inwestowac.pdf](http://www.ferk.pl/dokumenty/poradnik_inwestora_jak_zaczac_inwestowac.pdf); Rynek kapitałowy i giełda papierów wartościowych, [http://kapital.edu.pl/dokument/Rynek\\_kapitałowy\\_FERK\\_FPAKE.pdf](http://kapital.edu.pl/dokument/Rynek_kapitałowy_FERK_FPAKE.pdf); Poradnik inwestora – W co inwestować, czyli ABC inwestycji, [http://www.ferk.pl/dokumenty/poradnik\\_inwestora\\_abc\\_inwestycji.pdf](http://www.ferk.pl/dokumenty/poradnik_inwestora_abc_inwestycji.pdf),
- wybrane wykresy giełdowe ze strony: <http://bossa.pl/notowania/wykresy/>.



- karty pracy dla grup,
- komputer z dostępem do internetu,
- rzutnik multimedialny,
- tablica lub flipchart i pisaki.

#### 4. Typ lekcji:

- realizacja nowego materiału.

#### 5. Formy organizacji pracy:

- praca: indywidualna, grupowa i zbiorowa.

#### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Grzywacz J., 2006, Podstawy bankowości, Centrum Doradztwa i Informacji Difin Sp. z o.o., Warszawa.
2. Krzyżkiewicz Z., Jaworski W. L., Puławski M., Walkiewicz R., 2006, Leksykon bankowo-giełdowy, Poltext, Warszawa.
3. Rachwał T., 2006, Podstawy przedsiębiorczości. Słownik dla liceum ogólnokształcącego, liceum profilowanego i technikum, Nowa Era, Warszawa.
4. Rittel S.J., 1998, Podręcznik obywatela Unii Europejskiej demokracja rynek giełda papierów wartościowych, ATLA2.
5. Biernacki P., Poradnik inwestora – Jak zacząć inwestować, FERK, Warszawa, [http://www.ferk.pl/dokumenty/poradnik\\_inwestora\\_jak\\_zaczac\\_inwestowac.pdf](http://www.ferk.pl/dokumenty/poradnik_inwestora_jak_zaczac_inwestowac.pdf) (data odczytu: 22.04.2013).
6. Kachniewski M., Majewski B., Wasilewski P., Rynek kapitałowy i giełda papierów wartościowych, FERK, Warszawa [http://kapital.edu.pl/dokument/Rynek\\_kapitalowy\\_FERK\\_FPAKE.pdf](http://kapital.edu.pl/dokument/Rynek_kapitalowy_FERK_FPAKE.pdf) (data odczytu: 22.04.2013).
7. Lofton L. A., Warren Buffett inwestuje jak dziewczyna. Dlaczego powinieneś iść w jego ślady? Warszawa 2012
8. Szulc P., Poradnik inwestora – W co inwestować, czyli ABC inwestycji, FERK, Warszawa, [http://www.ferk.pl/dokumenty/poradnik\\_inwestora\\_abc\\_inwestycji.pdf](http://www.ferk.pl/dokumenty/poradnik_inwestora_abc_inwestycji.pdf) (data odczytu: 22.04.2013).

#### 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na:

- ocenie aktywności uczniów na lekcji,
- sprawdzeniu poprawności wykonywanych ćwiczeń,
- ocenie wykonania zadania domowego.

#### 8. Nawiązanie do lekcji:

Nauczyciel w nawiązaniu do lekcji zadaje uczniom pytanie: Jakie znacie rodzaje giełd? Uczniowie odpowiadają np.: giełda samochodowa, rolnicza, podręczników, komputerowa, papierów wartościowych. Nauczyciel zadanie kolejne pytanie: Jakie zadania ma giełda?

#### 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne.

2. Nawiązanie do lekcji, podanie tematu i celów lekcji.

3. Nauczyciel zapoznaje uczniów z historią giełd papierów wartościowych w Polsce (załącznik 1 – w osobnym pliku). Następnie informuje uczniów, że w trakcie prezentacji, które za chwilę obejrzą, mają zanotować, czym są: rynek kapitałowy, giełda, makler, akcja, obligacja, indeks giełdowy, ceduła giełdowa, hossa, bessa, rynek pierwotny, rynek wtórny. Nauczyciel włącza uczniom kolejno: wirtualną wycieczkę po GWP w Warszawie; prezentację na temat charakterystyki rynku kapitałowego oraz prezentację dotyczącą instrumentów giełdy papierów wartościowych. Opcjonalnie może wykorzystać fragmenty prezentacji FERK (adresy prezentacji – punkt 3).

4. Uczniowie przedstawiają swoje notatki, po czym nauczyciel inicjuje dyskusję dotyczącą tego, jak zarobić na giełdzie. Co powinno się wiedzieć i jak postępować. Tę część lekcji nauczyciel może przeprowadzić za pomocą metody problemowej: Jak zostać bankie-

rem lub Jani nie zostać bankrutem.

5. Nauczyciel zwraca uwagę, że współcześnie na giełdzie następują duże zmiany: wzrost inwestorów indywidualnych, inwestycje przez Internet oraz wzrost znaczenia kobiet wśród inwestorów. Z badań wynika, że kobiety są lepszymi inwestorami niż przeciętny mężczyzna: kobiety poświęcają więcej czasu na podejmowanie decyzji inwestycyjnych i mają mniejszą skłonność do ryzyka niż mężczyźni. Nie kierują się mało wiarygodnymi informacjami i inwestowaniem pod wpływem impulsu. Szukają kontrargumentów dla swoich przypuszczeń. Mężczyźni handlują akcjami o 45 procent częściej niż kobiety, mają tendencję do przeceniania własnej wiedzy, co w związku z brakiem odpowiedniego rozeznania zwiększa koszty transakcji i kwoty płaconych przez nich podatków od dochodów kapitałowych, a tym samym obniża ich dochody. Kobiety nie są podatne na wpływ otoczenia jak mężczyźni i dlatego wykazują zrównoważone, cierpliwe podejście do inwestowania. Taki sposób inwestowania cechował Warrena Buffetta – najsukteczniejszego inwestora wszechczasów.

Nauczyciel dzieli uczniów na grupy, które wykonują zadanie z karty pracy (załącznik 2).

6. Uczniowie zapisują poprawną kolejność czynności na tablicy, po czym następuje dyskusja na temat wykonanego zadania - kolejności czynności oraz ich znaczenia w procesie inwestycji giełdowych. kiedy (w jakiej sytuacji) kredytu nie należy zaciągać? Uczniowie zapisują odpowiedzi na flipcharcie - na czerwono, kiedy nie należy zaciągać kredytu.

7. Nauczyciel rozdaje grupom wykresy giełdowe (przykładowy wykres – załącznik 3). Prosi, aby uczniowie przeanalizowali je. Następnie uczniowie wspólnie z nauczycielem omawiają główne zasady inwestowania w zależności od trendów panujących na rynku bankowym.

8. Dyskusja na temat złych i dobrych praktyk inwestycji giełdowych – uczniowie zapisują na tablicy w formie tabeli dobre i złe praktyki (mogą uzupełnić tabelę również w domu w ramach zadania domowego).

## 10. Zadanie domowe:

1. *Zachęć swojego znajomego do inwestowania na giełdzie, przekazując mu jednocześnie kilka praktycznych rad, które przyczynią się do podjęcia przez niego trafnej decyzji. Pracę wykonaj w formie plakatu lub pisemnie – w formie dialogu.*

2. *Na podstawie odnalezionych informacji w internecie lub publikacjach wymień, jakie wymagania należy spełnić, aby zostać maklerem giełdowym. Pracę wykonaj pisemnie.*

## Załącznik nr 2:

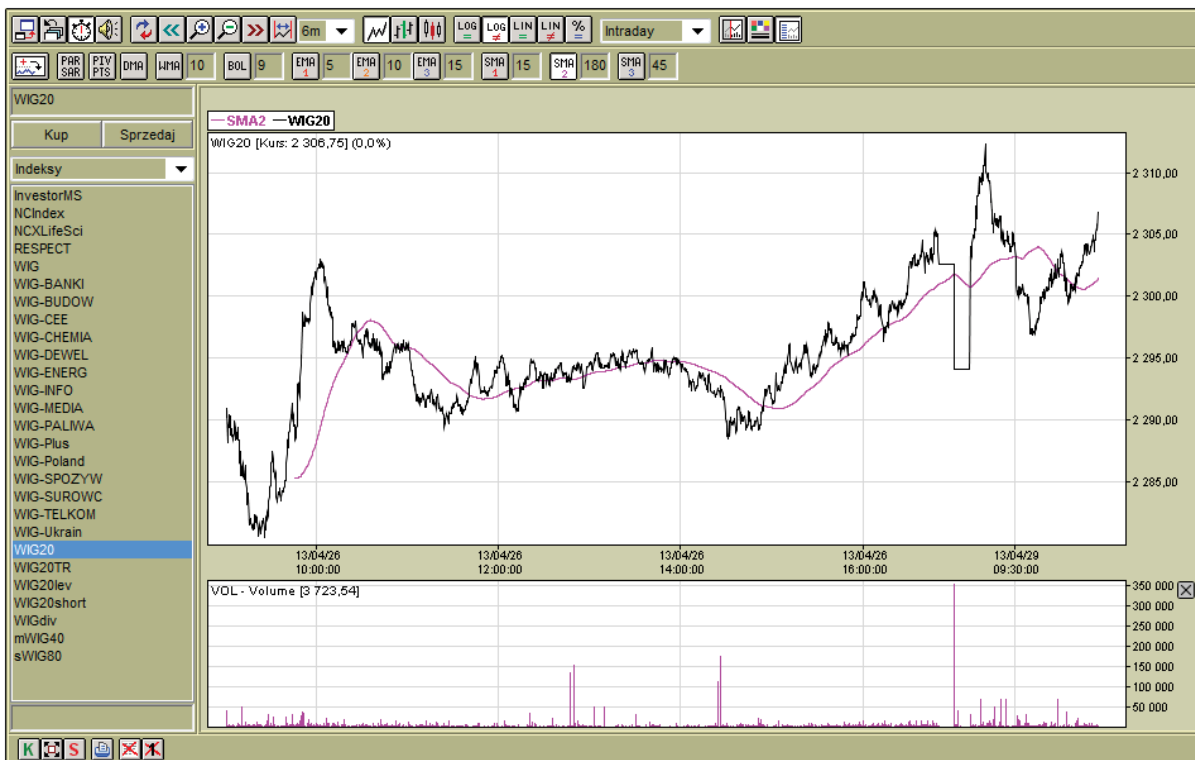
Karta pracy.

Jesteście początkującymi inwestorami GPW. Uszeregujcie w odpowiedniej kolejności czynności związane z grą giełdową.

- a) Decyzja o sprzedaży papierów wartościowych.
- b) Obserwowanie kursu akcji.
- c) Pobranie prowizji przez biuro maklerskie.
- d) Przekazanie pieniędzy na rachunek inwestora.
- e) Realizacja transakcji.
- f) Składanie zlecenia kupna.
- g) Składanie zlecenia sprzedaży.
- h) Wpłata pieniędzy na rachunek.
- i) Wybór biura maklerskiego.
- j) Wybór papierów wartościowych oraz spółki.
- k) Założenie rachunku inwestycyjnego.

## Załącznik nr 3:

Przykładowy wykres giełdowy.



## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 3.6

### Temat zajęć: Ile zysków? Ile ryzyka? Pozabankowe formy inwestowania (1)

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- wyjaśnia pojęcia: inwestowanie, instrument finansowy, fundusz inwestycyjny, ryzyko, płynność inwestycji, dywersyfikacja ryzyka,
- zna rolę funduszy inwestycyjnych,
- wymienia i rozróżnia formy inwestowania kapitału,
- wykazuje na przykładach zależność pomiędzy ryzykiem a zyskiem oraz między zyskiem a czasem inwestowania,
- rozumie zasadność dywersyfikacji inwestycji w różne instrumenty finansowe,
- oblicza zysk z inwestycji kapitałowej w krótkim i długim okresie czasu,
- analizuje oferty funduszy inwestycyjnych,
- gromadzi niezbędne informacje umożliwiające podjęcie decyzji inwestycyjnej i argumentuje podjętą decyzję,
- potrafi pracować w zespole,
- odpowiada za podejmowane decyzje,
- wyszukuje, selekcjonuje i poddaje krytycznej analizie informacje.

#### 2. Metody i techniki:

- pogadanka,
- analiza SWOT,
- ćwiczenia praktyczne.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- prezentacja multimedialna Fundusze inwestycyjne [http://www.nbportal.pl/pl/np/animacje/prezentacje/rynek\\_kapitalowy/fundusze-inwestycyjne](http://www.nbportal.pl/pl/np/animacje/prezentacje/rynek_kapitalowy/fundusze-inwestycyjne),
- prezentacja multimedialna: Co zrobić z większą gotówką [http://zrozumfinanse.pl/poland/portal/multimedia/multimedia\\_1318.htm?show\\_prez=1](http://zrozumfinanse.pl/poland/portal/multimedia/multimedia_1318.htm?show_prez=1),
- prezentacja multimedialna Nie ma zysku bez ryzyka: [www.ferk.pl/dokumenty/nie\\_ma\\_zysku\\_bez\\_ryzyka.pps](http://www.ferk.pl/dokumenty/nie_ma_zysku_bez_ryzyka.pps),
- kalkulatory inwestycyjne lub arkusz kalkulacyjny,
- komputery z dostępem do internetu dla grup,
- rzutnik multimedialny.
- artykuł Dlaczego kobiety nie inwestują w akcje <http://www.pb.pl/3111595,49822,dlaczego-kobiety-nie-inwestuja-w-akcje>

#### 4. Typ lekcji:

- realizacja nowego materiału.

#### 5. Formy organizacji pracy:

- praca: indywidualna, grupowa i zbiorowa.

#### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Grzywacz J., 2006, Podstawy bankowości, Centrum Doradztwa i Informacji Difin Sp. z o.o., Warszawa.

2. Rachwał T., 2006, Podstawy przedsiębiorczości. Słownik dla liceum ogólnokształcącego, liceum profilowanego i technikum, Nowa Era, Warszawa.
3. Rittel S.J., 1998, Podręcznik obywatela Unii Europejskiej – demokracja, rynek, giełda papierów wartościowych, ATLA2.
4. Jawdosiuł B., Rożko K., Poradnik inwestora – Jak wybrać fundusz inwestycyjny, FERK, [http://www.ferk.pl/dokumenty/poradnik\\_inwestora\\_jaki\\_wybrac\\_fundusz.pdf](http://www.ferk.pl/dokumenty/poradnik_inwestora_jaki_wybrac_fundusz.pdf) (data odczytu: 22.04.2013).
5. Kachniewski M., Majewski B., Wasilewski P., Rynek kapitałowy i giełda papierów wartościowych, FERK, Warszawa [http://kapital.edu.pl/dokument/Rynek\\_kapitalowy\\_FERK\\_FPAKE.pdf](http://kapital.edu.pl/dokument/Rynek_kapitalowy_FERK_FPAKE.pdf) (data odczytu: 22.04.2013).
6. Fundusze inwestycyjne [http://www.nbportal.pl/pl/np/animacje/prezentacje/rynek\\_kapitalowy/fundusze-inwestycyjne](http://www.nbportal.pl/pl/np/animacje/prezentacje/rynek_kapitalowy/fundusze-inwestycyjne) (data odczytu: 22.04.2013).
7. Co zrobić z większą gotówką [http://zrozumfinanse.pl/poland/portal/multimedia/multimedia\\_1318.htm?show\\_prez=1](http://zrozumfinanse.pl/poland/portal/multimedia/multimedia_1318.htm?show_prez=1) (data odczytu: 22.04.2013).
8. Nie ma zysku bez ryzyka [www.ferk.pl/dokumenty/nie\\_ma\\_zysku\\_bez\\_ryzyka.pps](http://www.ferk.pl/dokumenty/nie_ma_zysku_bez_ryzyka.pps) (data odczytu: 22.04.2013).
9. Gra symulująca inwestowanie z <http://www.fundusze24.pl> (data odczytu: 22.04.2013).
10. Dlaczego kobiety nie inwestują w akcje [http://www.pb.pl/3111595\\_49822,dlaczego-kobiety-nie-inwestuja-w-akcje](http://www.pb.pl/3111595_49822,dlaczego-kobiety-nie-inwestuja-w-akcje).

## 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na:

- ocenie efektów pracy uczniów na lekcji,
- sprawdzeniu zadania domowego.

## 8. Nawiązanie do lekcji:

Nauczyciel przy pomocy kalkulatora inwestycyjnego lub arkusza kalkulacyjnego (lub też prowadząc obliczenia na tablicy) prezentuje, ile lat w zależności od kwoty comiesięcznych oszczędności trzeba odkładać, aby zrealizować swój cel, jaką trzeba mieć stopę zwrotu. Zadaje uczniom pytanie: Jak zostać milionerem? Uczniowie dyskutują o tym, od czego będzie zależeć długość czasu, przez który musimy oszczędzać, by zostać milionerami.

### **Przykład:**

Za ile lat chcesz być milionerem? np. 20 lat

Twoje obecne oszczędności: 5 000 zł

Kwota odkładana co miesiąc: 1 000 zł

Roczna stopa procentowa: 5,5%

Aby zostać milionerem za 20 lat, musisz:

- zwiększyć kapitał początkowy do 251 660 zł lub
- zwiększyć wysokość odkładanej kwoty do 2 549 zł lub
- osiągnąć stopę zwrotu 14,35%.

Jeśli posiadane 5 000 zł ulokujesz na rachunku z oprocentowaniem 5,5% oraz kapitalizacją miesięczną i będziesz co miesiąc wpłacać 1 000 zł, to po 34 latach i 5 miesiącach zostaniesz milionerem, posiadając kwotę 1 001 841 zł.

## 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne, po których następuje nawiązanie do lekcji i podanie jej tematu.
2. Nauczyciel włącza prezentację z portalu NBP Fundusze inwestycyjne oraz/lub prezentację Co zrobić z większą gotówką. (załączniki 1 i 2 – w osobnym pliku),
3. W trakcie prezentacji uczniowie zapisują w zeszytach, czym są: inwestowanie, instrument finansowy, fundusz inwestycyjny, ryzyko, płynność inwestycji, dywersyfikacja ryzyka. Po zakończonych prezentacjach wspólnie z nauczycielem omawiają wymienione pojęcia.
4. Nauczyciel szczególnie odnosi się do pojęcia ryzyka. Aby dokładniej je omówić, może wykorzystać prezentację FERK Nie ma zysku bez ryzyka (załącznik 3 – w osobnym pliku). Odnośnie zachowań na rynku inwestycyjnym nauczyciel na podstawie tekstu artykułu „Dlaczego kobiety nie inwestują w akcje” przedstawia zachowania klientów rynku inwestycyjnego: kobiet i mężczyzn.

5. Nauczyciel rozpoczyna dyskusję na temat zalet i wad inwestowania w fundusze inwestycyjne. Informuje uczniów, że będą pracować wg analizy SWOT, a poszczególne punkty zostaną zapisane na tablicy (przykład analizy SWOT – załącznik 4).
6. Nauczyciel dzieli klasę na grupy, których zadaniem jest zalogowanie się na stronie internetowej gry symulującej inwestowanie, np. <http://www.fundusze24.pl>. Następnie uczniowie poznają zasady inwestowania w fundusze w grze oraz przeprowadzają symulacje inwestycyjne przy pomocy założonych przez nich najwyżej 5 portfeli inwestycyjnych.
7. Opcjonalnie nauczyciel może zlecić zadanie związane z grą symulacyjną do wykonania przez uczniów w domu.

## 10. Zadanie domowe:

*Przygotuj notatkę prasową pt. Jak nie zostać ofiarą? Amber Gold i inni, zawierającą wskazówki dla czytelników, w jaki sposób należy inwestować.*

## Załącznik nr 4:

Analiza SWOT.

<p style="text-align: center;"><b>MOCNE STRONY</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Nie trzeba mieć dużej kwoty do zainwestowania.</li><li>2. Decyzje inwestycyjne podejmują specjaliści.</li><li>3. Dywersyfikacja portfela.</li><li>4. Relatywnie niskie koszty funkcjonowania na rynku finansowym.</li><li>5. Duża płynność inwestycji i elastyczność wyboru strategii inwestycyjnej.</li><li>6. ...</li></ol>	<p style="text-align: center;"><b>SŁABE STRONY</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Ryzyko poniesienia straty.</li><li>2. Potrzeba zaznajomienia się z mechanizmami rządzącymi na parkietach giełdowych.</li><li>3. Rozwodnienie zysku (dilution).</li><li>4. Brak bezpośredniego wpływu na politykę inwestycyjną.</li><li>5. Limity inwestycyjne i koszty związane z inwestycją.</li><li>6. ...</li></ol>
<p style="text-align: center;"><b>ZAGROŻENIA</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Możliwość utraty zainwestowanych pieniędzy.</li><li>2. Samodzielne określenie momentu wejścia do funduszu i wyjścia z niego.</li><li>3. ...</li></ol>	<p style="text-align: center;"><b>SZANSE</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Możliwość dużego zysku.</li><li>2. Wzrost liczby miejsc pracy związanych z inwestowaniem w polskie przedsiębiorstwa.</li><li>3. ...</li></ol>

## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 3.7

### Temat zajęć: Ile zysków? Ile ryzyka? Pozabankowe formy inwestowania (2)

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- wyjaśnia pojęcia: inwestowanie, instrument finansowy, fundusz inwestycyjny, ryzyko, płynność inwestycji, dywersyfikacja ryzyka,
- zna rolę funduszy inwestycyjnych,
- wymienia i rozróżnia formy inwestowania kapitału,
- wykazuje na przykładach zależność pomiędzy ryzykiem a zyskiem oraz między zyskiem a czasem inwestowania,
- rozumie zasadność dywersyfikacji inwestycji w różne instrumenty finansowe,
- oblicza zysk z inwestycji kapitałowej w krótkim i długim okresie czasu,
- analizuje oferty funduszy inwestycyjnych,
- gromadzi niezbędne informacje umożliwiające podjęcie decyzji inwestycyjnej i argumentuje podjętą decyzję,
- potrafi pracować w zespole,
- odpowiada za podejmowane decyzje,
- wyszukuje, selekcjonuje i poddaje krytycznej analizie informacje.

#### 2. Metody i techniki:

- ćwiczenia praktyczne,
- praca z materiałem źródłowym.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- wykres W co inwestują Polacy,
- film: W co inwestować <http://www.youtube.com/watch?v=VuopWBPlm3o>. (załącznik 1 - w osobnym pliku)
- dwie przykładowe oferty inwestycyjnych w formie ulotek lub wydruków ze stron internetowych (materiały do pracy w grupach na tych samych dwóch przykładach),
- kalkulator inwestycyjny <http://www.money.pl/fundusze/kalkulator/zysk/>.
- komputery z dostępem do internetu dla każdej grupy,
- rzutnik multimedialny.

#### 4. Typ lekcji:

- realizacja nowego materiału.

#### 5. Formy organizacji pracy:

- praca: indywidualna, grupowa i zbiorowa.

#### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Grzywacz J., 2006, Podstawy bankowości, Centrum Doradztwa i Inforamcji Difin Sp. z o.o., Warszawa.
2. Rachwał T., 2006, Podstawy przedsiębiorczości. Słownik dla liceum ogólnokształcącego, liceum profilowanego i technikum, Nowa Era, Warszawa.
3. Rittel S. J., 1998, Podręcznik obywatela Unii Europejskiej – demokracja, rynek, giełda papierów wartościowych, ATLA2.



4. Jawdosiuł B., Rożko K., Poradnik Inwestora – Jak wybrać fundusz inwestycyjny, FERK, [http://www.ferk.pl/dokumenty/poradnik\\_inwestora\\_jaki\\_wybrac\\_fundusz.pdf](http://www.ferk.pl/dokumenty/poradnik_inwestora_jaki_wybrac_fundusz.pdf) (data odczytu: 22.04.2013).
5. Kachniewski M., Majewski B., Wasilewski P., Rynek kapitałowy i giełda papierów wartościowych, FERK, [http://kapital.edu.pl/dokument/Rynek\\_kapitalowy\\_FERK\\_FPAKE.pdf](http://kapital.edu.pl/dokument/Rynek_kapitalowy_FERK_FPAKE.pdf) (data odczytu: 22.04.2013).
6. Film W co inwestować <http://www.youtube.com/watch?v=VuopWBPlm3o> (data odczytu: 22.04.2013).
7. Kalkulator inwestycyjny <http://www.money.pl/fundusze/kalkulator/zysk/> (data odczytu: 22.04.2013).
8. W co inwestują Polacy <http://www.finanse-bankowe.pl/w-co-inwestowac/>, <http://gospodarka.gazeta.pl/pieniazdze/1,49966,4568994.html> (data odczytu: 22.04.2013).
9. Symulacja funduszu inwestycyjnego <http://www.czytosieoplaca.pl> (data odczytu: 22.04.2013).
10. Symulacja inwestycyjna <http://www.fundusze24.pl> (data odczytu: 22.04.2013).

## 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na:

- ocenie efektów pracy uczniów na lekcji,
- sprawdzeniu zadania domowego.

## 8. Nawiązanie do lekcji:

Nauczyciel prezentuje film W co inwestować. Jako podsumowanie projekcji oraz informacji z poprzednich zajęć uczniowie odpowiadają na pytanie, w co można inwestować. Nauczyciel przedstawia wykresy dotyczące tego, w co inwestują Polacy (załącznik 2). Uczniowie analizują wykresy.

## 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne.
2. Nawiązanie do lekcji, po którym następuje podanie tematu lekcji.
3. Nauczyciel dzieli uczniów na grupy. Ich zadaniem jest przeanalizowanie dwóch przykładowych ofert inwestycyjnych opisanych na ulotkach lub wydrukach ze stron internetowych, które rozdaje nauczyciel. Następnie uczniowie określają do kogo skierowana jest oferta, kto jest potencjalnym klientem, czy są oferty dla kobiet, która oferta jest wg nich lepsza i dlaczego. Uczniowie przedstawiają swoje wyniki.
4. Przy pomocy kalkulatora inwestycyjnego, np. ze strony <http://www.money.pl/fundusze/kalkulator/zysk/>, nauczyciel przedstawia wielkość zysku dla okresu roku lub 2 lat dla dwóch wybranych funduszy analizowanych przez uczniów. Możliwe jest także wybranie funduszy, dla których można przeprowadzić symulację zysku dla danego okresu (załącznik 3).
5. Uczniowie prezentują, w co zainwestowali na poprzednich zajęciach lub w domu na portalu <http://www.fundusze24.pl>. Omawiają, jakimi kryteriami się kierowali i jaką mają stopę zwrotu. Nauczyciel wspólnie z uczniami analizuje wybrane wyniki inwestycyjne, próbując określić zależności w inwestycjach.

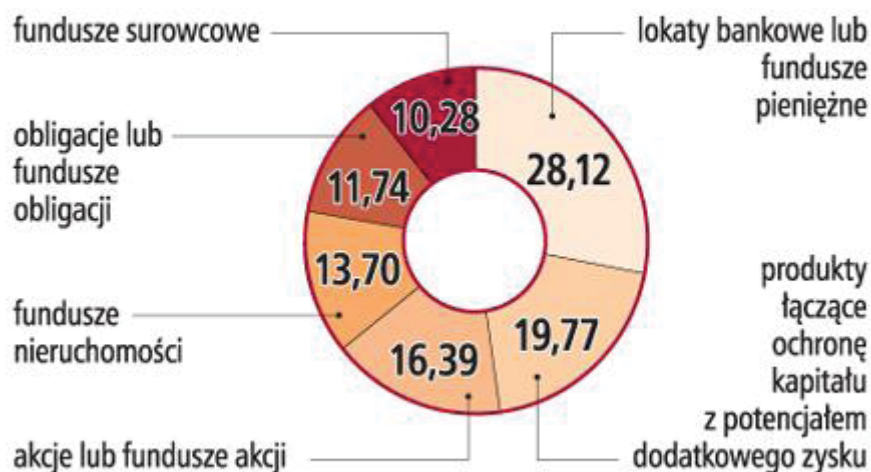
## 10. Zadania domowe:

*Zaplanuj system inwestycyjny „Jak spędzić emeryturę na Hawajach?”*

## Załącznik nr 2:

Wykresy dotyczące inwestycji Polaków.

### W CO OBECNIENIE INWESTUJĄ POLACY (W PROC.)



Źródło: Expander

MC

### W CO CHCĄ INWESTOWAĆ NAJBOGATSZY POLACY?

DANE W PROC.



### W JAKIE FUNDUSZE ZAINWESTOWALI NAJBOGATSZY POLACY? DANE W PROC.



ŹRÓDŁO: MILLWARD BROWN SMG/KRC

Źródła: <http://www.finanse-bankowe.pl/w-co-inwestowac/>, <http://gospodarka.gazeta.pl/pieniadze/1,49966,4568994.html>

## Załącznik nr 3:

Wykresy zwrotu.

Fundusz: Arka Akcji

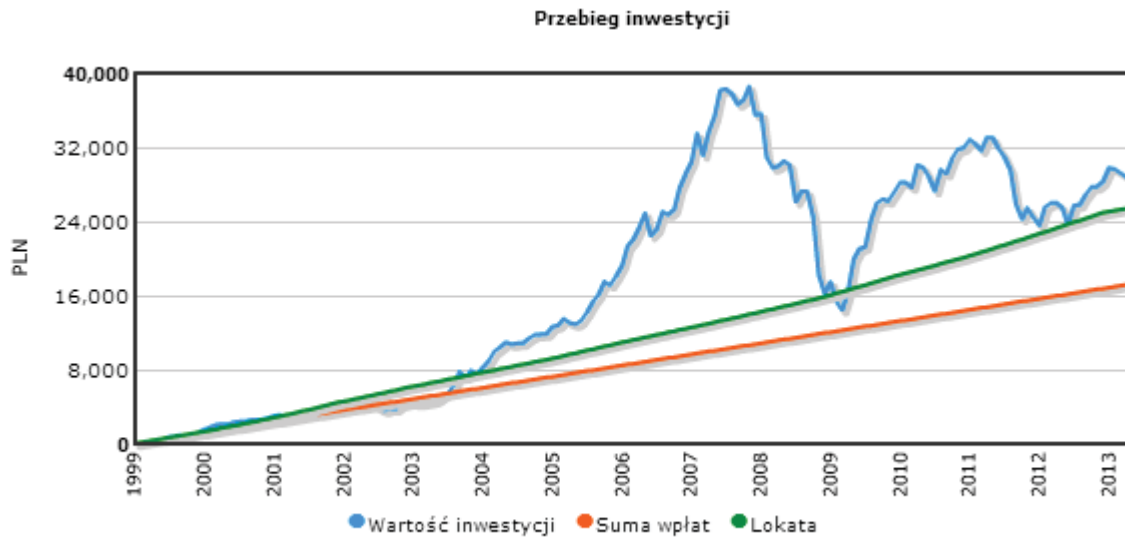
Wpłata: 100 zł miesięcznie

Rozpoczęcie: 1999 Zakończenie: 2013

Kwota do wypłaty: 27 994,08 zł (zysk 62,76%)

Suma wpłat: 17 200,00 zł

Kwota do wypłaty dla lokaty: 25 392,92 zł (zysk 47,63%)



Fundusz: PKO Akcji

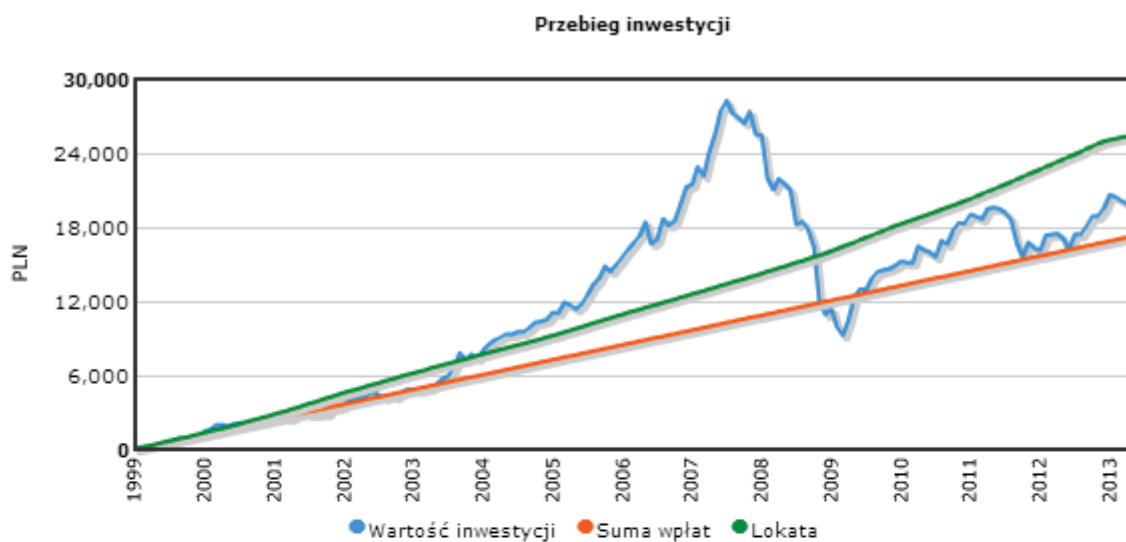
Wpłata: 100 zł miesięcznie

Rozpoczęcie: 1999 Zakończenie: 2013

Kwota do wypłaty: 19 593,58 zł (zysk 13,92%)

Suma wpłat: 17 200,00 zł

Kwota do wypłaty dla lokaty: 25 392,92 zł (zysk 47,63%)



Źródło: <http://www.czytosieoplaca.pl>



## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 3.8

### Temat zajęć: **Ubezpieczenie – ochrona przed ryzykiem**

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- wyjaśnia pojęcia: ubezpieczenie, polisa ubezpieczeniowa, ubezpieczający, ubezpieczony,
- wymienia i charakteryzuje ubezpieczenia według różnych kryteriów,
- zna i charakteryzuje filary systemu emerytalnego w Polsce,
- analizuje wybrane polisy ubezpieczeniowe,
- wie, gdzie można wykupić określoną polisę ubezpieczeniową,
- porównuje koszty ubezpieczenia wskazanego mienia przez różne firmy ubezpieczeniowe,
- analizuje dane dotyczące funduszy emerytalnych i wskazuje, który fundusz emerytalny warto wybrać.

#### 2. Metody i techniki:

- dyskusja,
- pogadanka z elementami wykładu,
- burza mózgów,
- praca z materiałami źródłowymi.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- prezentacja Wirtualny doradca ze strony <http://www.zus.pl/>,
- film Trzeba się ubezpieczać <http://www.tvn24.pl/czarno-na-bialym/42,m/trzeba-sie-ubezpieczac,267328.html> (załącznik 1 – w osobnym pliku),
- prezentacja Czemu warto się ubezpieczać? [http://www.zrozumfinanse.pl/poland/portal/images/pres06\\_v2.swf](http://www.zrozumfinanse.pl/poland/portal/images/pres06_v2.swf) (załącznik 2 – w osobnym pliku),
- prezentacja Czy warto korzystać z dobrowolnych ubezpieczeń emerytalnych? [http://www.zrozumfinanse.pl/poland/portal/images/pres07\\_v2.swf](http://www.zrozumfinanse.pl/poland/portal/images/pres07_v2.swf) (załącznik 3 – w osobnym pliku),
- prezentacja System emerytalny <https://www.nbportal.pl/prezentacje/system-emerytalny/systemEmerytalny.swf> (załącznik 4 – w osobnym pliku),
- oferty ubezpieczeń: na życie, mieszkania, samochodu, emerytalnych (po dwa, trzy z jednego rodzaju) pobrane z internetu lub w formie ulotek reklamowych,
- strony internetowe OFE, ZUS oraz firm ubezpieczeniowych,
- kalkulatory ubezpieczeniowe i emerytalne (on-line),
- komputer z dostępem do internetu, opcjonalnie komputery dla grup,
- rzutnik multimedialny.

#### 4. Typ lekcji:

- realizacja nowego materiału.

#### 5. Formy organizacji pracy:

- praca: indywidualna, grupowa i zbiorowa.

## 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Rachwał T., 2006, Podstawy przedsiębiorczości. Słownik dla liceum ogólnokształcącego, liceum profilowanego i technikum, Nowa Era, Warszawa.
2. Michalski T., 2005, Matematyka w ubezpieczeniach: jak to wszystko policzyć?, Placet, Warszawa.
3. Sułkowska W. (red.), 2007, Ubezpieczenia, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Kraków.
4. Ronki-Chmielowiec W. (red.), 2002, Ubezpieczenia: rynek i ryzyko, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
5. Trzeba się ubezpieczać <http://www.tvn24.pl/czarno-na-bialym,42,m/trzeba-sie-ubezpieczac,267328.html> (data odczytu: 22.04.2013).
6. Czemu warto się ubezpieczać? [http://www.zrozumfinanse.pl/poland/portal/\\_images/pres06\\_v2.swf](http://www.zrozumfinanse.pl/poland/portal/_images/pres06_v2.swf) (data odczytu: 22.04.2013).
7. System emerytalny <https://www.nbportal.pl/prezentacje/system-emerytalny/> systemEmerytalny.swf (data odczytu: 22.04.2013).
8. Czy warto korzystać z dobrowolnych ubezpieczeń emerytalnych? [http://www.zrozumfinanse.pl/poland/portal/images/pres07\\_v2.swf](http://www.zrozumfinanse.pl/poland/portal/images/pres07_v2.swf) (data odczytu: 22.04.2013).

## 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na:

- ocenie efektów pracy uczniów na lekcji,
- sprawdzeniu zadania domowego.

## 8. Nawiązanie do lekcji:

Nauczyciel prezentuje reportaż pt. Trzeba się ubezpieczać. Po prelekcji inicjuje dyskusję o tym, czy premier miał rację.

## 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne, po których następuje nawiązanie do lekcji.
2. Nauczyciel podaje temat lekcji, po czym włącza prezentację Czemu warto się ubezpieczać?. W trakcie prezentacji uczniowie notują w zeszytach, co oznaczają terminy: ubezpieczenie, polisa ubezpieczeniowa, ubezpieczający, ubezpieczony.
3. Uczniowie odczytują swoje notatki, wspólnie z nauczycielem ustalają definicje poszczególnych pojęć. Uwaga: w tej części lekcji można posłużyć się wirtualnym doradcą ze strony ZUS.
4. Nauczyciel włącza prezentację dotyczącą systemu emerytalnego, a następnie dokonuje jej podsumowania w formie pogadanki z elementami wykładu.
5. Nauczyciel rozpoczyna dyskusję dotyczącą systemu emerytalnego. Zadaje uczniom pytania: Dlaczego trzeba płacić na emeryturę? Jakie są filary emerytalne? Jakie zmiany zaszyły w systemie emerytalnym Polski? Jakie są przesłanki zrównania emerytalnego wieku kobiet i mężczyzn? (burza mózgów).
6. Nauczyciel dzieli uczniów na grupy, które analizują pobrane z internetu i ulotek reklamowych oferty ubezpieczeń: na życie, mieszkania, samochodu, emerytalnych (po dwa, trzy z jednego rodzaju).
7. Uczniowie w grupach wybierają najlepsze według nich oferty (opcjonalnie: najgorsze oferty). W miarę możliwości wykorzystują kalkulatory ubezpieczeniowe i emerytalne. Przedstawiają uzyskane wyniki, argumentują swój wybór. kalkulatory ubezpieczeniowe i emerytalne.

## 10. Zadania domowe:

*Korzystając z zasobów internetowych i ulotek reklamowych, sporządź plan ubezpieczenia Twojej rodziny.*

## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 3.9

### Temat zajęć: Powtórzenie wiadomości z działu 3

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- sprawdza swój stopień opanowania wiedzy i umiejętności z działu 3.

#### 2. Metody i techniki:

- gra dydaktyczna.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- jedna z gier: Mr.Investor, Cashflow 101 – w zależności od możliwości finansowych – lub inna gra wykorzystująca znajomość działań na rynku finansowym albo gra przeprowadzana przez nauczyciela (instrukcja gry Mr. Investor: załącznik 1 – w osobnym pliku)
- do gry przeprowadzanej przez nauczyciela: wydruki archiwalnych notowań dla grup, ze strony <http://www.gpw.pl>,
- kartoniki do losowania ze zdarzeniami losowymi, przygotowane przez nauczyciela,
- raporty emitentów obligacji <http://www.gpwcatalyst.pl>,
- kursy walut <http://www.money.pl/banki/lokaty/zlotowe/>.

#### 4. Typ lekcji:

- powtórzeniowa (ćwiczeniowa).

#### 5. Formy organizacji pracy:

- praca grupowa.

#### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Rachwał T., 2006, Podstawy przedsiębiorczości. Słownik dla liceum ogólnokształcącego, liceum profilowanego i technikum, Nowa Era, Warszawa.
2. Opis gry Cash flow, <http://www.grycashflow.pl/product/Gra-Cashflow-101/?id=1> (data odczytu: 22.04.2013).
3. Opis gry Mr.Investor, <http://www.gamegroup.pl> (data odczytu: 22.04.2013).
4. <http://www.gpw.pl> (data odczytu: 22.04.2013).
5. <http://www.gpwcatalyst.pl> (data odczytu: 22.04.2013).
6. <http://www.money.pl/banki/lokaty/zlotowe/> (data odczytu: 22.04.2013).

#### 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na:

- ocenie efektów aktywności uczniów na lekcji.

#### 8. Nawiązanie do lekcji:

Nauczyciel prezentuje reportaż pt. Trzeba się ubezpieczać. Po prelekcji inicjuje dyskusję o tym, czy premier miał rację.

#### 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne, po których nauczyciel prezentuje zasady gry.



2. Uczniowie w ośmioosobowych grupach (po cztery osoby w zespole) rozgrywają partię gry.
3. Uczniowie przedstawiają swoje wyniki, wyłaniają osobę, która wygrała (zarobiła najwięcej).
4. W wypadku problemów z wykorzystaniem istniejących gier nauczyciel może przeprowadzić symulację gry. Dzieli wówczas uczniów na grupy. Każda z grup otrzymuje taką samą sumę kapitału – np. 100 000 zł. Uczniowie mogą inwestować na rynku nieruchomości, rynku pieniężnym oraz rynku akcyjnym. Nauczyciel rozdaje grupom archiwalne notowania, np. akcje dla grudnia (załącznik 2 – w osobnym pliku). Następnie uczniowie dokonują inwestycji. W celu rozszerzenia możliwości inwestycyjnych można uwzględnić rynek obligacji, wykorzystując dane ze stron internetowych np. <http://www.gpwcatalyst.pl>. Można też wprowadzić do gry opcje ubezpieczeń i lokat, np. ze strony <http://www.money.pl/banki/lokaty/zlotowe/> (załącznik 4 – w osobnym pliku). Wówczas część pieniędzy uczniowie mogą przeznaczyć również na ubezpieczenie, obligacje i lokaty. Następnie uczniowie wraz z nauczycielem sprawdzają dane zwrotu poszczególnych inwestycji dla późniejszego okresu, np. dla maja (załącznik 3 – w osobnym pliku). Nauczyciel może też wprowadzić zdarzenia losowe – zapisane na kartonikach, które są losowane przez uczniów, np. pożar (-500 PLN), powódź (-10 000 PLN) itp. Uczniowie sprawdzają, która grupa najlepiej zainwestowała swoje pieniądze. Dokonują analizy podjętych wyborów.

## 10. Zadania domowe:

*Na podstawie wiadomości z ostatnich lekcji wymień i omów pisemnie 21 sposobów działań na rynku finansowym, które pozwolą zostać bogatym.*

## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 3.10

### Temat zajęć: Sprawdzian z działu 3

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- sprawdza stopień opanowania wiedzy i umiejętności z działu 3.

#### 2. Metody i techniki:

- test wyboru,
- pytania otwarte,
- analiza danych statystycznych i wykresów.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- test.

#### 4. Typ lekcji:

- sprawdzenie wiadomości.

#### 5. Formy organizacji pracy:

- praca indywidualna.

#### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Publikacja GUS Monitoring banków 2011 [http://www.stat.gov.pl/gus/5840\\_1539\\_PLK\\_HTML.htm](http://www.stat.gov.pl/gus/5840_1539_PLK_HTML.htm),
2. Raport Fundacji Kronenberga przy City Handlowy, wrzesień 2012 nt. oszczędności Polaków [http://www.citibank.pl/poland/kronenberg/polish/files/fk\\_oszcz\\_2012.pdf](http://www.citibank.pl/poland/kronenberg/polish/files/fk_oszcz_2012.pdf).

#### 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na:

- sprawdzeniu stopnia wykonania zadań.

#### 8. Nawiązanie do lekcji:

Nauczyciel przedstawia zasady sprawdzenia wiedzy, w tym omawia czas i punktację.

#### 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne.
2. Uczniowie samodzielnie wykonują zadania zamieszczone w teście (załącznik 1).

#### 10. Zadania domowe:

Na podstawie wybranego przez siebie kursu z portalu NBP <http://www.nbportal.pl/pl/np/nauka/kursy> sprawdź swoją wiedzę z jednego z działów: Bankowość, Grosz do grosza, czyli jak inwestować, Kredyty i Ty lub Z euro w kieszeni.

## Załącznik nr 1:

Test po dziale 3.

imię	klasa	p.
nazwisko	data	ocena

1. Jakie skutki dla gospodarki Polski przyniesie przystąpienie do strefy euro? Podaj krótkie uzasadnienie odpowiedzi. (6 p.)

Przewidywane korzyści	Przewidywane koszty
1.	1.
2.	2.
3.	3.

2. Na podstawie poniższych danych statystycznych z publikacji GUS Monitoring banków 2011 sformułuj 6 wniosków dotyczące systemu bankowego w Polsce. (6 p.)

Tabl. 11. Sieć placówek terenowych banków w Polsce  
Stan w dniu 31 XII

Wyszczególnienie	2007	2008	2009	2010	2011
<b>LICZBA ODDZIAŁÓW</b>					
<b>Banki ogółem</b> .....	<b>5 595</b>	<b>6 077</b>	<b>6 351</b>	<b>6929</b>	<b>7087</b>
komercyjne.....	4 136	4 574	4 799	5345	5476
spółdzielcze.....	1 459	1 503	1 552	1584	1611

Tabl. 13. Liczba prowadzonych rachunków  
Stan w dniu 31 XII

Wyszczególnienie	2007	2008	2009	2010	2011
<b>Banki ogółem</b> .....	<b>48 914 233</b>	<b>57 324 342</b>	<b>60 472 373</b>	<b>65 534 147</b>	<b>74 040 172</b>
komercyjne.....	42 310 418	50 552 745	53 666 681	58 793 561	66 936 093
spółdzielcze.....	6 603 815	6 771 597	6 805 692	6 740 586	7 104 079

Tabl. 9. Liczba banków w Polsce  
Stan w dniu 31 XII

Wyszczególnienie	2007	2008	2009	2010	2011	2007	2008	2009	2010	2011
	liczba banków					w tym liczba oddziałów instytucji kredytowych				
Ogółem .....	645	649	643	646	642	14	18	18	21	21
komercyjne.....	64	70	67	70	68	14	18	18	21	21
spółdzielcze.....	581	579	576	576	574	-	-	-	-	-
Banki prowadzące usługi powiernicze .....	14	14	15	16	17	1	1	2	2	2
Banki giełdowe .....	14	14	14	14	14	-	-	-	-	-
Banki ze 100% udziałem kapitału zagranicznego.....	33	39	37	42	40	14	18	18	21	21
Banki zrzeszające.....	3	3	3	3	2	-	-	-	-	-
Banki samochodowe .....	8	8	8	7	7	1	1	1	1	1
Banki hipoteczne.....	4	4	4	4	3	1	1	1	1	1
Banki prowadzące działalność maklerską.....	x	x	13	14	14	x	x	-	-	-

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych UKNF.

WNIOSKI:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



**4. Wymień różnice pomiędzy: (3 p.)**

a) funduszami otwartymi a funduszami zamkniętymi.

.....

b) funduszami obligacji a funduszami akcji.

.....

c) funduszem zrównoważonym a funduszem parasolowym.

.....

**5. Przyporządkuj rodzaje ubezpieczeń do odpowiedniej grupy. (4 p.)**

**Grupy:**

A) ubezpieczenie – osobowe, B) ubezpieczenie – zdrowotne, C) ubezpieczenie – majątkowe, D) ubezpieczenie – społeczne.

**Ubezpieczenia:**

1) OC, 2) rentowe, 3) chorobowe, 4) na życie, 5) majątku, 6) emerytalne, 7) wypadkowe, 8) od następstw nieszczęśliwych wypadków.

.....

**6. Masz do dyspozycji 10 000 zł, które możesz zainwestować w papiery wartościowe. Posługując się metodą drzewa decyzyjnego, dokonaj wyboru i wskaż, w jaki papier wartościowy (akcje czy obligacje) powinieneś zainwestować. (5 p.)**

Wybór rozwiązania – uzasadnienie	
Skutki negatywne możliwych rozwiązań	
Skutki pozytywne możliwych rozwiązań	
Rozwiązania brane pod uwagę	
1. obligacje	2. akcje

7. Pan Kowalski zaciągnął kredyt gotówkowy w wysokości 5 000 zł. Oprocentowanie kredytu wynosiło 9% (w skali roku). Kredyt ma być spłacony w ciągu roku w systemie malejących rat. Na podstawie obliczeń odpowiedz na pytanie: Jaka jest różnica pomiędzy pierwszą a ostatnią ratą oraz jaki procent pożyczonej kwoty stanowi łączna kwota odsetek?

.....

.....

.....

8. Dopasuj terminy do opisów. (5 p.)

A	AKCJE	1	Umowa między dwoma uczestnikami rynku na zakup i sprzedaż.
B	INDEKS GIEŁDOWY	2	Prawo do zakupu lub sprzedaży po ustalonej cenie.
C	INWESTYCJE W AKCJE	3	Wskaźnik sytuacji rynkowej.
D	INWESTYCJE W OBLIGACJE	4	Inwestycje, w których godzisz się na duże ryzyko.
E	KONTRAKT TERMINOWY	5	Inwestycje, z których zysk i ryzyko są niewielkie.
F	OBLIGACJE	6	Miejsce zakupu papierów wartościowych odsprzedawane przez innych inwestorów.
G	OPCJE	7	Miejsce zakupu papierów wartościowych od ich emitenta.
H	RYNEK PIERWOTNY	8	Najstarszy indeks giełdy warszawskiej.
I	RYNEK WTÓRNY	9	Kupując je, stajesz się współwłaścicielem przedsiębiorstwa.
J	WIG	10	Kupując je, pożyczasz pieniądze emitującemu.

.....

## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 4.1 Temat zajęć: Rynek pracy i bezrobocie

### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- wie, jakie są korzyści wynikające z posiadania pracy oraz co wpływa na jej popyt i podaż,
- zna przyczyny i skutki oraz zróżnicowanie nierównowagi na rynku pracy w Polsce wg województw,
- wymienia i interpretuje mierniki bezrobocia oraz wskazuje zróżnicowanie bezrobocia w Polsce wg województw,
- rozumie skutki bezrobocia dla gospodarki,
- wymienia sposoby walki z bezrobociem.

### 2. Metody i techniki:

- burza mózgów,
- analiza materiałów źródłowych,
- metoda „mądrała”.

### 3. Środki dydaktyczne:

- dane statystyczne dla grup z Rocznika statystycznego województw 2012,
- wydruk opisu metody „mądrała” dla wszystkich uczniów,
- podręcznik,
- opcjonalnie: komputer z dostępem do internetu.

### 4. Typ lekcji:

- realizacja nowego materiału.

### 5. Formy organizacji pracy:

- praca: grupowa i zbiorowa.

### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Brudnik E., Moszyńska A., Owczarska B., 2010, Ja i mój uczeń pracujemy aktywnie. Przewodnik po metodach aktywizujących, Wydawnictwo Jedność, Kielce.
2. Firlit-Fesnak G., Szyłko-Skoczny M. (red.), 2007, Polityka społeczna. Podręcznik akademicki, Warszawa.
3. Wach K., 2007, Europejski rynek pracy, Oficyna a Wolters Kluwer Business, Kraków.
4. Tablice z Rocznika statystycznego województw 2012, dział V – rynek pracy; [http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/rs\\_rocznik\\_stat\\_wojew\\_2012.pdf](http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/rs_rocznik_stat_wojew_2012.pdf) (data odczytu: 03.06.2013).

### 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na:

- ocenie aktywności uczniów na lekcji podczas wykonywania przez nich zadania.

### 8. Nawiązanie do lekcji:

Nauczyciel zadaje uczniom pytanie: Co nam daje praca? Czy tylko pieniądze? Z czego wynikają zmiany w popycie i podaży pracy? W ten sposób rozpoczyna burzę mózgów na temat motywów aktywności człowieka na rynku pracy oraz czynników wpływających



na popyt i podaż pracy. Po dyskusji nauczyciel na podstawie wypowiedzi uczniów podsumowuje tę część lekcji.

## 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne.
2. Nawiązanie do lekcji.
3. Nauczyciel dzieli klasę na 2 grupy, którym wręcza wydrukowany opis metody „mądrała” (załącznik 3) oraz materiały źródłowe z Rocznika statystycznego województw 2012 (załączniki 1 i 2):
  - grupa 1 – przyczyny i skutki oraz zróżnicowanie nierównowagi na rynku pracy w Polsce wg województw,
  - grupa 2 – przyczyny i skutki oraz zróżnicowanie bezrobocia dla gospodarki w Polsce wg województw.
4. Zadaniem grup jest przeanalizowanie otrzymanych danych statystycznych i wyciągnięcie wniosków, pracując wg kroków metody „mądrała”. Po wykonanej pracy grupy prezentują swoje tematy.
5. Nauczyciel w kilku zdaniach podsumowuje lekcję.

## 10. Zadania domowe:

*Uczniowie jako zadanie domowe mają napisać rozprawkę na 2000 znaków ze spacjami na temat: **Sposoby walki z bezrobociem.***

## Załącznik nr 1:

Dane statystyczne dla grupy 1.

312

RYNEK PRACY

TABL. 4 (69). PRZECIĘTNE ZATRUDNIENIE W 2011 R.  
AVERAGE PAID EMPLOYMENT IN 2011

Lp. No.	WOJEWÓDZTWA VOIVODSHIPS	Ogółem Grand total	Rolnictwo, leśnictwo, łowiactwo i rybactwo Agriculture, forestry and fishing	Przemysł Industry		Budow- nictwo Construc- tion	Handel; naprawa pojazdów samocho- dowych <sup>Δ</sup> Trade; repair of motor vehicles <sup>Δ</sup>	Transport i gospo- darka magazy- nowa Transporta- tion and storage	Zakwate- rowanie i gastro- nomia <sup>Δ</sup> Accommo- dation and catering <sup>Δ</sup>
				razem total	w tym przetwór- stwo przemys- łowe of which manufac- turing				
1	POLSKA POLAND	9801877	143961	2714192	2251221	705235	1580341	589320	173722
2	Dolnośląskie	751935	9672	221556	182433	50892	109335	23992	18329
3	Kujawsko-pomorskie	447591	10225	137393	126797	34027	72687	17033	6082
4	Lubelskie	400314	8814	99325	73413	29596	64143	16313	4953
5	Lubuskie	220675	6757	71274	65790	12917	28423	11464	3343
6	Łódzkie	591155	7635	192399	157308	34650	87317	22447	9014
7	Małopolskie	797897	5565	200431	167186	71616	154790	27821	19342
8	Mazowieckie	2166898	16993	361407	306366	134302	380900	283130	42654
9	Opolskie	194877	4516	60606	54949	16410	24337	7984	2740
10	Podkarpackie	423484	5191	129772	117506	31338	68995	13058	5656
11	Podlaskie	211008	3876	51644	45879	15359	35313	7727	3128
12	Pomorskie	530996	8973	146220	125631	45502	77853	27885	10303
13	Śląskie	1225549	6723	472652	314990	92800	153677	50688	17675
14	Świętokrzyskie	240010	3449	69236	60651	21027	38122	9736	3634
15	Warmińsko-mazurskie	272668	10245	85410	77742	20620	33875	7879	4641
16	Wielkopolskie	978477	24702	323424	292190	68774	201812	44533	11882
17	Zachodniopomorskie	348343	10625	91443	82390	25405	48762	17630	10346

Informacja i komunikacja <i>Information and communication</i>	Działalność finansowa i ubezpieczeniowa <i>Financial and insurance activities</i>	Obsługa rynku nieruchomości <i>Real estate activities</i>	Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna <i>Professional, scientific and technical activities</i>	Administrowanie i działalność wspierająca <i>Administrative and support service activities</i>	Administracja publiczna i obrona narodowa; obowiązkowe zabezpieczenia społeczne <i>Public administration and defence; compulsory social security</i>	Edukacja <i>Education</i>	Opieka zdrowotna i pomoc społeczna <i>Human health and social work activities</i>	Działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją <i>Arts, entertainment and recreation</i>	Pozostała działalność usługowa <i>Other service activities</i>	Lp. No.
198172	280529	146714	339346	359245	630290	1039751	667957	131658	101444	1
10372	24666	12049	23818	50818	45783	76582	56870	10329	6872	2
2752	7977	5621	10519	13702	31294	54189	33854	5570	4666	3
2655	9523	5950	9421	4693	33013	62932	39819	5332	3832	4
1373	3106	3507	4497	11731	17454	24906	14760	2952	2211	5
5926	11746	9470	14497	30298	39374	66845	47276	7275	4986	6
17222	18581	9004	30506	23477	44151	96928	57519	12772	8172	7
107062	123597	33608	128161	106451	134582	155839	100243	27760	30209	8
838	3018	2514	4506	5104	15951	25408	16109	3190	1646	9
7221	5282	5137	8249	10778	30629	55222	37725	5963	3268	10
1473	3728	3342	4087	3366	19914	32728	19775	3457	2091	11
9739	16316	11082	16643	15840	35053	61686	35189	6917	5795	12
13237	23923	20600	38413	39674	61353	119302	85050	18566	11216	13
1209	2996	2995	4969	3795	18761	30228	24617	3465	1771	14
1297	4016	4015	5491	6104	24476	36824	21448	3891	2436	15
11366	15659	11084	26838	24496	48078	96812	51474	9104	8439	16
4430	6395	6736	8731	8918	30424	43320	26229	5115	3834	17

TABL. 5 (70). MIEJSCA PRACY WOLNE, NOWO UTWORZONE I ZLIKWIDOWANE W 2011 R.  
*JOB VACANCIES, NEWLY CREATED AND LIQUIDATED JOB IN 2011*

WOJEWÓDZTWA VOIVODSHIPS	Miejsca pracy <i>Jobs</i>			
	wolne (stan w dniu 31 XII) <i>vacancies (as of 31 XII)</i>		nowo utworzone <sup>a</sup> <i>vacancies — newly created jobs<sup>a</sup></i>	zlikwidowane <sup>a</sup> <i>liquidated<sup>a</sup></i>
	ogółem <i>total</i>	w tym nowo utworzone <i>of which vacancies — newly created jobs</i>		
POLSKA <i>POLAND</i> . . . . .	45461	10716	580346	429258
Dolnośląskie . . . . .	3598	464	38317	27033
Kujawsko-pomorskie . . . . .	1571	185	15983	13455
Lubelskie . . . . .	1385	330	21525	17222
Lubuskie . . . . .	2243	220	14263	11477
Łódzkie . . . . .	2137	437	40932	30558
Małopolskie . . . . .	2735	624	44079	28715
Mazowieckie . . . . .	12017	3640	150206	90631
Opolskie . . . . .	1236	345	13851	9876
Podkarpackie . . . . .	2124	529	23094	20446
Podlaskie . . . . .	774	302	11501	10004
Pomorskie . . . . .	2357	713	29054	22977
Śląskie . . . . .	5116	1229	66290	61656
Świętokrzyskie . . . . .	988	241	15768	11344
Warmińsko-mazurskie . . . . .	1154	139	18985	15073
Wielkopolskie . . . . .	3908	1010	59011	43093
Zachodniopomorskie . . . . .	2118	308	17487	15698

<sup>a</sup> W ciągu roku.  
<sup>a</sup> *During the year.*

TABL. 6 (71). PRZYJĘCIA DO PRACY<sup>a</sup> W 2011 R.  
HIRES<sup>a</sup> IN 2011

WOJEWÓDZTWA VOIVODSHIPS	Ogółem Total	Z liczby ogółem Of total					Współczynnik przyjęć w % Hire rate in %	
		kobiety women	podejmujący pierwszą pracę persons starting work for the first time	osoby poprzednio pracujące persons formerly employed		powracający z urlopów wychowawczych persons returning from child-care leaves	ogółem total	w tym kobiety of which women
				ogółem total	w tym osoby, u których przerwa w pracy nie była dłuższa niż 1 miesiąc of which persons whose work break in their case did not exceed 1 month			
POLSKA POLAND	1818675	752617	269038	1213160	339737	36087	22,7	19,2
Dolnośląskie . . . . .	167296	74305	28233	98091	26658	3312	27,2	24,0
Kujawsko-pomorskie . . . . .	82106	32588	10438	61577	14525	1495	22,3	18,1
Lubelskie . . . . .	54015	22085	9991	35934	7541	1348	16,6	13,2
Lubuskie . . . . .	46526	19340	4597	35726	6309	630	26,5	21,8
Łódzkie . . . . .	122870	54083	27817	75832	18124	1789	25,8	22,4
Małopolskie . . . . .	131957	55852	20312	82936	19279	3355	20,4	16,9
Mazowieckie . . . . .	412334	184867	69527	263553	85595	10492	22,6	20,5
Opolskie . . . . .	34024	11037	4331	25551	5349	594	21,7	14,6
Podkarpackie . . . . .	73527	25626	10879	47615	12604	1120	20,8	15,4
Podlaskie . . . . .	33051	12516	5288	24678	6039	578	19,3	13,8
Pomorskie . . . . .	87692	36017	11580	57580	14501	1916	20,8	17,3
Śląskie . . . . .	246849	89735	22969	181571	68461	3402	24,7	20,7
Świętokrzyskie . . . . .	40458	13757	5698	28430	5455	446	20,9	14,6
Warmińsko-mazurskie . . . . .	53833	21564	6193	42466	9938	815	24,0	19,0
Wielkopolskie . . . . .	173103	74195	23941	115814	30356	3567	22,0	19,5
Zachodniopomorskie . . . . .	59034	25050	7244	35806	9003	1228	21,8	17,8

<sup>a</sup> Dane dotyczą pełnozatrudnionych, łącznie z sezonowymi i zatrudnionymi dorywczo; bez podmiotów gospodarczych o liczbie pracujących do 9 osób.

<sup>a</sup> Data concern full-time paid employees, including seasonal and temporary paid employees; excluding economic entities employing up to 9 persons.

TABL. 7 (72). ZWOLNIENIA Z PRACY<sup>a</sup> W 2011 R.  
 TERMINATIONS<sup>a</sup> IN 2011

WOJEWÓDZTWA VOIVODSHIPS	Ogółem Total	Z liczby ogółem Of total						Współczynnik zwolnień w % Termination rate in %	
		kobiety women	zwolnieni w drodze wypowiedzenia przez terminated due to dissolution of an employment contract by		przenie- sieni na rentę z tytułu niezdol- ności do pracy, rehabi- litację granted pension due to an inability to work, rehabili- tation	przenie- sieni na eme- ryturę transition into retire- ment	korzy- stający z urlo- pów wychow- awczych taking child- -care leaves	ogółem total	w tym kobiety of which women
			zakład pracy employer	praco- wnika employee					
P O L S K A P O L A N D	1764793	726184	276205	160556	21561	63467	39010	22,0	18,4
Dolnośląskie . . . . .	160609	69603	22809	15165	1625	4008	3667	26,0	22,3
Kujawsko-pomorskie . . . . .	78189	30571	12873	7929	1197	2308	1579	21,2	16,8
Lubelskie . . . . .	54457	21812	7139	3124	861	2686	1444	16,7	12,9
Lubuskie . . . . .	43093	17618	6585	4255	616	1071	718	24,4	19,7
Łódzkie . . . . .	125101	54914	21519	7555	1304	3934	1941	26,3	22,7
Małopolskie . . . . .	131030	55260	19122	13404	1433	4453	3920	20,2	16,6
Mazowieckie . . . . .	395836	174753	64629	42713	4446	13402	11196	21,6	19,2
Opolskie . . . . .	31413	10038	4766	3112	288	1147	678	20,0	13,1
Podkarpackie . . . . .	70053	24492	8443	4836	759	2303	1135	19,8	14,6
Podlaskie . . . . .	30973	12060	4545	2017	370	1261	644	18,0	13,2
Pomorskie . . . . .	87331	35124	14053	8633	1088	4115	2154	20,6	16,7
Śląskie . . . . .	237183	87868	40890	19535	3271	13101	3613	23,7	20,2
Świętokrzyskie . . . . .	41719	14404	5572	2941	438	1533	641	21,5	15,2
Warmińsko-mazurskie . . . . .	55747	22665	7425	3551	673	1499	796	24,9	20,0
Wielkopolskie . . . . .	165747	71311	26787	17213	2451	4724	3729	21,0	18,6
Zachodniopomorskie . . . . .	56312	23691	9048	4573	741	1922	1155	20,8	16,8

<sup>a</sup> Dane dotyczą pełnozatrudnionych, łącznie z sezonowymi i zatrudnionymi dorywczo; bez podmiotów gospodarczych o liczbie pracujących do 9 osób.

<sup>a</sup> Data concern full-time paid employees, including seasonal and temporary paid employees; excluding economic entities employing up to 9 persons.

TABL. 8 (73). ABSOLWENCI SZKÓŁ WYŻSZYCH, ŚREDNICH I ZASADNICZYCH ZAWODOWYCH, KTÓRZY PODJĘLI PIERWSZĄ PRACĘ<sup>a</sup> W 2011 R.  
SCHOOL-LEAVERS OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS, SECONDARY SCHOOLS AND BASIC VOCATIONAL SCHOOLS WHO STARTED TO WORK FOR THE FIRST TIME<sup>a</sup> IN 2011

WOJEWÓDZTWA VOIVODSHIPS	Ogółem Total	W tym kobiety Of which women	Z liczby ogółem — absolwenci szkół Of total — school-leavers			
			wyższych higher education institutions	średnich secondary		zasadniczych zawodowych basic vocational
				zawodo- wych <sup>b</sup> vocational <sup>b</sup>	ogólno- kształcących general	
POLSKA POLAND . . . . .	178444	82416	68639	42351	30365	37089
Dolnośląskie . . . . .	14136	7149	5411	3497	2469	2759
Kujawsko-pomorskie . . . . .	7503	3265	2390	1956	1055	2102
Lubelskie . . . . .	6646	2825	2781	1679	870	1316
Lubuskie . . . . .	3282	1388	981	783	451	1067
Łódzkie . . . . .	9720	4884	3526	2160	1822	2212
Małopolskie . . . . .	15310	7439	6251	3491	2174	3394
Mazowieckie . . . . .	48229	23193	20893	9412	11077	6847
Opolskie . . . . .	3211	1293	1033	778	394	1006
Podkarpackie . . . . .	8559	3304	3080	2651	945	1883
Podlaskie . . . . .	3846	1638	1622	1011	450	763
Pomorskie . . . . .	8322	3945	3418	1948	1243	1713
Śląskie . . . . .	17270	7064	6179	4698	2287	4106
Świętokrzyskie . . . . .	4211	1683	1580	1152	633	846
Warmińsko-mazurskie . . . . .	4466	1967	1371	1192	642	1261
Wielkopolskie . . . . .	18166	8781	6034	4683	3059	4390
Zachodniopomorskie . . . . .	5567	2598	2089	1260	794	1424

<sup>a</sup> Zatrudnieni na podstawie stosunku pracy; dane dotyczą pełnozatrudnionych, łącznie z sezonowymi i zatrudnionymi dorywczo; bez podmiotów gospodarczych o liczbie pracujących do 9 osób. <sup>b</sup> Łącznie ze szkołami policealnymi.

<sup>a</sup> Employees hired on the basis of an employment contract; data concern full-time paid employees, including seasonal and temporary paid employees; excluding economic entities employing up to 9 persons. <sup>b</sup> Including post-secondary schools.

Źródło: Rocznik statystyczny województw 2012, dział V – rynek pracy; s. 312–317, [http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/rs\\_rocznik\\_stat\\_wojew\\_2012.pdf](http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/rs_rocznik_stat_wojew_2012.pdf)

## Załącznik nr 2:

Dane statystyczne dla grupy 2.

318

RYNEK PRACY

TABL. 9 (74). BEZROBOTNI ZAREJESTROWANI I OFERTY PRACY W 2011 R.  
Stan w dniu 31 XII  
REGISTERED UNEMPLOYED PERSONS AND JOB OFFERS IN 2011  
As of 31 XII

WOJEWÓDZTWA VOIVODSHIPS	Bezrobotni zarejestrowani w tys. Registered unemployed persons in thous.					Stopa bezrobocia rejestrowanego Registered unemployment rate	Stopa długotrwałego bezrobocia <sup>a</sup> Long-term unemployment rate <sup>a</sup>	Oferty pracy Job offers	Liczba bezrobotnych na 1 ofertę pracy Number of unemployed persons per 1 job offer
	z liczby ogółem of total								
	ogółem total	kobiety women	zamieszka- ni na wsi living in rural areas	zwolnieni z przy- czyn do- tyczących zakładu pracy termina- ted for company reasons	posiada- jący prawo do zasiłku posses- sing benefit rights	w %	in %		
P O L S K A P O L A N D	1982,7	1060,2	874,5	58,7	326,5	12,5	6,3	22010	90
Dolnośląskie . . . . .	143,6	76,4	51,3	4,1	27,6	12,4	6,0	3427	42
Kujawsko-pomorskie . . . . .	139,6	78,3	63,1	3,0	25,6	17,0	9,1	1009	138
Lubelskie . . . . .	122,4	62,2	66,6	3,0	12,0	13,2	7,4	579	211
Lubuskie . . . . .	59,1	32,7	24,8	0,9	11,7	15,4	7,3	671	88
Łódzkie . . . . .	138,7	71,1	46,4	6,3	23,1	12,9	6,4	946	147
Małopolskie . . . . .	145,1	78,8	80,5	4,2	22,9	10,5	5,0	2047	71
Mazowieckie . . . . .	246,7	122,2	109,0	9,8	39,6	9,8	5,1	2073	119
Opolskie . . . . .	48,0	26,2	21,7	1,7	7,6	13,3	6,5	744	65
Podkarpackie . . . . .	146,2	77,4	91,2	3,3	20,6	15,5	8,8	961	152
Podlaskie . . . . .	65,9	31,7	22,5	1,5	8,1	14,1	7,8	257	256
Pomorskie . . . . .	106,7	60,6	48,5	3,3	21,0	12,5	5,5	1144	93
Śląskie . . . . .	186,2	104,4	40,5	5,8	27,4	10,2	4,6	4644	40
Świętokrzyskie . . . . .	83,2	42,9	46,2	1,4	14,3	15,2	8,1	390	213
Warmińsko-mazurskie . . . . .	107,3	58,4	53,2	1,9	21,1	20,2	10,6	403	266
Wielkopolskie . . . . .	135,0	78,4	64,1	6,1	23,9	9,1	3,9	1879	72
Zachodniopomorskie . . . . .	108,9	58,6	44,9	2,2	20,0	17,6	9,0	836	130

<sup>a</sup> W % ogółu ludności aktywnej zawodowo.

Źródło: dane Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej.

<sup>a</sup> In % of total economically active population.

Source: data of the Ministry of Labour and Social Policy.



TABL. 10 (75). BEZROBOTNI NOWO ZAREJESTROWANI I WYREJESTROWANI<sup>a</sup> W 2011 R.  
 NEWLY REGISTERED UNEMPLOYED PERSONS AND PERSONS REMOVED  
 FROM UNEMPLOYMENT ROLLS<sup>a</sup> IN 2011

WOJEWÓDZTWA VOIVODSHIPS	Bezrobotni nowo zarejestrowani Newly registered unemployed persons				Bezrobotni wyrejestrowani Persons removed from unemployment rolls		
	ogółem total	z liczby ogółem of total			ogółem total	z liczby ogółem of total	
		kobiety women	dotychczas niepra- cujący previously not employed	zwolnieni z przyczyn dotyczą- cych zakładu pracy termina- ted for company reasons		kobiety women	z tytułu podjęcia pracy received jobs
w tys. in thous.							
POLSKA POLAND . . . . .	2591,5	1269,9	566,2	65,1	2563,5	1224,5	1130,7
Dolnośląskie . . . . .	209,7	103,4	32,4	4,5	216,4	104,8	93,6
Kujawsko-pomorskie . . . . .	170,8	83,2	28,5	3,5	170,6	80,6	77,7
Lubelskie . . . . .	140,1	66,3	39,3	2,2	137,4	63,5	54,4
Lubuskie . . . . .	100,6	49,9	19,0	1,1	100,6	48,8	38,7
Łódzkie . . . . .	169,3	82,4	26,6	6,5	162,3	77,6	79,2
Małopolskie . . . . .	180,0	88,6	38,2	3,5	177,1	85,3	81,1
Mazowieckie . . . . .	283,1	134,8	62,9	8,5	274,7	127,6	117,5
Opolskie . . . . .	72,2	35,3	12,3	2,0	72,9	34,9	32,2
Podkarpackie . . . . .	155,5	72,4	40,6	2,5	151,6	68,4	71,2
Podlaskie . . . . .	75,5	34,9	18,1	1,4	73,3	33,4	31,4
Pomorskie . . . . .	156,7	79,2	25,8	3,8	154,7	74,4	66,7
Śląskie . . . . .	284,0	146,2	54,9	6,0	279,1	140,0	114,4
Świętokrzyskie . . . . .	103,3	49,3	23,7	1,2	102,2	47,6	44,3
Warmińsko-mazurskie . . . . .	139,7	66,7	25,7	1,9	138,3	64,4	61,7
Wielkopolskie . . . . .	202,4	104,4	32,0	7,6	202,6	101,8	99,0
Zachodniopomorskie . . . . .	148,7	72,9	28,0	2,4	149,8	71,5	67,7

<sup>a</sup> W ciągu roku.

Źródło: dane Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej.

<sup>a</sup> During the year.

Source: data of the Ministry of Labour and Social Policy.

TABL. 11 (76). BEZROBOTNI ZAREJESTROWANI WEDŁUG POZIOMU WYKSZTAŁCENIA I WIEKU W 2011 R.

Stan w dniu 31 XII

REGISTERED UNEMPLOYED PERSONS BY EDUCATIONAL LEVEL AND AGE IN 2011

As of 31 XII

WOJEWÓDZTWA VOIVODSHIPS	Ogółem Total	W tym z wykształceniem Of which with education					Z liczby ogółem — w wieku Of total — aged				
		wyż- szym tertiary	średnim secondary		zasadni- czym zawo- dowym basic voca- tional	gimna- zjalnym, podsta- wowym i nie- pełnym podsta- wowym lower second- ary, primary and in- complete primary	24 lata i mniej 24 years and less	25—34	35—44	45—54	55 lat i więcej 55 years and more
			zawo- dowym <sup>a</sup> voca- tional <sup>a</sup>	ogólno- kształ- cącym general							
w tys. in thous.											
POLSKA POLAND	1982,7	225,8	440,7	214,5	555,8	545,9	416,1	581,9	373,4	385,3	226,0
Dolnośląskie . . . .	143,6	14,6	30,4	13,8	41,3	43,5	24,0	39,9	26,5	31,3	21,9
Kujawsko-pomorskie	139,6	10,6	27,1	14,1	42,9	44,8	30,4	40,8	28,1	26,8	13,5
Lubelskie . . . . .	122,4	18,8	30,2	15,1	29,9	28,4	28,9	41,1	21,3	20,0	11,1
Lubuskie . . . . .	59,1	5,4	12,7	5,7	17,7	17,7	11,6	17,3	11,0	11,9	7,3
Łódzkie . . . . .	138,7	14,5	28,6	16,2	35,3	44,0	25,6	38,0	26,8	29,2	19,0
Małopolskie . . . .	145,1	19,6	36,7	17,8	41,8	29,3	38,1	43,0	26,0	25,3	12,7
Mazowieckie . . . .	246,7	31,8	54,7	28,3	64,0	67,9	47,2	71,1	47,5	48,6	32,3
Opolskie . . . . .	48,0	5,0	9,8	4,7	13,8	14,7	9,6	13,2	8,6	10,1	6,5
Podkarpackie . . . .	146,2	18,8	37,3	15,4	44,2	30,5	34,8	45,6	28,7	25,7	11,4
Podlaskie . . . . .	65,9	8,7	15,1	8,1	16,1	18,0	14,7	19,2	11,3	12,9	7,9
Pomorskie . . . . .	106,7	10,2	22,0	12,3	31,6	30,5	23,6	30,4	20,1	20,4	12,1
Śląskie . . . . .	186,2	22,2	42,8	17,3	51,9	52,0	34,5	54,9	35,6	38,7	22,5
Świętokrzyskie . . .	83,2	11,9	20,9	9,4	23,4	17,6	18,2	25,9	15,6	15,2	8,4
Warmińsko-mazurskie	107,3	9,1	21,3	11,5	29,8	35,6	23,0	30,8	20,6	21,7	11,2
Wielkopolskie . . . .	135,0	14,9	30,9	13,2	42,3	33,7	32,6	40,2	24,8	24,4	13,0
Zachodniopomorskie	108,9	9,8	20,1	11,5	29,9	37,6	19,3	30,4	20,9	23,0	15,3

<sup>a</sup> Łącznie z policealnym.

Źródło: dane Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej.

<sup>a</sup> Including post-secondary education.

Source: data of the Ministry of Labour and Social Policy.

TABL. 12 (77). BEZROBOTNI ZAREJESTROWANI POZOSTAJACY BEZ PRACY DŁUŻEJ NIŻ 1 ROK WEDŁUG POZIOMU WYKSZTAŁCENIA I WIEKU W 2011 R.

Stan w dniu 31 XII

REGISTERED UNEMPLOYED PERSONS OUT OF WORK FOR LONGER THAN 1 YEAR BY EDUCATIONAL LEVEL AND AGE IN 2011

As of 31 XII

WOJEWÓDZTWA VOIVODSHIPS	Ogółem Total	W tym z wykształceniem Of which with education					Z liczby ogółem — w wieku Of total — aged				
		wyż- szym tertiary	średnim secondary		zasadni- czym zawo- dowym basic voca- tional	gimna- zjalnym, podsta- wowym i nie- pełnym podsta- wowym lower second- ary, primary and in- complete primary	24 lata i mniej 24 years and less	25—34	35—44	45—54	55 lat i więcej 55 years and more
			zawo- dowym <sup>a</sup> voca- tional <sup>a</sup>	ogólno- kształ- cącym general							
w tys. in thous.											
POLSKA POLAND	685,2	62,2	147,6	65,2	200,4	209,8	91,6	188,8	141,3	158,1	105,5
Dolnośląskie	46,4	3,8	9,7	3,8	13,7	15,4	4,4	11,5	8,7	11,8	9,9
Kujawsko-pomorskie	51,5	3,0	9,4	4,6	16,0	18,5	7,6	15,1	11,5	11,2	6,1
Lubelskie	48,6	5,7	11,4	5,2	12,9	13,4	7,2	15,5	9,6	10,1	6,3
Lubuskie	16,0	1,1	3,5	1,4	4,9	5,1	1,9	4,5	3,1	3,8	2,7
Łódzkie	48,6	4,1	9,7	5,0	12,7	17,0	5,5	11,9	10,1	12,1	9,0
Małopolskie	49,8	5,3	12,4	5,5	15,2	11,4	9,0	14,0	10,3	10,7	5,9
Mazowieckie	96,4	9,9	20,8	9,1	26,8	29,8	11,6	25,6	19,9	22,5	16,8
Opolskie	14,7	1,2	2,8	1,2	4,3	5,1	1,6	3,9	2,8	3,6	2,7
Podkarpackie	60,9	5,9	14,5	5,5	19,7	15,2	8,9	18,1	14,1	13,4	6,4
Podlaskie	25,8	2,6	5,6	2,8	6,8	8,0	3,8	6,9	4,8	6,1	4,2
Pomorskie	31,5	2,4	6,4	3,2	9,6	9,8	4,8	8,4	6,4	7,1	4,9
Śląskie	55,5	5,4	12,3	4,5	16,3	17,0	5,5	14,4	11,5	14,2	9,9
Świętokrzyskie	29,2	3,6	6,9	3,1	8,7	6,9	4,3	8,9	6,0	6,1	3,9
Warmińsko-mazurskie	35,1	2,3	6,8	3,3	10,1	12,5	5,0	9,8	7,3	8,2	4,7
Wielkopolskie	39,3	3,5	8,8	3,5	12,5	11,0	6,3	11,2	8,0	8,5	5,3
Zachodniopomorskie	36,1	2,5	6,5	3,5	10,1	13,5	4,2	9,4	7,1	8,7	6,7

<sup>a</sup> Łącznie z policealnym.

Źródło: dane Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej.

<sup>a</sup> Including post-secondary education.

Source: data of the Ministry of Labour and Social Policy.

TABL. 13 (78). BEZROBOTNI ZAREJESTROWANI BĘDĄCY W SZCZEGÓLNEJ SYTUACJI NA RYNKU PRACY W 2011 R.

Stan w dniu 31 XII

REGISTERED UNEMPLOYED PERSONS WITH A SPECIFIC SITUATION ON THE LABOUR MARKET IN 2011

As of 31 XII

WOJEWÓDZTWA VOIVODSHIPS	Bezrobotni zarejestrowani w tys. Registered unemployed persons in thous.					
	w wieku aged		długotrwale bezrobotni long-term unemployed	bez kwalifikacji zawodo- wych without occupa- tional qualifi- cations	samotnie wychy- wujący co najmniej jedno dziecko do 18 roku życia bringing up single- handed at least one child below the age of 18	niepełno- sprawni disabled
	do 25 lat up to 25 years	powyżej 50 lat i więcej 50 years and more				
POLSKA POLAND . . . . .	416,1	441,4	996,6	591,3	170,9	104,7
Dolnośląskie . . . . .	24,0	40,3	69,4	45,3	16,5	10,3
Kujawsko-pomorskie . . . . .	30,4	28,0	75,3	46,7	14,1	6,4
Lubelskie . . . . .	28,9	22,0	68,6	34,2	8,4	4,4
Lubuskie . . . . .	11,6	14,2	27,9	18,4	7,3	4,7
Łódzkie . . . . .	25,6	36,1	68,7	46,3	11,0	10,3
Małopolskie . . . . .	38,1	26,3	68,7	35,4	7,6	7,4
Mazowieckie . . . . .	47,2	59,8	128,7	81,5	15,8	9,2
Opolskie . . . . .	9,6	12,4	23,5	16,2	4,8	2,7
Podkarpackie . . . . .	34,8	24,6	83,1	36,7	7,3	5,7
Podlaskie . . . . .	14,7	15,2	36,5	19,8	4,5	3,6
Pomorskie . . . . .	23,6	23,5	47,1	33,4	10,9	6,5
Śląskie . . . . .	34,5	44,2	84,3	54,2	18,5	11,5
Świętokrzyskie . . . . .	18,2	16,7	44,4	20,6	5,3	4,2
Warmińsko-mazurskie . . . . .	23,0	22,9	56,2	31,5	12,0	5,6
Wielkopolskie . . . . .	32,6	26,6	58,3	36,4	12,3	7,6
Zachodniopomorskie . . . . .	19,3	28,8	56,0	34,7	14,7	4,6

Źródło: dane Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej.

Source: data of the Ministry of Labour and Social Policy.

TABL. 14 (79). BEZROBOTNI ZAREJESTROWANI WEDŁUG CZASU POZOSTAWANIA BEZ PRACY<sup>a</sup>  
W 2011 R.

Stan w dniu 31 XII

REGISTERED UNEMPLOYED PERSONS BY DURATION OF UNEMPLOYMENT<sup>a</sup>  
IN 2011

As of 31 XII

WOJEWÓDZTWA VOIVODSHIPS	Ogółem Total	Według czasu pozostawania bez pracy By duration of unemployment				
		3 miesiące i mniej 3 months and less	3—6	6—12	12—24	powyżej 24 miesięcy more than 24 months
w tys. in thous.						
POLSKA POLAND . . . . .	1982,7	574,9	347,8	374,7	381,8	303,4
Dolnośląskie . . . . .	143,6	44,9	25,6	26,7	27,0	19,4
Kujawsko-pomorskie . . . . .	139,6	39,5	23,4	25,3	28,7	22,8
Lubelskie . . . . .	122,4	32,9	19,6	21,4	25,2	23,4
Lubuskie . . . . .	59,1	20,5	11,2	11,4	9,7	6,3
Łódzkie . . . . .	138,7	38,0	24,1	27,9	27,7	20,9
Małopolskie . . . . .	145,1	42,0	26,5	26,8	28,0	21,8
Mazowieckie . . . . .	246,7	63,1	39,4	47,9	48,7	47,6
Opolskie . . . . .	48,0	15,6	8,9	8,9	8,8	5,9
Podkarpackie . . . . .	146,2	36,5	23,6	25,3	28,6	32,3
Podlaskie . . . . .	65,9	17,2	10,9	12,0	13,2	12,5
Pomorskie . . . . .	106,7	34,0	20,4	20,9	19,8	11,7
Śląskie . . . . .	186,2	59,0	35,4	36,3	33,9	21,6
Świętokrzyskie . . . . .	83,2	22,2	14,2	17,6	16,7	12,5
Warmińsko-mazurskie . . . . .	107,3	32,6	19,2	20,5	20,4	14,7
Wielkopolskie . . . . .	135,0	44,0	26,5	25,1	23,4	15,9
Zachodniopomorskie . . . . .	108,9	32,8	19,0	21,0	21,9	14,3

<sup>a</sup> Od momentu rejestracji w urzędzie pracy; przedziały zostały domknięte prawostronnie, np. w przedziale 3—6 uwzględniono osoby, które pozostawały bez pracy 3 miesiące i 1 dzień do 6 miesięcy.

Źródło: dane Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej.

<sup>a</sup> Since the moment of registration in a labour office; intervals were shifted upward, e.g., in the interval 3—6 persons remaining unemployed from 3 months and 1 day to 6 months were included.

Source: data of the Ministry of Labour and Social Policy.

TABL. 15 (80). BEZROBOTNI ZAREJESTROWANI WEDŁUG STAŻU PRACY W 2011 R.  
Stan w dniu 31 XII  
REGISTERED UNEMPLOYED PERSONS BY WORK SENIORITY IN 2011  
As of 31 XII

WOJEWÓDZTWA VOIVODSHIPS	Ogółem Total	Bez stażu pracy No work seniority	Ze stażem <sup>a</sup> With work seniority <sup>a</sup>					powyżej 30 lat more than 30 years
			1 rok i mniej 1 year and less	1—5	5—10	10—20	20—30	
w tys. in thous.								
POLSKA POLAND . . . . .	1982,7	394,4	306,6	446,4	268,3	291,9	207,4	67,7
Dolnośląskie . . . . .	143,6	20,3	20,8	32,7	20,4	24,1	18,9	6,5
Kujawsko-pomorskie . . . . .	139,6	24,7	20,5	34,7	20,8	21,2	13,5	4,2
Lubelskie . . . . .	122,4	36,9	23,2	24,7	12,8	13,7	8,7	2,5
Lubuskie . . . . .	59,1	10,8	8,0	13,0	8,3	9,7	7,1	2,2
Łódzkie . . . . .	138,7	21,2	21,8	30,0	19,7	22,2	17,8	5,8
Małopolskie . . . . .	145,1	32,0	21,8	33,4	19,2	20,7	13,6	4,5
Mazowieckie . . . . .	246,7	53,8	37,6	52,2	33,2	35,3	25,6	8,9
Opolskie . . . . .	48,0	8,1	6,7	11,2	6,3	7,4	6,1	2,4
Podkarpackie . . . . .	146,2	38,2	22,3	32,2	18,6	19,9	11,7	3,3
Podlaskie . . . . .	65,9	16,3	10,4	14,4	7,8	8,6	6,4	2,0
Pomorskie . . . . .	106,7	16,3	15,2	25,9	16,1	17,5	11,6	4,1
Śląskie . . . . .	186,2	34,5	31,8	39,1	23,9	27,5	21,8	7,7
Świętokrzyskie . . . . .	83,2	19,9	13,0	18,4	11,1	11,3	7,3	2,1
Warmińsko-mazurskie . . . . .	107,3	19,8	16,0	26,3	16,0	15,9	10,5	2,7
Wielkopolskie . . . . .	135,0	21,7	18,8	34,0	19,8	21,1	14,4	5,2
Zachodniopomorskie . . . . .	108,9	20,1	18,8	24,2	14,4	15,7	12,2	3,5

<sup>a</sup> Przedziały zostały domknięte prawostronnie, np. w przedziale 1—5 uwzględniono osoby, które pracowały 1 rok i 1 dzień do 5 lat.  
Źródło: dane Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej.

<sup>a</sup> Intervals were shifted upward, e.g., in the interval 1—5 persons who worked 1 year and 1 day to 5 years were included.  
Source: data of the Ministry of Labour and Social Policy.

Źródło: Rocznik statystyczny województw 2012, dział V – rynek pracy; s. 318–324, [http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/rs\\_rocznik\\_stat\\_wojew\\_2012.pdf](http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/rs_rocznik_stat_wojew_2012.pdf)

## Załącznik nr 3:

4 kroki metody „mądrała”

### **Krok 1: zbieranie informacji**

Zbierzcie, uporządkujcie i przeanalizujcie otrzymane dane oraz informacje z podręcznika/internetu dotyczące opracowywanego przez Was zagadnienia.

### **Krok 2: dyskusja**

Wymieńcie się poglądami na temat opracowywanego zagadnienia.

### **Krok 3: refleksja**

Posługując się zdobytą wiedzą, ustalcie, jakie są przyczyny analizowanego stanu rzeczy, a także jego następstwa (skutki) i prawidłowości.

### **Krok 4: formułowanie wniosków**

Sformułujcie w punktach wnioski dotyczące opracowywanego zagadnienia.

## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 4.2

### Temat zajęć: Aktywność zawodowa

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- wymienia motywy aktywności zawodowej,
- rozumie pojęcia: siła robocza, osoba aktywna zawodowo, osoba bierna zawodowo, wiek produkcyjny,
- oblicza współczynnik aktywności zawodowej,
- interpretuje współczynnik aktywności zawodowej.

#### 2. Metody i techniki:

- burza mózgów,
- pogadanka,
- praca z podręcznikiem,
- ćwiczenia praktyczne.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- tablica lub flipchart i pisaki,
- podręcznik,
- dane statystyczne z *Rocznika statystycznego pracy 2010* dla grup.

#### 4. Typ lekcji:

- realizacja nowego materiału.

#### 5. Formy organizacji pracy:

- praca: indywidualna, zbiorowa i grupowa.

#### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Brudnik E., Moszyńska A., Owczarska B., 2010, Ja i mój uczeń pracujemy aktywnie. Przewodnik po metodach aktywizujących, Wydawnictwo Jedność, Kielce.
2. Czarnik Sz., Turek K., 2012, Aktywność zawodowa Polaków [http://bkl.parp.gov.pl/system/files/Downloads/20120425224717/Aktywno\\_zawodowa\\_Polak\\_w.pdf?1335387383](http://bkl.parp.gov.pl/system/files/Downloads/20120425224717/Aktywno_zawodowa_Polak_w.pdf?1335387383) (data odczytu: 01.06.2013).
3. Tablice z Rocznika statystycznego pracy 2010, dotyczące osób w wieku produkcyjnym oraz osób aktywnych zawodowo (s. 99–101), [http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/RS\\_rocznik\\_statystyczny\\_pracy\\_2010.pdf](http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/RS_rocznik_statystyczny_pracy_2010.pdf) (data odczytu: 01.06.2013).

#### 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na:

- ocenie ich aktywności na lekcji.

#### 8. Nawiązanie do lekcji:

Nauczyciel prosi uczniów, by na podstawie wiadomości zdobytych na poprzedniej lekcji zastanowili się, jakie motywy kierują ludźmi w poszukiwaniu i podejmowaniu pracy. Uczniowie w trakcie burzy mózgów wskazują motywy, a następnie nauczyciel wypisuje je hasłowo na tablicy i skrótowo omawia.



## 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne.
2. Nawiązanie do lekcji, podanie tematu i celu lekcji.
3. Uczniowie podczas pracy indywidualnej zapoznają się z pojęciami z podręcznika (siła robocza, osoba aktywna zawodowo, osoba bierna zawodowo, wiek produkcyjny) oraz z wzorem na obliczanie współczynnika aktywności zawodowej (załącznik 1). Następnie nauczyciel prosi wybranych uczniów o krótkie omówienie tych pojęć, w razie potrzeby uzupełnia ich wypowiedzi.
4. Nauczyciel wyjaśnia przyczyny różnego poziomu aktywności zawodowej ludności.
5. Nauczyciel prosi uczniów, by dobrali się w pary, którym wręcza tablice z Rocznika statystycznego pracy (załącznik 2). Zadaniem uczniów jest obliczenie współczynnika aktywności zawodowej dla Polski za rok 2009 (na koniec roku).
6. Następnie uczniowie z pomocą nauczyciela analizują otrzymany wynik, a także próbują dokonać jego oceny.

## 10. Zadania domowe:

*Wyszukaj informacje o poziomie współczynnika aktywności zawodowej w 3 dowolnych krajach w ostatnich latach, a następnie porównaj te wartości z wartościami dla Polski.*

## Załącznik nr 1:

### Wzór na obliczanie współczynnika aktywności zawodowej\*

osoby aktywne zawodowo (tzn. pracujące i bezrobotne) w danym wieku

ogółu ludności w tym wieku

\*najczęściej obliczany dla osób w wieku produkcyjnym

## Załącznik nr 2:

Dane statystyczne.

TABL. 2. LUDNOŚĆ<sup>a</sup> W WIEKU PRODUKCYJNYM I NIEPRODUKCYJNYM  
WEDŁUG PŁCI W 2009 R.  
Stan w dniu 31 XII  
WORKING AND NON-WORKING AGE POPULATION<sup>a</sup> BY SEX IN 2009  
As of 31 XII

WIEK AGE	Ogółem Total			Miasta Urban areas			Wieś Rural areas		
	ogółem total	mężczyźni males	kobiety females	ogółem total	mężczyźni males	kobiety females	ogółem total	mężczyźni males	kobiety females
W tysiącach In thousands									
OGÓŁEM . . . . . TOTAL	38167,3	18428,7	19738,6	23278,2	11022,7	12255,5	14889,1	7406,0	7483,1
Przedprodukcyjnym . . . . . Pre-working age	7231,3	3707,6	3523,7	4014,5	2057,5	1957,1	3216,8	1650,1	1566,6
Produkcyjnym . . . . . Working age	24624,4	12776,7	11847,7	15265,9	7767,3	7498,5	9358,6	5009,4	4349,2
Poprodukcyjnym . . . . . Post-working age	6311,6	1944,4	4367,2	3997,8	1197,9	2799,9	2313,8	746,6	1567,3

<sup>a</sup> Na podstawie bilansów.  
<sup>a</sup> Based on balances.

TABL. 2. LUDNOŚĆ<sup>a</sup> W WIEKU PRODUKCYJNYM I NIEPRODUKCYJNYM  
WEDŁUG PŁCI W 2009 R. (dok.)  
Stan w dniu 31 XII  
WORKING AND NON-WORKING AGE POPULATION<sup>a</sup> BY SEX IN 2009 (cont.)  
As of 31 XII

WIEK AGE	Ogółem Total			Miasta Urban areas			Wieś Rural areas		
	ogółem total	mężczyźni males	kobiety females	ogółem total	mężczyźni males	kobiety females	ogółem total	mężczyźni males	kobiety females
W % In %									
OGÓŁEM TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Przedprodukcyjnym Pre-working age	18,9	20,1	17,9	17,2	18,7	16,0	21,6	22,3	20,9
Produkcyjnym Working age	64,5	69,3	60,0	65,6	70,5	61,2	62,9	67,6	58,1
Poprodukcyjnym Post-working age	16,5	10,6	22,1	17,2	10,9	22,8	15,5	10,1	20,9

Ludność w wieku nieprodukcyjnym na 100 osób w wieku produkcyjnym  
Non-working age population per 100 persons of working age

OGÓŁEM TOTAL	55,0	44,2	66,6	52,5	41,9	63,4	59,1	47,8	72,1
Przedprodukcyjnym Pre-working age	29,4	29,0	29,7	26,3	26,5	26,1	34,4	32,9	36,0
Poprodukcyjnym Post-working age	25,6	15,2	36,9	26,2	15,4	37,3	24,7	14,9	36,0

<sup>a</sup> Na podstawie bilansów.  
<sup>a</sup> Based on balances.

TABL. 3. BILANS LUDNOŚCI W WIEKU PRODUKCYJNYM  
BALANCE OF WORKING AGE POPULATION

WYSZCZEGÓLNIENIE SPECIFICATION	Stan w dniu 1 I <sup>a</sup> As of 1 I <sup>a</sup>	Przyrost netto (ludność osiąga- jąca wiek produkcyjny) Net increase (population surviving to working age)	Ubytek Decrease		Stan w dniu 31 XII <sup>a</sup> As of 31 XII <sup>a</sup>
			ludność osiągająca wiek poprodukcyjny population survi- ving to post- -working age	zgony i saldo migracji zagranicznej deaths and net international migration	
w tysiącach in thousands					
OGÓŁEM TOTAL	2008 24545,3 2009 24590,5	547,5 533,6	383,3 391,8	119,0 107,9	24590,5 24624,4
Mężczyźni Males	2008 12637,6 2009 12707,3	279,8 273,2	121,9 124,0	88,2 79,8	12707,3 12776,7
Kobiety Females	2008 11907,6 2009 11883,2	267,7 260,4	261,4 267,8	30,7 28,1	11883,2 11847,7

<sup>a</sup> Na podstawie bilansów.  
<sup>a</sup> Based on balances.

Źródło: Rocznik statystyczny pracy 2010, s. 99–101

[http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/RS\\_rocznik\\_statystyczny\\_pracy\\_2010.pdf](http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/RS_rocznik_statystyczny_pracy_2010.pdf)

## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 4.3

### Temat zajęć: Analiza własnych predyspozycji zawodowych

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- wymienia przykłady kompetencji miękkich i twardych,
- rozpoznaje swoje mocne i słabe strony,
- wskazuje kompetencje, które posiada,
- wie, jakie wyróżnia się typy osób oraz jakie kompetencje są pożądane przy wykonywaniu przykładowych zawodów,
- określa własny wizerunek jako przyszłego pracownika,
- dokonuje analizy własnej osobowości w kontekście wymagań pracodawców lokalnych, regionalnych, krajowych i europejskich.

#### 2. Metody i techniki:

- pogadanka,
- „Jacy jesteśmy?”,
- dyskusja,
- praca z kartami pracy.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- karty pracy 1–4 dla każdego ucznia.

#### 4. Typ lekcji:

- realizacja nowego materiału.

#### 5. Formy organizacji pracy:

- praca: indywidualna, grupowa, zbiorowa.

#### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Brudnik E., Moszyńska A., Owczarska B., 2010, Ja i mój uczeń pracujemy aktywnie. Przewodnik po metodach aktywizujących, Wydawnictwo Jedność, Kielce.

#### 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na:

- zaangażowania uczniów w dyskusję.
- poprawności merytorycznej i językowej wypowiedzi uczniów w trakcie dyskusji,
- poprawności wypełnienia kart pracy.

#### 8. Nawiązanie do lekcji:

Nauczyciel wprowadza uczniów w temat, wyjaśniając, że przed przystąpieniem do poszukiwania pracy należy rozpoznać swoje predyspozycje. Niektórzy od dzieciństwa wiedzą, jaki zawód chcą wykonywać i systematycznie dążą do celu, inni zaś muszą poświęcić sporo czasu, by wybrać własną ścieżkę zawodową. Na przykład Klaudia Szmał to 17 letnia dziewczyna, która dzięki własnej determinacji spełniła swoje marzenie, które miała od dzieciństwa i zdała egzamin praktyczny na licencję „Z” i została pierwszą ko-

bietą w Polsce, która może uczestniczyć w oficjalnych zawodach żużlowych w naszym kraju. Dla każdego ważne jest rozpoznanie swoich twardych i miękkich kompetencji oraz zalet i wad. Taka wiedza pomaga w wyborze zawodu oraz w przygotowaniach do poszukiwania odpowiedniej dla siebie pracy. Następnie nauczyciel wyjaśnia, co nazywamy twardymi, a co miękkimi kompetencjami (załącznik 1) oraz jakie znaczenie mają te kompetencje w poszukiwaniu pracy.

## 9. Przebieg lekcji:

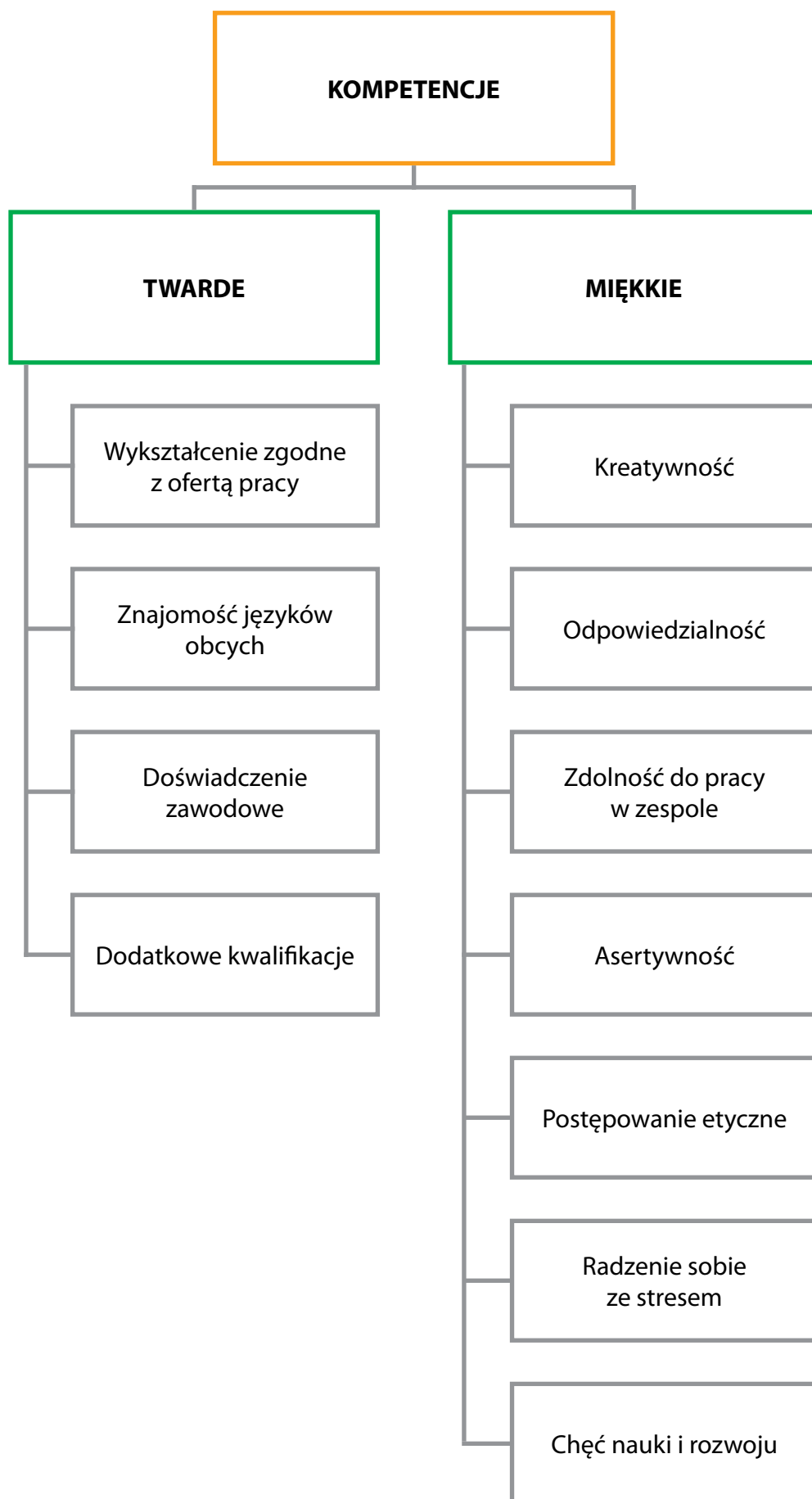
1. Czynności organizacyjne.
2. Nawiązanie do lekcji.
3. Nauczyciel dzieli klasę na 5-6-osobowe grupy. Nauczyciel informuje uczniów, że będą pracować wg metody „Jacy jesteście?”. Każdy uczeń otrzymuje kartę pracy 1 (załącznik 2) i po zapoznaniu się z opisem różnych typów osób, zaznacza typ, który reprezentuje. Jeżeli żaden z typów nie odpowiada samoocenie ucznia, wówczas uczeń powinien wykorzystać ostatnie pole i wypisać tam swoje cechy.
4. Każdy uczeń otrzymuje tyle małych karteczek (karta pracy 2 – załącznik 3), ile osób jest w jego grupie. Na każdej karteczce wpisuje nazwę typu osoby każdego członka grupy i wręcza karteczkę ocenianej osobie. W ten sposób każdy z uczniów ma tyle karteczek o sobie, ilu jest członków grupy.
5. Każdy z uczniów ma za zadanie dokonać analizy otrzymanych opinii i zweryfikować je z samooceną. Następnie uczniowie dyskutują w grupach nad uzyskanymi opiniami, proszą o ich wyjaśnienie i uzasadnienie.
6. Nauczyciel podsumowuje tę część lekcji, podkreślając, że każda społeczność składa się z różnych typów osób, a szczególnie ważne jest, by poznać swoje zalety i wady, również te, które zauważają w nas inni. Istotne jest również, by weryfikować to, co myślimy na swój temat z tym, jak postrzegają nas inni. Ponadto w różnych zawodach przydane są osoby o różnych typach i różnych predyspozycjach.
7. Uczniowie mają za zadanie podzielić się na grupy 2-osobowe i wypełnić kartę pracy 3 (załącznik 4), w której mają dopasować predyspozycje do poszczególnych zawodów.
8. Nauczyciel sprawdza wykonane ćwiczenie.
9. Nauczyciel podsumowuje całą lekcję.

## 10. Zadania domowe:

*Dokonaj samooceny swoich predyspozycji do wykonywania wybranego przez siebie zawodu. W tym celu wypełnij kartę pracy 4 (załącznik 5).*

## Załącznik nr 1:

Twarde i miękkie kompetencje.



## Załącznik nr 2:

Karta pracy 1 – Kim jesteśmy w klasie i na co dzień?

<p><b>PRAGMATYK</b> Jest zdania, że wszystkie ważne problemy można rozwiązać przez podejmowanie działań, które traktuje jako najlepszą formę aktywności. Nie lubi teoretyzowania, dlatego denerwuje się długimi dyskusjami, gdyż jest przekonany, że do niczego nie prowadzą.</p>	<p><b>FILOZOF</b> Zanim podejmie jakiegokolwiek działania, wszystko gruntownie planuje. W każdej sprawie widzi jakieś powiązania. Denerwuje się bezmyślnym działaniem innych.</p>	<p><b>OPOZYCJONISTA</b> Zwykle zdecydowanie przeciwstawia się poglądom innych. Jest szefem grupy i konkretnymi argumentami potrafi przekonać do swoich racji innych.</p>
<p><b>KONSTRUKTYWNY</b> Zachęca do racjonalnej dyskusji i zgody między stronami w sporach. Potrafi znaleźć wspólne elementy dla różnych punktów widzenia.</p>	<p><b>KRNĄBRNY</b> Nigdy nie wiadomo, jakie ma zdanie, przez co potrafi zaskoczyć wszystkich. Lubi niepokój i zmierza do jego stałego utrzymywania. Doszukuje się w działaniach i wypowiedziach innych jakiś pułapek i spisków.</p>	<p><b>OJCIEC / MATKA</b> Nie trzyma z żadną ze stron podczas dyskusji i sporów. W sytuacjach konfliktowych jego propozycja jest tą, na którą wszyscy się zgadzają. Jest autorytetem w klasie.</p>
<p><b>ESKPERT</b> Uważa się za osobę najbardziej zorientowaną w większości spraw, a pozostałych traktuje, jakby się nie znali na niczym. Uważa, że inni nie prezentują wystarczająco dobrego poziomu, by móc z nim dyskutować.</p>	<p><b>OSTRZEGAJĄCY</b> Widzi we wszystkich działaniach przeszkody i problemy, ale ponieważ dobro innych jest dla niego ważne, dlatego ostrzega innych przed jego zdaniem głupim działaniem.</p>	<p>.....</p>

## Załącznik nr 3:

Karta pracy 2 – Kim są moi koledzy z grupy?




## Załącznik nr 4:

### Karta pracy 3 – Predyspozycje w danym zawodzie

#### 1. Dopasuj zawód do odpowiednich predyspozycji.

- |                        |   |
|------------------------|---|
| a. Analityk.           | 1. Ma artystyczne podejście.                  |
| b. Kierowca zawodowy.  | 2. Myśli logicznie.                           |
| c. Pracownik fizyczny. | 3. Lubi dyskutować na podstawie argumentów.   |
| d. Muzyk.              | 4. Lubi jeździć autem.                        |
| e. Prawnik.            | 5. Stale nosi ze sobą aparat fotograficzny.   |
| f. Nauczyciel.         | 6. Lubi pielęgnować dłonie swoje i koleżanek. |
| g. Polityk.            | 7. Lubi przekonywać do swoich racji.          |
| h. Lekarz.             | 8. Umie słuchać i pomagać innym.              |
| i. Fotograf.           | 9. Lubi pracę z dziećmi i młodzieżą.          |
| j. Maniurzystka.       | 10. Nie lubi się uczyć, ale lubi ćwiczenia.   |

## Załącznik nr 5:

Karta pracy 4 – Ocena własnych predyspozycji.

*Wpisz poniżej cechy swojego charakteru i zainteresowania, a następnie wpisz zawody, do których masz predyspozycje.*

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

zawody



## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 4.4

### Temat zajęć: Metody poszukiwania pracy

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- zna sposoby poszukiwania pracy,
- wskazuje najskuteczniejsze sposoby poszukiwania pracy,
- wykorzystuje istniejące formy informacji do wyszukiwania ofert pracy,
- weryfikuje oferty pracy uwzględniające jego predyspozycje zawodowe,
- wyszukuje oferty pracy w Polsce i Unii Europejskiej.

#### 2. Metody i techniki:

- pogadanka,
- dyskusja,
- burza mózgów,
- ćwiczenia praktyczne.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- wycinki z gazet/wydruki z internetu przykładowych ofert pracy,
- komputery z dostępem do internetu,
- tablica.

#### 4. Typ lekcji:

- realizacja nowego materiału.

#### 5. Formy organizacji pracy:

- praca: indywidualna, grupowa, zbiorowa.

#### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Wach K., 2007, Europejski rynek pracy, Oficyna a Wolters Kluwer Business, Kraków.

#### 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na ocenie:

- aktywności uczniów na lekcji,
- wykonywanie zadania i wyszukanie informacji.

#### 8. Nawiązanie do lekcji:

Nauczyciel informuje uczniów, że znając swoje predyspozycje, można zastanowić się, jaką pracę chciałoby się podjąć i w jaki sposób jej poszukać. Podkreśla, że przy poszukiwaniu interesującej nas pracy ważne jest bycie aktywnym i konsekwentnym. Następnie inicjuje dyskusję o tym, jakie działania można zaliczyć do aktywnego poszukiwania pracy. Nauczyciel podsumowuje dyskusję, wymieniając działania, które zaliczane są do aktywnego poszukiwania pracy (załącznik 1).

## 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne.
2. Nawiązanie do lekcji.
3. Nauczyciel prosi uczniów, by zastanowili się, gdzie mogą szukać ofert pracy na lokalnym i europejskim rynku pracy. W wyniku burzy mózgów uczniowie podają miejsca, w których można znaleźć oferty pracy (lokalna prasa, internet, powiatowy urząd pracy, agencje pośrednictwa pracy, znajomi, rodzina, praktyka zawodowa). Nauczyciel zapisuje te miejsca na tablicy.
4. Nauczyciel prosi uczniów, by zastanowili się, na co zwrócić uwagę, oceniając oferty pracy pod względem wiarygodności pracodawcy. Następnie uczniowie w parach wymieniają się swoimi przemyśleniami, po czym jedna z osób z pary bierze udział w dyskusji, której wynikiem powinno być wyróżnienie elementów wiarygodnej oferty (nauczyciel może wyniki dyskusji porównać z informacjami w podręczniku).
5. Uczniowie indywidualnie, korzystając z komputerów, odnajdują po 2 oferty pracy w Polsce (w tym przynajmniej 1 na lokalnym rynku pracy) i 2 w wybranych krajach Unii Europejskiej, zgodnie ze swoimi kwalifikacjami (opcjonalnie nauczyciel przynosi wycinki z gazet/wydruki z internetu przykładowych ofert pracy). Następnie, posługując się pytaniami z karty pracy (załącznik 2), dokonują oceny ofert pracy pod względem wiarygodności i dopasowania do siebie.
6. Każdy uczeń wybiera spośród wyszukanych ofert pracy 1, najbardziej pasującą do siebie.

## 10. Zadania domowe:

*Uzasadnij, że wybrałeś/wybrałaś ofertę pracy najbardziej odpowiednią dla siebie.*

## Załącznik nr 1:

### Aktywne poszukiwanie pracy.

#### Działania, które są zaliczane do aktywnego poszukiwania pracy:

- określenie własnych predyspozycji zawodowych,
- ocena własnych możliwości zawodowych (jakie czynności mogę wykonywać, posiadając aktualne wykształcenie, uprawnień, kursy, umiejętności),
- analiza rynku pracy, na którym będziemy poszukiwać pracy,
- wybór pracodawców, z którymi chcielibyśmy nawiązać współpracę,
- poszukiwanie informacji na temat potencjalnych pracodawców,
- nawiązanie kontaktu z pracodawcami,
- zaprezentowanie swojej sylwetki zawodowej potencjalnym pracodawcom.

## Załącznik nr 2:

### Karta pracy.

1. W jakim stopniu wymagania zamieszczone w ofercie odpowiadają moim kwalifikacjom?

.....

2. Jak precyzyjne są wymagania i obowiązki stawiane w ogłoszeniu?

.....

3. Gdzie znalazłem/-łam tą ofertę pracy?

a) Czy była to lokalna prasa?

b) Czy był to portal z ofertami pracy?

c) Czy było to bezpłatne ogłoszenie wywieszane na tablicy ogłoszeń lub zamieszczone w portalu dotyczącym różnych spraw?

4. Czy w ofercie jest podana informacja o firmie poszukującej pracownika?

.....

5. Czy dana oferta jest zgodna z moimi zainteresowaniami?

.....

6. Czy oferowana praca jest dla mnie docelowo długoterminowym czy czasowym miejscem pracy?

.....

## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 4.5

### Temat zajęć: **Formy zatrudnienia pracownika**

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- wymienia rodzaje umów o pracę,
- wskazuje najważniejsze elementy, które powinna zawierać umowa,
- rozumie różnice między rodzajami umów,
- wybiera umowę najbardziej adekwatną do rodzaju pracy,
- zna korzyści i obowiązki pracownika wynikające z różnych form zatrudnienia.

#### 2. Metody i techniki:

- dyskusja,
- praca z tekstem źródłowym,
- rybi szkielet.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- kserokopie działu II Kodeksu pracy i przepisy z Kodeksu cywilnego ze szczególnym uwzględnieniem księgi trzeciej (Tytuł XV Umowa o dzieło oraz Tytuł XXI Zlecenie),
- karty pracy 1 i 2 dla każdego ucznia.

#### 4. Typ lekcji:

- realizacja nowego materiału.

#### 5. Formy organizacji pracy:

- praca: indywidualna, grupowa, zbiorowa.

#### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Brudnik E., Moszyńska A., Owczarska B., 2010, Ja i mój uczeń pracujemy aktywnie. Przewodnik po metodach aktywizujących, Wydawnictwo Jedność, Kielce.
2. Kodeks cywilny: <http://kodeks-cywilny.org/> (data odczytu: 23.04.2013)
3. Kodeks pracy: <http://www.pip.gov.pl/html/pl/html/k0000000.htm> (data odczytu: 23.04.2013)

#### 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na:

- indywidualnym odpytywaniu wybranych uczniów.

#### 8. Nawiązanie do lekcji:

Nauczyciel inicjuje dyskusję na temat rodzajów umów (form zatrudnienia) oraz elementów każdej umowy.

#### 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne.
2. Nawiązanie do lekcji.



3. Nauczyciel rozdaje uczniom karty pracy 1 (załącznik 1). Wszyscy uczniowie na rybim szkielecie zaznaczają znane im podstawowe formy zatrudnienia. Następnie nauczyciel dzieli klasę na 4 grupy, którym rozdaje fragmenty Kodeksu pracy i Kodeksu cywilnego. Zadaniem każdej grupy jest opracowanie jednej, wyznaczonej przez nauczyciela, części rybiego szkieletu. Uczniowie odszukują cechy charakterystyczne każdej z umów, jej wady i zalety, a także to, jak w poszczególnych przypadkach konstruowane są umowy. Następnie przy głównych kościach rybiego szkieletu przy każdej z form zatrudnienia na drobnych ościach zaznaczają wyniki analizy materiałów źródłowych.

4. Uczniowie podsumowują wyniki swojej pracy.

## 10. Zadania domowe:

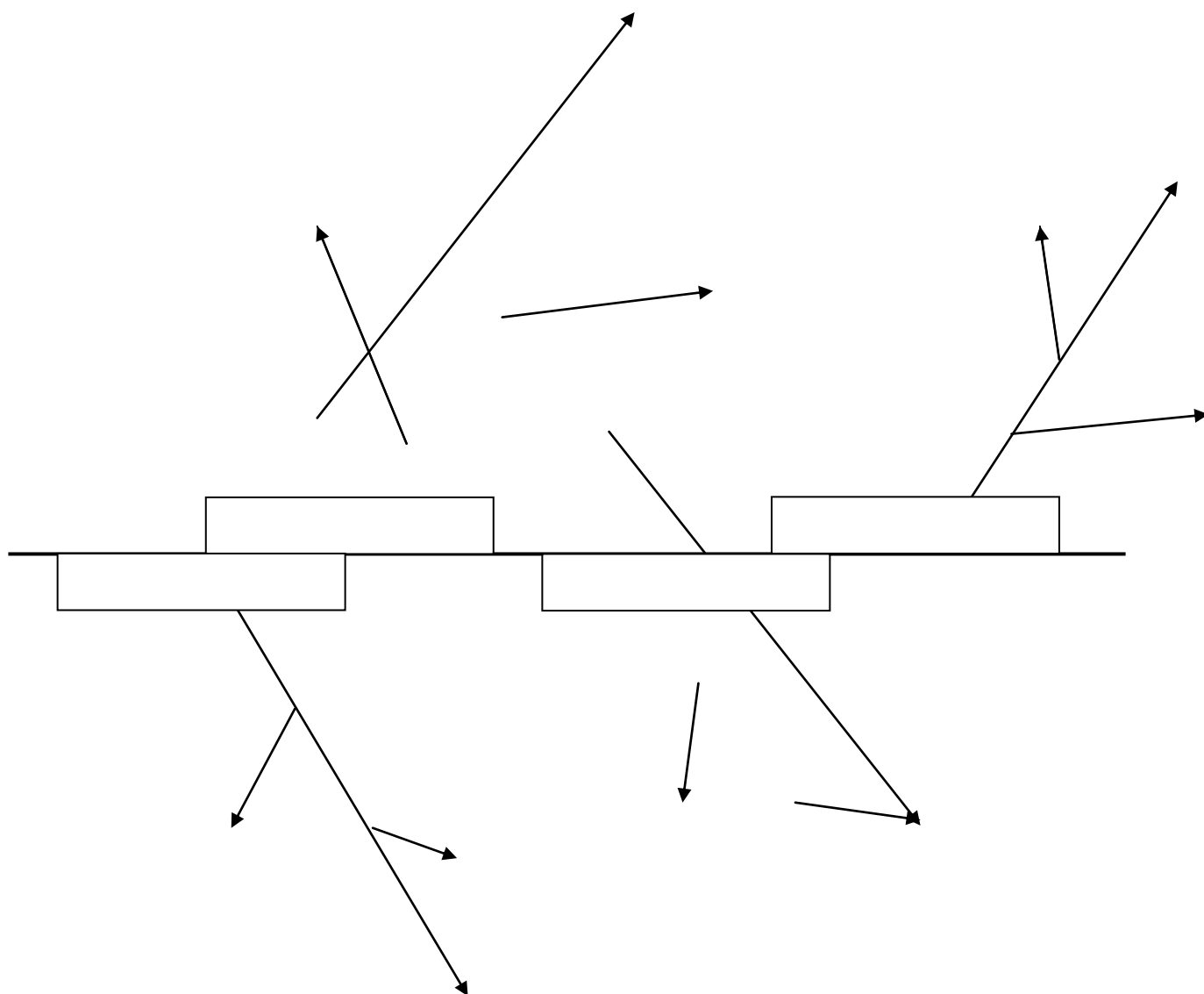
*Porównaj w tabeli poznane na lekcji formy zatrudnienia.*

*Tabela – karta pracy 2 (załącznik 2).*

## Załącznik nr 1:

Karta pracy 1.

Uzupełniaj schemat rybiego szkieletu zgodnie z poleceniami nauczyciela.



## Załącznik nr 2:

Karta pracy 2.

Porównaj w tabeli poznane na lekcji formy zatrudnienia.

<b>Rodzaj umowy</b>	<b>Jest formułowana na podstawie Kodeksu cywilnego czy Kodeksu pracy?</b>	<b>Na czyją odpowiedzialność wykonywana jest praca?</b>	<b>Czy pracownicy mają prawo do przywilejów, np. urlopów płatnych?</b>	<b>Jakie są dodatkowe koszty, np. składki ZUS, podatek?</b>
<b>O pracę</b>				
<b>O dzieło</b>				
<b>Zlecenie</b>				
<b>Kontrakt menedżerski</b>				

## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 4.6

### Temat zajęć: **Obowiązki i prawa pracownika oraz pracodawcy**

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- zna podstawowe przepisy Kodeksu pracy,
- wie, jakie są najważniejsze obowiązki i uprawnienia pracownika oraz pracodawcy wynikające z przepisów Kodeksu pracy,
- zna instytucje chroniące prawa pracownika.

#### 2. Metody i techniki:

- pogadanka,
- praca z tekstem źródłowym – fragmentami Kodeksu pracy,
- metoda czytania wg 5 kroków,
- dyskusja problemowa.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- Kodeks pracy (załącznik 3 – w osobnym pliku),
- opcjonalnie komputer z dostępem do internetu,
- karta pracy 1 dla każdej grupy i karta pracy 2 dla każdego ucznia.

#### 4. Typ lekcji:

- realizacja nowego materiału.

#### 5. Formy organizacji pracy:

- praca: grupowa i zbiorowa.

#### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Brudnik E., Moszyńska A., Owczarska B., 2010, Ja i mój uczeń pracujemy aktywnie. Przewodnik po metodach aktywizujących, Wydawnictwo Jedność, Kielce.
2. Kodeks pracy: <http://www.pip.gov.pl/html/pl/html/k0000000.htm> (ostatni dostęp 23.04.2013).

#### 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na:

- sprawdzeniu wiadomości uczniów przez przeprowadzenie na następnej lekcji kartkówki dotyczącej praw i obowiązków pracownika.

#### 8. Nawiązanie do lekcji:

Nauczyciel podaje informacje o Ani, która od 6 miesięcy pracuje w księgarni „Moja książka” S.A. Jej szef, 34-letni Adam, zatrudnił ją, podobnie jak kilka innych osób, na podstawie umowy o pracę na okres roku. W umowie określił, że Ania będzie zarabiała 1200 zł brutto, a słownie poinformował ją, że istnieje możliwość, iż poza umową otrzyma premię, która może sięgać dwukrotności kwoty ustalonej formalnie. Ania wolałaby, aby premia również została ujęta w umowie, lecz dla Adama korzystniejsze jest wypłacanie jej najniższego wynagrodzenia brutto formalnie, a wszelkich dodatków, bez odprowadzania podatków.

Po tym wstępie nauczyciel rozpoczyna dyskusję problemową, zadając pytania: Jakie zagrożenia i konsekwencje dla pracownika i pracodawcy niesie ze sobą taka sytuacja? Czy pracownik i pracodawca łamią prawo?

## 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne.
2. Nawiązanie – dyskusja problemowa.
3. Nauczyciel dzieli uczniów na 5 grup, którym rozdaje po 3 działy z Kodeksu pracy dotyczące (opcjonalnie uczniowie wyszukują stronę z tymi rozdziałami w internecie) oraz kartę pracy 1 (załącznik 1). Uczniowie analizują teksty źródłowe metodą czytania wg 5 kroków.
4. W części podsumowującej uczniowie w kilku zdaniach prezentują wyniki swojej pracy.

## 10. Zadania domowe:

*Uzupełnij tabelę dotyczącą praw i obowiązków pracownika oraz pracodawcy w wybranych przez siebie sytuacjach.*

*Tabela – karta pracy 2 (załącznik 2).*

## Załącznik nr 1:

Karta pracy 1.

*Czytanie tekstu wg 5 kroków.*

### 1. Pobieżne przejrzanie tekstu

Przejrzyjcie nagłówki, wyróżnienia w treści, podkreślenia, aby mieć ogólne pojęcie o treściach każdego z podrozdziałów.

### 2. Postawienie pytań do tekstu

Postawcie pytania do tekstu, dotyczące praw i obowiązków pracownika oraz pracodawcy wylaniających się z przeczytanych rozdziałów. Zastanówcie się, czego możecie się dowiedzieć z tekstu, czy są tu określone prawa i obowiązki pracownika oraz pracodawcy. Zaznaczcie je w tekście.

### 3. Dokładne przeczytanie rozdziałów

Prze czytajcie tekst uważnie, pamiętając o postawionych pytaniach. W czasie czytania róbcie krótkie przerwy, by przemyśleć poszczególne fragmenty.

### 4. Streszczenie poszczególnych rozdziałów Kodeksu pracy

Ponownie rozpocznijcie czytanie przydzielonych działów. Po przeczytaniu każdego działu uzupełnijcie poniższą tabelę pod kątem wyodrębnionych w nim praw i obowiązków pracownika oraz pracodawcy.

Prawa pracownika	Prawa pracodawcy
Obowiązki pracownika	Obowiązki pracodawcy

## Załącznik nr 2:

Karta pracy 2.

Uzupełnij tabelę dotyczącą praw i obowiązków pracownika oraz pracodawcy w wybranych przez siebie sytuacjach.

<b>Opis sytuacji (może być poparty doświadczeniami z życia)</b>	<b>Prawo pracownika</b>	<b>Obowiązki pracownika</b>	<b>Prawo pracodawcy</b>	<b>Obowiązki pracodawcy</b>
<b>1.</b>				
<b>2.</b>				
<b>3.</b>				
<b>4.</b>				
<b>5.</b>				

## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 4.7

### Temat zajęć: Moja wizytówka – dokumenty aplikacyjne

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- wymienia dokumenty niezbędne przy ubieganiu się o pracę: list motywacyjny i CV,
- przygotowuje dokumenty aplikacyjne.

#### 2. Metody i techniki:

- pogadanka,
- studium przypadku,
- ćwiczenia praktyczne.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- wzory poprawnego i błędnego życiorysu oraz listu motywacyjnego dla par uczniów,
- karta pracy dla każdego ucznia,
- arkusz czystego papieru A4 dla każdego ucznia,
- komputer z dostępem do internetu,
- rzutnik multimedialny.

#### 4. Typ lekcji:

- lekcja mieszana (kombinowana).

#### 5. Formy organizacji pracy:

- praca: indywidualna i grupowa.

#### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Strona na temat listów motywacyjnych: <http://listmotywacyjny.org/> (data odczytu: 01.06.2013).
2. Strona poświęcona konstrukcji CV i listu motywacyjnego: <http://mycv.pl/> (data odczytu: 01.06.2013).
3. Strona z instrukcją i formularzami CV Europass: <http://www.europass.cedefop.europa.eu/pl/home> (data odczytu: 01.06.2013).

#### 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na:

- sprawdzeniu analizy przykładowej aplikacji oraz staranności i poprawności przygotowania własnego CV.

#### 8. Nawiązanie do lekcji:

Nauczyciel omawia z uczniami powiedzenie „Jak Cię widzą, tak Cię piszą...”, zwracając szczególną uwagę na fakt, że dotyczy ono zarówno człowieka, jak i aplikacji, którą wysyła on do pracodawców. Z tego względu aplikacja ta musi być przygotowana bardzo starannie. Nauczyciel wyjaśnia, że dokumentami aplikacyjnymi w staraniach o pracę są: życiorys zawodowy (CV) oraz list motywacyjny.

#### 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne.



2. Nawiązanie do lekcji, po którym nauczyciel podaje temat i cele lekcji.
3. Nauczyciel podczas krótkiej pogadanki tłumaczy, czym charakteryzują się te dwa dokumenty i co powinny zawierać oraz jak ważne jest sporządzenie ich poprawnie i przejrzystość (załączniki 1–5).
4. Uczniowie zostają podzieleni na grupy 2-osobowe – jedna osoba w grupie będzie zajmowała się CV, a druga – listem motywacyjnym. Znając konstrukcję CV i listu motywacyjnego, uczniowie mają za zadanie ocenić poprawność przykładowych dokumentów aplikacyjnych (załączniki 6 i 7), przy pomocy karty pracy (załącznik 8). Jest to studium przypadku. Po wykonaniu tego zadania uczniowie w parach omawiają błędy występujące w dokumentach aplikacyjnych.
5. Następnie uczniowie, korzystając z dokumentów rozdanych przez nauczyciela, indywidualnie piszą swoje CV na arkuszach papieru A4 rozdanych przez nauczyciela.
6. Nauczyciel na podstawie instrukcji znajdujących się na stronie internetowej krótko omawia konstrukcję CV Europass, pokazuje przykładowe dokumenty tego typu oraz wyjaśnia ich rolę na europejskim rynku pracy.

## 10. Zadania domowe:

*Na podstawie formularza ze strony internetowej napisz własne CV Europass.*

## Załącznik nr 1:

### Cechy aplikacji.

Aplikacja ma dostarczyć pracodawcy danych, które przekonają go, by zaprosić nas na rozmowę kwalifikacyjną. Powinna ona:

- eksponować nasze walory,
- być interesująca,
- być krótka (do 30 s czytania, 1 strona A4),
- być przejrzysta,
- być logiczna,
- być precyzyjna.

## Załącznik nr 2:

### Konstrukcja listu motywacyjnego.

**List motywacyjny** powinien zawierać:

1. dane osobowe – w lewym górnym rogu powinny znaleźć się: imię i nazwisko, miejsce zamieszkania, dane kontaktowe (e-mail, telefon);
2. miejsce i datę sporządzenia dokumentu – powinno się je zapisać w prawym górnym rogu;
3. dane adresata – najpierw zwrot grzecznościowy i stanowisko osoby, do której kieruje się list (Szanowny Panie Dyrektorze/Szanowna Pani Dyrektor), potem imię i nazwisko tej osoby, następnie adres firmy/instytucji i, jeżeli występuje w ogłoszeniu o pracę, numer referencyjny. Dane te umieszcza się poniżej miejsca i daty, wyrównane do lewej;
4. informację, na jakie stanowisko się aplikuje i skąd ma się informacje o ofercie pracy – dane te powinny się znaleźć w pierwszym akapicie listu;
5. informację, dlaczego staramy się o tę pracę, podkreślenie swoich umiejętności, które nabyliśmy, zdobyte doświadczenie oraz cechy charakteru – to powinno się znaleźć w drugim akapicie;
6. korzyści dla firmy wynikające z zatrudnienia mnie – w trzecim akapicie;
7. wyrażenie swojej dyspozycyjności i chęci spotkania się na rozmowie kwalifikacyjnej – w czwartym akapicie;
8. w zakończeniu – zwrot grzecznościowy, np. „z poważaniem” czy „z wyrazami szacunku”, a poniżej odręczny podpis;
9. klauzulę o zgodzie na przetwarzanie danych osobowych dla celów rekrutacji – pod podpisem, na samym dole listu.

## Załącznik nr 3:

### Konstrukcja CV.

**Curriculum Vitae (CV)** powinno mieć układ kolumnowy. Powinno ono zawierać:

1. dane osobowe – imię, nazwisko, data i miejsce urodzenia, adres zamieszkania, numer telefonu, e-mail, ewentualnie zdjęcie;
2. opis wykształcenia – w kolejności od góry – od zdobytego najpóźniej do zdobytego najwcześniej. Informacje powinny obejmować: okres nauki, pełną nazwę szkoły/uczelni, kierunek i specjalizacje kształcenia oraz zdobyty tytuł;
3. opis doświadczenia zawodowego – podobnie jak wykształcenie, należy go podać, uwzględniając daty rozpoczęcia i zakończenia danej pracy, stażu, praktyki, a także pełną nazwę pracodawcy, stanowisko pracy i ewentualne osiągnięcia. Dla wielu pracodawców jest to najważniejszy element CV. Przy jego tworzeniu należy zwrócić uwagę szczególnie na doświadczenie związane z pracą, o którą się stara;
4. opis umiejętności – należy tu wskazać znajomość języków obcych w mowie i piśmie, łącznie z poziomem tej znajomości, posiadanie prawa jazdy łącznie z kategorią, obsługa komputera i programów komputerowych itp.;
5. opis zainteresowań – należy tu wymienić swoje hobby i pasje;
6. zgoda na przetwarzanie danych osobowych.

## Załącznik nr 4:

### Przykładowy poprawny list motywacyjny.

Paulina Kowalska  
ul. Krakowska 53/64  
30-658 Kraków  
tel. 0 697 033 345  
e-mail: tkowalski@wp.pl

Kraków, 06.05.2013

Szanowny Pan Dyrektor  
Banku Ochrony Środowiska  
Human Resources Department  
Aleja Szucha 13/15, 00-580 Warszawa

W nawiązaniu do ogłoszenia zamieszczonego w „Gazecie Wyborczej” z dnia 20.04.2013 r. chciałabym zgłosić swoją kandydaturę na stanowisko asystentki dyrektora.

Jestem tegoroczną absolwentką kierunku ochrona środowiska, który studiowałam na Uniwersytecie Pedagogicznym w Krakowie. Mimo że nie posiadam doświadczenia zawodowego, zapewniam, że szybko się uczę. Chętnie pracuję w zespole, ale równie dobrze radzę sobie, pracując indywidualnie. Moim dodatkowym atutem, który pokrywa się z wymaganiami stawianymi przez Państwa, jest doskonała znajomość języka angielskiego. Potrafię posługiwać się komputerem i pakietem programów biurowych, umiem także obsługiwać faks i kopiarkę. Studia nauczyły mnie sumienności i regularnej pracy oraz pełnego zaangażowania w podejmowaną pracę. Jestem osobą odpowiedzialną i pracowitą, a także komunikatywną i bezpośrednią. Posiadam umiejętność planowania własnej pracy.

Jeśli chcecie Państwo zyskać pracownika dyspozycyjnego, odpowiedzialnego, pracowitego i o zdolnościach interpersonalnych, z przyjemnością stawię się na rozmowę kwalifikacyjną, by osobiście odpowiedzieć na wszelkie Państwa pytania. Mam nadzieję, że zainteresowałam Państwa swoją osobą i że będę mogła bliżej przedstawić swoją kandydaturę.

Z poważaniem  
*Paulina Kowalska*

Wyrażam zgodę na przetwarzanie danych osobowych zawartych w mojej ofercie pracy dla potrzeb niezbędnych do realizacji procesu rekrutacji prowadzonego obecnie lub w przyszłości, zgodnie z Ustawą z dnia 29.08.1997r. o ochronie danych osobowych, Dz.U., nr 133, poz. 883.

## Załącznik nr 5:

Przykładowe poprawne CV.

# CV

## Paulina Kowalska

data i miejsce urodzenia: 27.10.1985 r., Jarosław  
miejsce zamieszkania: ul. Krakowska 53/64, 30–658 Kraków  
telefon: 697 033 345  
e-mail: tkowalski@wp.pl

### Wykształcenie:

2010–2013 Uniwersytet Pedagogiczny w Krakowie kierunek: ochrona środowiska praca licencyjna obroniona na ocenę bardzo dobrą

2007–2011 I Liceum Ogólnokształcące w Jarosławiu profil europejski: klasa z rozszerzonym językiem angielskim

### Doświadczenie:

12.2012 Uniwersytet Pedagogiczny w Krakowie pomoc w organizacji 28. Międzynarodowej Konferencji Naukowej pt. „Przemysł i usługi w rozwoju gospodarki opartej na wiedzy”

### Umiejętności:

- język angielski i język rosyjski – biegła znajomość w mowie i piśmie
- prawo jazdy: kategorii A i B
- obsługa komputera: Microsoft Office (Word, Excel, Power Point), internet

### Zainteresowania:

sport (gry zespołowe), kino motoryzacja, internet, czytanie książek

Wyrażam zgodę na przetwarzanie danych osobowych zawartych w mojej ofercie pracy dla potrzeb niezbędnych do realizacji procesu rekrutacji prowadzonego obecnie lub w przyszłości, zgodnie z Ustawą z dnia 29.08.1997 r. o ochronie danych osobowych, Dz.U., nr 133, poz. 883.

## Załącznik nr 6:

Przykładowy list motywacyjny z błędami.

Paulina Kowalska  
Kraków

**Szanowny Pan Dyrektor**  
**Bank Ochrony Środowiska**

Piszę w związku z ogłoszeniem z „Gazety Wyborczej” z dnia 20.04.2013 r.

Jestem tegorocznym absolwentem kierunku ochrona środowiska, który studiowałem na Uniwersytecie Pedagogicznym w Krakowie. Mimo, że nie posiadam doświadczenia zawodowego, zapewniam, że szybko się uczę oraz chętnie pracuję w zespole i dobrze sobie radzę, pracując indywidualnie. Jestem świetny, dlatego jestem najlepszym kandydatem na to stanowisko. Jeśli chcecie zyskać zabawnego pracownika o zdolnościach interpersonalnych, z przyjemnością stawię się na rozmowę kwalifikacyjną, by osobiście odpowiedzieć na wszelkie Państwa pytania. Moim dodatkowym atutem, który pokrywa się z wymaganiami stawianymi przez Państwa, jest doskonała znajomość języka angielskiego. Potrafię posługiwać się komputerem i pakietem programów biurowych, umiem także obsługiwać faks, kopiarkę i ekspres do kawy. Studia nauczyły mnie sumienności i regularnej pracy oraz pełnego zaangażowania w podejmowaną pracę. Jestem osobą odpowiedzialną i pracowitą, a także komunikatywną i bezpośrednią oraz posiadam umiejętność planowania własnej pracy.

Mam nadzieję, że zainteresowałam Ciebie swoją osobą, dlatego też chciałbym mieć okazję bliżej przedstawić swoją kandydaturę.

Z poważaniem  
*P. Kowalska :)*

Wyrażam zgodę na przetwarzanie danych osobowych zawartych w mojej ofercie pracy dla potrzeb niezbędnych do realizacji procesu rekrutacji prowadzonego obecnie lub w przyszłości, zgodnie z Ustawą z dnia 29.08.1997r. o ochronie danych osobowych, Dz.U., nr 133, poz. 883.

## Załącznik nr 7:

Przykładowe CV z błędami.

# CV

## Paulina Kowalska

data i miejsce urodzenia: 27.10.1985 r. Jarosław.  
miejsce zamieszkania: ul. Krakowska 53/64, 30-658 Kraków.  
telefon: 697 033 345  
e-mail: tomcio.calusek@wp.pl

### Wykształcenie:

2010–2013 Uniwersytet w Krakowie, kierunek: ochrona środowiska, praca licencjacka obroniona na ocenę bardzo dobrą

2007–2011 I Liceum Ogólnokształcące w Jarosławiu profil europejski: klasa z rozszerzonym językiem angielskim

### Doświadczenie:

12.2012 Uniwersytet Pedagogiczny w Krakowie pomoc w organizacji 28. Międzynarodowej Konferencji Naukowej pt. „Przemysł i usługi w rozwoju gospodarki opartej na wiedzy”

### Umiejętności:

angielski, rosyjski  
prawo jazdy kategorii  
obsługa komputera: Microsoft Office (Word, Excel, Power Point), internet

### Zainteresowania:

brak

## Załącznik nr 8:

Karta pracy – ocena dokumentów aplikacyjnych.

### Ocena przykładowego CV / listu motywacyjnego

(skreślić niepotrzebne)

1. Czy dokument ma poprawną konstrukcję? .....
2. Czy elementy dokumentu mają właściwy układ? .....
3. Czy dokument nie jest zbyt obszerny lub zbyt krótki? .....
4. Czy zawiera jasne sformułowania? .....
5. Czy jest precyzyjny? .....
6. Czy zawiera zgodę na przetwarzanie danych? .....
7. Czy zawiera własnoręczny podpis? .....
8. Czy jest poprawny językowo? .....
9. Czy jest staranny? .....
10. Czy jest schludny? .....

## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 4.8

### Temat zajęć: Jak mam rozmawiać z pracodawcą? Rozmowa kwalifikacyjna

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- wie, jakie mogą być etapy rekrutacji pracowników,
- wie, w jaki sposób może przebiegać rozmowa kwalifikacyjna oraz którym elementem rekrutacji jest rozmowa kwalifikacyjna,
- przygotowuje się do rozmowy kwalifikacyjnej o pracę na podstawie przykładowego ogłoszenia,
- stosuje podczas rozmowy kwalifikacyjnej werbalne i niewerbalne sposoby komunikacji.

#### 2. Metody i techniki:

- kalambury,
- pogadanka,
- ćwiczenia praktyczne: analiza oferty pracy i przygotowanie się do rozmowy kwalifikacyjnej,
- burza mózgów,
- metoda plakatu,
- dyskusja.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- przykładowa oferta pracy,
- karty pracy 1 i 2 dla każdego ucznia,
- wydruk zadania domowego dla każdego ucznia,
- kartki zapisanymi nazwami zawodów,
- komputer z dostępem do internetu (minimum 1).

#### 4. Typ lekcji:

- lekcja mieszana (kombinowana).

#### 5. Formy organizacji pracy:

- praca: grupowa i zbiorowa.

#### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Brudnik E., Moszyńska A., Owczarska B., 2010, Ja i mój uczeń pracujemy aktywnie. Przewodnik po metodach aktywizujących, Wydawnictwo Jedność, Kielce.

#### 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na:

- indywidualnym odpytywaniu wybranych uczniów.

#### 8. Nawiązanie do lekcji:

W początkowej fazie lekcji nauczyciel proponuje jak wprowadzenie grę w kalambury. Prosi 5 uczniów, by wylosowali kartki z nazwami zawodów, a następnie zaprezentowali te zawody bez użycia słów (nazwy zawodów – załącznik 1). Pozostali uczniowie zgadują, jaki zawód prezentują ich koledzy. Każdy z prezentujących ma na wykonanie zadania 2 minuty.



Następnie nauczyciel wyjaśnia, że podczas rozmowy kwalifikacyjnej bardzo ważne jest tzw. pierwsze wrażenie, które wywiera się na osobie rekrutującej do pracy. Niekiedy nie ma na nie wpływu to, co mówimy. Dlatego szczególnie należy zwracać uwagę na gesty i mowę ciała, które zdradzają na nasz temat wiele informacji. Jak bowiem mówi przysłowie: „Jak Cię widzą, tak Cię piszą”.

## 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne.

2. Nawiązanie – gra w kalambury.

3. Nauczyciel wyjaśnia, jakie etapy może mieć rekrutacja, omawiając przebieg typowej rozmowy kwalifikacyjnej. Następnie tłumaczy, dlaczego do każdej rozmowy kwalifikacyjnej należy się gruntownie przygotować. Prosi uczniów, by zastanowili się, jak powinno przebiegać takie przygotowanie i co powinno się w nim uwzględnić (m.in. analiza firmy, potencjalne pytania pracodawcy, analiza ogłoszenia o pracę, przygotowanie właściwego stroju, fryzury).

4. Nauczyciel rozdaje uczniom karty pracy 1 (załącznik 2). Prosi uczniów, aby przeanalizowali zamieszczoną w nich ofertę pracy, a następnie na jej podstawie zapisali, jakie informacje o pracodawcy będą interesowały osobę poszukującą pracy. Zadaniem uczniów jest też znalezienie w internecie informacji na temat firmy proponującej pracę. Następnie uczniowie wspólnie omawiają elementy ogłoszenia o pracę. Nauczyciel przeprowadza burzę mózgów, w wyniku której uczniowie tworzą na tablicy plakat z informacjami, które powinna mieć osoba poszukująca pracy przed udaniem się na rozmowę kwalifikacyjną.

5. Uczniowie zostają podzieleni na grupy 3–4-osobowe. Zadaniem uczniów jest przeanalizowanie listy pytań, które mogą się pojawić podczas rozmowy kwalifikacyjnej, oraz zastanowienie się nad odpowiedziami na te pytania (karta pracy 2 – załącznik 3) Uczniowie powinni zwrócić uwagę na pytania, które nie powinny paść podczas rozmowy.

6. Nauczyciel wprowadza uczniów w dyskusję o tym, które pytania najbardziej ich zaskoczyły, które ich zdaniem są trudne oraz na które potencjalny pracownik nie musi odpowiadać.

## 10. Zadania domowe:

*Rozwiąż test sprawdzający, czy jesteś przygotowany do rozmowy kwalifikacyjnej.*

*Test – załącznik 4.*

## Załącznik nr 1:

Nazwy zawodów do gry w kalambury.

<b>LEKARZ /LEKARKA</b>	<b>KELNER/KA</b>	<b>SPRZEDAWCA</b>	<b>NAUCZYCIEL/KA</b>	<b>KSIĘGOWY/A</b>
----------------------------	------------------	-------------------	----------------------	-------------------

## Załącznik nr 2:

Karta pracy 1.

*Wymień na podstawie poniższego ogłoszenia o pracę 5 zagadnień dotyczących pracodawcy, które powinny zainteresować osobę poszukującą pracy.*

## Oferta pracy:

W związku z rozwojem firma Looook S. A. poszukuje kandydatów na stanowisko:

### **ASYSTENT/KA DYREKTORA CENTRUM HANDLOWEGO**

Miejsce pracy: Poznań

Osoba na tym stanowisku odpowiadać będzie za:

- Wspieranie pracy Dyrektora Centrum Handlowego.

Główne zadania:

- prowadzenie sekretariatu,
- kontakt z najemcami i firmami podwykonawczymi,
- dbanie o prawidłowy obieg dokumentów,
- przygotowywanie korespondencji, raportów i prezentacji,
- współpraca przy organizowaniu akcji marketingowych,
- wprowadzanie obrotów oraz mediów najemców,
- dbanie o pozytywny wizerunek centrum handlowego,
- tłumaczenia.

Oczekujemy:

- wykształcenia wyższego lub średniego (ewentualnie w trakcie nauki),
- doświadczenia na podobnym stanowisku,
- bardzo dobrej znajomości pakietu MsOffice i obsługi urządzeń biurowych,
- umiejętności organizacji czasu pracy i ustalania priorytetów,
- wysokiej kultury osobistej,
- zdolności komunikacyjnych,
- bardzo dobrej znajomości języka francuskiego lub angielskiego.

Oferujemy:

- pracę w stabilnej, międzynarodowej firmie,
- możliwość podnoszenia kwalifikacji zawodowych,
- różnorodność prowadzonych spraw,
- wynagrodzenie adekwatne do posiadanych kwalifikacji i osiągniętych rezultatów,
- miłą atmosferę i dobre warunki pracy.

Osoby zainteresowane prosimy o przysłanie dokumentów (list motywacyjny, życiorys i zdjęcie) wraz z podpisanym oświadczeniem: Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych dla potrzeb niezbędnych do realizacji procesu rekrutacji (zgodnie z ustawą o ochronie danych osobowych z dnia 29.08.97 Dz. U . Nr 133 poz. 883).

Aplikacje prosimy przysyłać na adres: [praca@praca.pl](mailto:praca@praca.pl)

Odpowiemy tylko na wybrane oferty. Nadesłanych dokumentów nie zwracamy.

Ważne zagadnienia:

1. ....
2. ....
3. ....
4. ....
5. ....
6. ....
7. ....
8. ....
9. ....
10. ....

## Załącznik nr 3:

Karta pracy 2.

Przeczytaj uważnie pytania, a następnie zapisz przykładowe odpowiedzi na każde z nich.

### Lista pytań, które mogą być zadane podczas rozmowy kwalifikacyjnej

1. Kiedy Pan/Pani podjął/podjęła pierwszą pracę?

.....

2. Czym się Pan/Pani kierował/kierowała, wybierając swoje pierwsze miejsce pracy?

.....

3. Jakie były Pana/Pani dotychczasowe obowiązki?

.....

4. Dlaczego Pan/Pani szuka obecnie pracy?

.....

5. Co uważa Pan/Pani za swoje największe zawodowe osiągnięcie lub co mogłoby nim być w przyszłości?

.....

6. Ile czasu spędza Pan/Pani w pracy?

.....

7. Jak ocenia Pan/Pani naszą firmę?

.....

8. Czy wybrałby Pan/wybrałaby Pani ponownie swój zawód?

.....

9. Co sprawia Panu/Pani największą satysfakcję w pracy?

.....

10. Ile chce Pan/Pani zarabiać?

.....

11. Od kiedy mógłby Pan/Pani podjąć u nas pracę?

.....

12. Czy planuje Pan/Pani w najbliższym czasie powiększyć rodzinę?

.....

13. Jakiego jest Pan/Pani wyznania?

.....

14. Co zabrały Pan/zabrałaby Pani na bezludną wyspę?

.....

15. Dlaczego chce Pan/Pani pracować w naszej firmie?

.....

16. Który przedmiot w szkole/na studiach był dla Pana/Pani najtrudniejszy?

.....

17. Czy jest Pan/Pani otwarty na wyjazdy służbowe w kraju i za granicę? Jeżeli tak, to na jak długie?

.....

18. Co jest Pan/Pani najmocniejszą cechą, a co najsłabszą?

.....

19. Jak reaguje Pan/Pani na stres?

.....

20. Czy lubi Pan/Pani pracować w grupie czy woli samodzielnie?

.....

## Załącznik nr 4:

Test sprawdzający stopień przygotowania do rozmowy kwalifikacyjnej.

*Ustosunkuj się do poniższych stwierdzeń, zakreślając odpowiedź, która wydaje Ci się właściwa.*

1. Na rozmowę kwalifikacyjną do pracy biurowej najlepiej ubrać się oficjalnie.
  - a) Prawda.
  - b) Fałsz.
2. Jeżeli spełnia się większość wymagań zawartych w ogłoszeniu o pracę, można być pewnym otrzymania propozycji pracy.
  - a) Prawda.
  - b) Fałsz.
3. Na ile wcześniej, przed planowaną godziną rozmowy kwalifikacyjnej, warto pojawić się w siedzibie pracodawcy?
  - a) Godzinę wcześniej.
  - b) 30 minut wcześniej.
  - c) 10 minut wcześniej.
  - d) 1 minutę wcześniej.
4. Jakiej odpowiedzi oczekuje osoba rekrutująca, gdy mówi: „Proszę mi powiedzieć coś o sobie”?
  - a) 10-minutowej opowieści o naszym życiu od urodzenia aż do teraz
  - b) Zwięzłej i treściwej odpowiedzi zawierającej informacje o naszym życiu zawodowym, celach zawodowych i motywacji do pracy.
  - c) Rozwlekłej informacji o naszych ostatnich wakacjach.
  - d) Krótkiej opowieści na temat naszego życia osobistego.
5. Jak powinno się odpowiedzieć na pytanie „Co chciał(a)by Pan/Pani robić za 5 lat”?
  - a) Chciałbym/Chciałabym być zadowolony/a z tego, kim jestem i jaką pracę wykonuję.
  - b) Za 5 lat chciałbym zacząć prowadzić własną działalność gospodarczą.
  - c) Chciałbym nadal pracować w Państwa firmie na stanowisku, które będzie miało istotny wkład w odnośnienie sukcesu przez firmę.
  - d) Chciałbym mieć stałe źródło dochodu, z którego będę zadowolony i który pozwoli mi być osobą niezależną.
6. Jaka jest najlepsza odpowiedź na pytanie: „Dlaczego chce Pan/Pani pracować w naszej firmie”?
  - a) Państwa firma cieszy się dużym uznaniem na rynku z powodu wysokiej jakości produktów i satysfakcji klientów, dlatego chciałbym wykorzystać swoje umiejętności i doświadczenie w przyczynianiu się do dalszego sukcesu firmy.
  - b) Państwa firma cieszy się dużym uznaniem na rynku, dlatego podjęcie pracy tutaj byłoby dla mnie ciekawym doświadczeniem zawodowym.
  - c) Jestem zadowolony z faktu, że Państwa firma znajduje się 5 minut drogi od mojego domu.
  - d) Chęć podjęcia pracy w Państwa firmie wynika z wysokich zarobków, jakie Państwo oferujecie oraz z bogatego pakietu socjalnego
7. Czy powinno się negatywnie wyrażać o swoim przeszłym bądź aktualnym pracodawcy?
  - a) Tak.
  - b) Nie.

## Policz poprawnie udzielone odpowiedzi zgodnie z poniższym zestawieniem:

Nr pytania/	Prawidłowa odpowiedź/	Uzasadnienie
1. a	Podczas rozmowy kwalifikacyjnej należy wyglądać profesjonalnie. W tej sytuacji konieczny jest ubiór formalny, oficjalny. Jednak tak naprawdę to, w co się ubierzemy, zależy od rodzaju firmy, do której aplikujemy. Istnieje wiele firm, w których strój formalny nie jest wymagany (np. agencje reklamowe). Przed rozmową kwalifikacyjną warto jednak zasięgnąć opinii na temat ubioru. Gdy nie jesteśmy, pewni czy strój nieformalny będzie mile widziany należy wybrać strój formalny.	
2. b	Często zdarza się, że osoba, która ma idealne CV, podczas rozmowy nie wypada najlepiej. Spełnianie większości wymagań gwarantuje nam tylko tyle, że zostaniemy zaproszeni na rozmowę kwalifikacyjną, natomiast w żadnym przypadku nie jest gwarantem otrzymania pracy. Dlatego zawsze warto dobrze przygotować się do rozmowy kwalifikacyjnej.	
3. c	Najlepiej przyjść około 5–10 minut wcześniej. Taki zapas czasu zabezpiecza nas przed niespodziewanymi sytuacjami (np. spóźniony autobus, zepsuta winda). Nie warto przychodzić godzinę wcześniej, ponieważ w trakcie czekania na rozmowę będziemy się niepotrzebnie denerwować. Oczywiście przychodzenie na „ostatni moment” powoduje, że w rezultacie możemy się spóźnić. Pamiętaj, że przed rozmową należy sprawdzić, gdzie znajduje się siedziba pracodawcy i jak długo zajmie dotarcie do niej. W ten sposób uniknie się spóźnienia.	
4. b	Polecenie „Proszę mi powiedzieć coś o sobie” pojawia się na rozmowach kwalifikacyjnych bardzo często. Jest to dobry sposób, aby osoba rekrutująca poznała kandydata. Wypowiedź osoby poszukującej pracy powinna trwać około 2 minut. Powinna zawierać te doświadczenia, które udowodnią, że jestestw się idealnym kandydatem do pracy w tej firmie. Nie powinno się natomiast opowiadać o życiu prywatnym.	
5. c	Jest to najlepsza odpowiedź na to pytanie. Nawet jeżeli planujemy utworzenie własnej działalności gospodarczej, nie warto informować o tym fakcie potencjalnego pracodawcy. Należy pamiętać, że w trakcie wywiadu należy być szczerym i nie-dopuszczalne jest koloryzowanie czy kłamanie. Jednak, gdy pytania dotyczą hipotetycznej sytuacji w przyszłości, odpowiedź powinna uzasadniać, dlaczego jestestw się idealnym kandydatem na to stanowisko. Odpowiedź, że za 5 lat ktoś zamierza pracować gdzie indziej, może go zdyskwalifikować.	
6. a	W odpowiedzi na to pytanie ważne jest podkreślenie reputacji firmy, jej osiągnięć, wysokiej jakości usług. Warto tutaj wykorzystać wiedzę na temat firmy. Należy podkreślać, co firma zyska dzięki zatrudnieniu naszej osoby, a nie to, co my zyskamy, pracując w danej firmie	
7. b	Nigdy nie wyrażaj się negatywnie o swoim przeszłym bądź obecnym pracodawcy. Zawsze staraj się wyrażać pozytywnie. Jeżeli nie możesz powiedzieć nic pozytywnego, to lepiej nie wypowiadać się wcale na ten temat.	

### Wyniki:

Liczba poprawnych odpowiedzi:

- 7–6** jesteś bardzo dobrze przygotowany/a do odbycia rozmowy kwalifikacyjnej.
- 5–4** jesteś dobrze przygotowany/a do odbycia rozmowy kwalifikacyjnej, możesz jednak jeszcze raz przemyśleć strategię udzielania odpowiedzi.
- 3 i mniej** Twoja wiedza na temat rozmowy kwalifikacyjnej jest niewystarczająca. Koniecznie poświęć czas na dobre przygotowanie się. Inaczej rozmowa może okazać się nieskuteczna.

## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 4.9

### Temat zajęć: Symulacja rozmowy kwalifikacyjnej

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- uczestniczy w symulacji rozmowy kwalifikacyjnej jako pracownik lub pracodawca,
- zachowuje w sytuacji stresowej spokój, kulturę wypowiedzi i kulturę osobistą,
- odpowiada trafnie na pytania zadawane przez pracodawcę,
- ocenia obserwowaną rozmowę kwalifikacyjną, wskazuje jej mocne i słabe strony.

#### 2. Metody i techniki:

- pogadanka,
- drama.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- karty pracy z uwzględnieniem podziału na grupy,
- film z nagraniem rozmowy kwalifikacyjną,
- komputer/laptop z rzutnikiem.

#### 4. Typ lekcji:

- lekcja powtórzeniowa (ćwiczeniowa).

#### 5. Formy organizacji pracy:

- praca: indywidualna i grupowa.

#### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Brudnik E., Moszyńska A., Owczarska B., 2010, Ja i mój uczeń pracujemy aktywnie. Przewodnik po metodach aktywizujących, Wydawnictwo Jedność, Kielce.
2. Scenka z rozmowy kwalifikacyjnej: <http://www.youtube.com/watch?v=2tvr2V7JFPU> (data odczytu 23.04.2013).
3. E-podręcznik (podrozdział dotyczący rozmowy kwalifikacyjnej).

#### 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na:

- indywidualnym odpytywaniu wybranych uczniów.

#### 8. Nawiązanie do lekcji:

Nauczyciel opowiada uczniom dowcip o rozmowie kwalifikacyjnej:

Szef firmy mówi do rekrutowanego pracownika:

- *Niestety, nie możemy pana zatrudnić, ponieważ nie mamy dla pana żadnej pracy.*

Na to rekrutowany odpowiada:

- *Ale mnie to nie przeszkadza, liczy się wypłata!*



## 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne.

2. Nawiązanie.

3. Nauczyciel omawia krótko metodę autoprezentacji. Metoda ta polega na takim przedstawieniu swojej osoby, aby pracodawca nie miał wątpliwości, że należy tę osobę zatrudnić. Rekrutowany powinien przygotować krótką (ok. 3-minutową) prezentację na swój temat. Prezentacja ta powinna zawierać najważniejsze informacje o nim z zakresu: posiadanej wiedzy, doświadczenia, umiejętności, mocnych stron i zainteresowań. Forma wypowiedzi jest dowolna, ale powinna być ciekawa i zachęcająca do słuchania.

4. Nauczyciel dzieli uczniów na 3 grupy: pracodawców, rekrutowanych pracowników oraz obserwatorów. Informuje uczniów, że każda z grup ma inne zadanie do wykonania, po czym uczniowie będą odgrywać scenkę rozmowy kwalifikacyjnej. Następnie wspólnie z uczniami ustala, jakiej firmy i jakiego stanowiska będzie dotyczyła rozmowa kwalifikacyjna. Grupa pracodawców otrzymuje listę pytań, które chce zadać rekrutowanym (karta pracy 1 – załącznik 1). Grupa rekrutowanych pracowników otrzymuje listę pytań, które ma zadać pracodawcy (karta pracy 2 – załącznik 2). Zadaniem członków tej grupy jest też dokonanie autoprezentacji przy odpowiedzi na pytania pracodawcy. Grupa oceniających rekrutowanego ma do dyspozycji kartę pracy 3 (załącznik 3). Uwaga – przed przystąpieniem do pracy nauczyciel odczytuje zagadnienia z karty pracy 3 tak, aby wszyscy uczniowie wiedzieli, co będzie podlegało ocenie. Uczniowie mają kilka minut na to, by się przygotować, a następnie tworzą 3-osobowe grupki: 1 pracodawca, 1 rekrutowany i 1 oceniający. Pracodawca i rekrutowany odgrywają scenkę rozmowy kwalifikacyjnej, a oceniający ją obserwuje.

5. Oceniający omawiają swoje karty pracy oraz jak sobie poradziły poszczególne pary.

6. Nauczyciel prezentuje uczniom film z przykładową rozmową kwalifikacyjną, którą poddaje dyskusji na forum klasy, uwzględniając jej mocne i słabe strony.

## 10. Zadania domowe:

*Napisz rozprawkę na 200–400 wyrazów na temat znaczenia właściwego stroju podczas rozmowy kwalifikacyjnej.*

## Załącznik nr 1:

### Karta pracy 1.

*Wybierz z poniższej listy pytań i poleceń te, które chcesz zadać osobie rekrutowanej.*

1. Proszę opowiedzieć o sobie.
2. Co spowodowało, że odniósł Pan/odniosła Pani sukces w zawodzie?
3. Proszę opisać swój typowy dzień.
4. Jaki był Pana/Pani temat pracy dyplomowej?
5. Dlaczego chce Pan u nas pracować ?
6. Jakie ma Pan/Pani doświadczenie zawodowe w zakresie oferowanego stanowiska?
7. Czego nauczył się Pan/Pani w poprzednich miejscach pracy?
8. Co w pracy jest Pana/Pani zdaniem najistotniejsze?
9. Czy gotów jest Pan/gotowa jest Pani pojechać wszędzie tam, gdzie firma Pana/Panią wyśle – zarówno na obszarze kraju, jak i za granicę?
10. Co się Panu/Pani podobało w ostatnim miejscu pracy?
11. Które z dotychczasowych miejsc pracy najmniej Panu/Pani odpowiadało i dlaczego?
12. Jak długo chciałby Pan/Pani u nas pracować?
13. Co chciałby Pan/Pani robić za 5, 10 i 15 lat?
14. Czy potrafi Pan/Pani pracować pod presją, np. presją czasu czy wyniku, który należy osiągnąć?
15. Co jest Pana/Pani najmocniejszą stroną, a co najsłabszą?
16. Czy był Pan/była Pani kiedykolwiek zwolniony z pracy, jeśli tak, to dlaczego ?
17. Jakie cechy Pana/Panią wyróżniają spośród innych kandydatów?
18. Co Pana/Panią w tej pracy najbardziej interesuje?
19. Dlaczego powinienem Pana/Panią zatrudnić?
20. Od jak dawna szuka Pan/Pani pracy?
21. Jaką książkę czytał Pan/czytała Pani ostatnio ?
22. Jak układa się Pana/Pani współpraca z różnymi ludźmi?
23. Proszę ocenić siebie w skali 1 do 10 pod względem zawodowym.
24. Jaka była najtrudniejsza sytuacja, z którą się Pan/Pani zetknął/a w życiu?
25. Czy interesuje się Pan/Pani sportem?
26. Dlaczego uważa Pan/Pani, że spodoba się Panu/Pani ten rodzaj pracy?
27. Jakie cechy osobowości są niezbędne do osiągnięcia sukcesu w Pańskiej/Pani dziedzinie?
28. Woli Pan/Pani pracować samodzielnie czy w zespole?
29. Ma Pan/Pani w południe wyznaczoną wizytę u lekarza. Czekał Pan/Czekała Pani na nią dwa tygodnie, ale w ostatnim momencie wypadło ważne spotkanie. Co Pan/Pani robi w takiej sytuacji?
30. W jakiej szkole się Pan uczył/Pani uczyła i dlaczego ją Pan/Pani wybrał/a?
31. Co Pan/Pani wie o naszej firmie?

## Załącznik nr 2:

### Karta pracy 2.

#### *Lista pytań rekrutowanego.*

1. Od kiedy planują Państwo zatrudnić pracownika?
2. Na jaki okres jest pierwsza umowa i jakie są możliwości zawarcia kolejnych umów?
3. Kim są współpracownicy osoby na poszukiwane stanowisko?
4. W jaki sposób odbywa się ta współpraca?
5. Czy praca na danym stanowisku ma charakter indywidualny czy grupowy?
6. Jakie są główne trudności napotymane na tym stanowisku?
7. Jaka jest atmosfera pracy w tym dziale?
8. Czy na tym stanowisku istnieją szczególne wymagania związane z czasem pracy?
9. Jakich konkretnych rezultatów będzie się ode mnie oczekiwać po pierwszych trzydziestu dniach pracy?
10. Czy mógłbym opowiedzieć o moich osiągnięciach?
11. Czy dostarczyłem Panu wystarczających informacji na swój temat?
12. Dlaczego stanowisko, o które się ubiegam, jest wolne?
13. Jakie byłoby moje pierwsze zadanie?
14. Jakie szkolenia są dostępne na oferowanym stanowisku?
15. Jakie są możliwości rozwoju i awansu na tym stanowisku?
16. Kto będzie moim bezpośrednim przełożonym?
17. Jakie są dalsze plany rekrutacyjne?

## Załącznik nr 3:

### Karta pracy 3.

#### **W czasie prezentacji rekrutowanego zaobserwowałem/łam, że:**

1. Twój sposób wyrażania się, ton głosu, tempo mówienia były

.....

2. Twoje wypowiedzi były jasne, czytelne, zagmatwane, nieuporządkowane

.....

3. W Twojej wypowiedzi zabrakło mi

.....

4. Mówiłeś obrazowo, wspierałeś swoje wypowiedzi gestem, mimiką

.....

5. Odczuwałem dystans/tworzyłeś atmosferę otwartości (tak/nie)

.....

6. Twoja mimika, gesty, postawa ciała, kontakt wzrokowy były

.....

7. Między tym, jak mówiłeś i co mówiłeś była zgodność/dysharmonia

.....

8. Twoja wypowiedź wywołała we mnie następujące reakcje

.....

#### **Wnioski:**

Myślę, że powinienem jak najczęściej

.....

Myślę, że powinienem unikać w przyszłości

.....

Zachęcam Cię, żebyś odważył się

.....



## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 4.10

### Temat zajęć: Ile tak naprawdę zarobię? Wynagrodzenia brutto i netto

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- definiuje system prowizyjny i akordowy,
- określa korzyści i ujemne skutki stosowania akordowej formy płac,
- oblicza wynagrodzenia brutto i netto na podstawie teoretycznych danych,
- umie obliczyć swoje realne zarobki.

#### 2. Metody i techniki:

- dyskusja,
- pogadanka,
- ćwiczenia praktyczne.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- karta pracy dla każdego ucznia,
- komputery z dostępem do internetu,
- rzutnik multimedialny.

#### 4. Typ lekcji:

- realizacja nowego materiału.

#### 5. Formy organizacji pracy:

- praca: indywidualna i zbiorowa.

#### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Infor – strona z kalkulatorem wynagrodzeń <http://www.infor.pl/kalkulatory/wynagrodzenia.html> (data odczytu: 01.06.2013).

#### 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na ocenie:

- aktywności uczniów na lekcji,
- poprawności wykonywanych przez uczniów zadań: obliczenia wynagrodzeń na podstawie przykładowych danych.

#### 8. Nawiązanie do lekcji:

Nauczyciel rozpoczyna lekcję stwierdzeniem, że płaca pełni w życiu człowieka różne funkcje. Następnie inicjuje dyskusję o podstawowych funkcjach płacy. Krótko omawia podstawowe formy wynagrodzenia oraz korzyści i niedogodności z nich wynikające.

#### 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne.
2. Nawiązanie do lekcji.
3. Nauczyciel wyjaśnia, co oznaczają pojęcia: pensja netto i brutto oraz jakie potrącenia są dokonywane od kwoty pensji brutto:

Pensja netto – wartość pensji po odliczeniu składek na poczet podatku dochodowego i ZUS-u. Pensja brutto – wartość pensji ujmowana w umowie; kwota przed potrąceniem podatków i składek ZUS-u.

4. Następnie nauczyciel prezentuje uczniom kalkulator wynagrodzeń oraz sposób korzystania z niego. Uczniowie dokonają symulacji wynagrodzenia netto przy znajomości kwoty brutto. Nauczyciel wyjaśnia, jak powstała kwota netto.
5. Uczniowie dokonują samodzielnych obliczeń wynagrodzenia netto na podstawie zadań z karty pracy (załącznik 1).
6. Nauczyciel podsumowuje wyniki obliczeń (załącznik 2).

## 10. Zadania domowe:

*Zapoznaj się z grą Headmaster dotyczącą wynagrodzenia.*

## Załącznik nr 1:

Karta pracy – Obliczanie płacy netto.

Wiedząc, że miesięczne wynagrodzenie Anny wynosi 2500 zł brutto, a Piotra – 4000 zł brutto, oblicz wartość ich płacy netto.

Pensja brutto	Odliczenie od pensji brutto	Pensja po odliczeniu składek ZUS (podstawa do obliczeń składki zdrowotnej)	Odliczenie od pensji po odliczeniu składek ZUS	Odliczenie od pensji po odliczeniu składek ZUS	Suma wszystkich składek i odliczeń	Pensja netto
	Składka ZUS (13,71%, w tym składka emerytalna, chorobowa i rentowa)		Składka na ubezpieczenia zdrowotne (9%)	Zaliczka na podatek dochodowy (18%, po uwzględnieniu kwoty zmniejszającej podatek)		
2500						
4000						



## Załącznik nr 2:

Karta pracy – Obliczanie płacy netto.

Prawidłowe wyniki obliczeń płacy netto.

Pensja brutto	Odliczenie od pensji brutto	Pensja po odliczeniu składek ZUS (podstawa do obliczeń składki zdrowotnej)	Odliczenie od pensji po odliczeniu składek ZUS	Odliczenie od pensji po odliczeniu składek ZUS	Suma wszystkich składek i odliczeń	Pensja netto
	Składka ZUS (13,71%, w tym składka emerytalna, chorobowa i rentowa)		Składka na ubezpieczenia zdrowotne (9%)	Zaliczka na podatek dochodowy (18%, po uwzględnieniu kwoty zmniejszającej podatek)		
<b>2500</b>	342,75	<b>2157,25</b>	194,15	155,00	<b>691,90</b>	<b>1808,10</b>
<b>4000</b>	548,40	<b>3451,6</b>	310,64	287,00	<b>1146,04</b>	<b>2853,96</b>

## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 4.11

### Temat zajęć: **Dzielimy się z państwem – rozliczenie roczne PIT**

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- stosuje terminy, pojęcia i procedury podatkowe,
- wie, jaki udział w budżecie Polski mają podatki (w tym podatek dochodowy od osób fizycznych),
- rozumie potrzebę składania deklaracji podatkowej i rozliczania się z podatku,
- zna rodzaje podstawowych deklaracji PIT,
- zna procedurę składania deklaracji PIT.

#### 2. Metody i techniki:

- wykład,
- praca z danymi źródłowymi,
- ćwiczenia praktyczne.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- aktualne formularze PIT-28, PIT-36, PIT-36L, PIT-37, PIT-38, PIT-39 dla par uczniów,
- karta pracy dla grup,
- komputer i rzutnik multimedialny,
- opcjonalnie – komputery dla uczniów.

#### 4. Typ lekcji:

- realizacja nowego materiału.

#### 5. Formy organizacji pracy:

- praca grupowa.

#### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Broszura informacyjna do zeznania PIT-37.
2. Rocznik statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2012, s. 629–630, [http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/RS\\_rocznik\\_statystyczny\\_rp\\_2012.pdf](http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/RS_rocznik_statystyczny_rp_2012.pdf) (data odczytu: 02.06.2013).
3. Strona z oprogramowaniem do rozliczeń podatku PIT oraz wysyłki elektronicznej rozliczenia: [www.e-deklaracje.gov.pl](http://www.e-deklaracje.gov.pl) (data odczytu: 02.06.2013).
4. Strona Ministerstwa Finansów: [www.finanse.mf.gov.pl](http://www.finanse.mf.gov.pl) (data odczytu: 02.06.2013).

#### 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na ocenie:

- udziału uczniów w dyskusji o wpływie podatków na budżet Polski,
- przeprowadzonej przez uczniów analizy wypełniania deklaracji PIT.

#### 8. Nawiązanie do lekcji:

Nauczyciel informuje uczniów, że podatki są nieodłączną częścią funkcjonowania państwa. Większości państw na świecie podatki

zapewniają pieniądze umożliwiające sprawne funkcjonowanie, o czym uczniowie przekonają się, analizując wpływ podatków na budżet państwa.

## 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne.
2. Nawiązanie do lekcji, podanie tematu i celu lekcji.
3. Nauczyciel dzieli klasę na 3-4-osobowe grupy. Zadaniem każdej z nich jest wspólne przeanalizowanie danych statystycznych z karty pracy (załącznik 1), a następnie odpowiedzenie na pytania z tej karty. Po zakończeniu analizy danych uczniowie prezentują wyniki pracy, a nauczyciel dokonuje krótkiego podsumowania.
4. Nauczyciel na przykładzie podatku PIT wyjaśnia, co oznaczają pojęcia: podmiot opodatkowania, przedmiot opodatkowania, kwota wolna od podatku, skala podatku.
5. Uczniowie podzieleni na pary zapoznają się z budową podstawowych formularzy rocznych rozliczeń podatku PIT, dostępne w programie do rozliczeń (opcjonalnie: formularze do wydrukowania – załączniki 2–7 w osobnych plikach). Nauczyciel prezentuje uczniom funkcje i zastosowanie oficjalnego programu do rozliczeń i wysyłki zeznań podatku PIT.
6. Nauczyciel podsumowuje lekcję.

## 10. Zadania domowe:

*Korzystając z dostępnych źródeł informacji, ustal, jakie ulgi i odliczenia można było zastosować w rozliczeniach podatku za 2012 rok oraz na jakich zasadach się to odbywało.*

## Załącznik nr 1:

Karta pracy.

*Przeanalizujcie zamieszczone niżej dane, a następnie odpowiedzcie na pytania.*

1. Jaka jest wartość dochodów w budżecie Polski?

.....

2. Jaki udział w dochodach ogółem stanowią podatki?

.....

3. Który z podatków daje najwyższe dochody w budżecie?

.....

4. Jaki udział w dochodach ogółem budżetu Polski ma podatek PIT?

.....

5. Ile wynosiłby deficyt budżetowy, gdybyśmy w Polsce nie mieli dochodów z podatków?

.....

TABL. 1 (526). BUDŻET PAŃSTWA  
THE STATE BUDGET

WYSZCZEGÓLNIENIE	2000	2005	2010	2011		SPECIFICATION	
	w mln zł		in mln zł	w odsetkach in percent	realizacja ustawy budżetowej <sup>a</sup> w % budżetary law <sup>a</sup> in %		
<b>DOCHODY</b> <i>REVENUE</i>							
<b>O G Ó Ł E M</b> .....	<b>135664</b>	<b>179772</b>	<b>250303</b>	<b>277557</b>	<b>100,0</b>	<b>101,6</b>	<b>T O T A L</b>
<b>Dochody podatkowe</b> .....	<b>119644</b>	<b>155860</b>	<b>222553</b>	<b>243211</b>	<b>87,6</b>	<b>100,2</b>	<b>Tax revenue</b>
Podatki pośrednie .....	79671	115672	165190	180273	64,9	100,3	<i>Indirect taxes</i>
podatek od towarów i usług (VAT) <sup>b</sup> .....	51750	75401	107880	120832	43,5	101,3	<i>value added tax (VAT)<sup>b</sup></i>
podatek akcyzowy .....	27312	39479	55684	57964	20,9	98,7	<i>excise tax</i>
w tym od:							<i>of which on:</i>
wyrobów alkoholowych <sup>c</sup> .....	4420	4430	10243	10296	3,7	98,9	<i>alcoholic products<sup>c</sup></i>
paliw silnikowych .....	12577	16609	22675	24157	8,7	95,5	<i>motor fuels</i>
wyrobów tytoniowych .....	6356	9820	17436	18264	6,6	104,3	<i>tobacco products</i>
podatek od gier losowych i zakładów wzajemnych .....	609	792	1625	1477	0,5	88,4	<i>tax on games of chance and mutual betting</i>
Podatek dochodowy .....	39956	40185	57363	62937	22,7	99,9	<i>Income tax</i>
od osób prawnych .....	16868	15762	21770	24862	9,0	100,2	<i>corporate income tax</i>
w tym od banków i pozostałych instytucji finansowych .....	3018	3434	3635	4054	1,5	97,0	<i>of which on banks and other financial institutions</i>
od osób fizycznych .....	23088	24423	35593	38075	13,7	99,7	<i>personal income tax</i>
Inne dochody podatkowe .....	17,1	2,3	0,5	1,5	0,0	x	<i>Other tax revenue</i>
<b>Dochody niepodatkowe</b> .....	<b>16020</b>	<b>21465</b>	<b>24502</b>	<b>32274</b>	<b>11,6</b>	<b>115,1</b>	<b>Non-tax revenue</b>
w tym:							<i>of which:</i>
Dywidendy z tytułu udziałów Skarbu Państwa w spółkach i wpłaty z zysku od przedsiębiorstw państwowych i jednoosobowych spółek Skarbu Państwa .....	930	3154	4977	6123	2,2	170,5	<i>Dividends from the State Treasury holdings in companies and payments from profit state owned enterprises and sole shareholder companies of the State Treasury</i>
Wpłaty z zysku Narodowego Banku Polskiego .....	2206	4168	3957	6203	2,2	361,3	<i>Payments from profit of the National Bank of Poland</i>
Wpływy z cła .....	5080	1271	1664	1924	0,7	105,1	<i>Receipts from customs duties</i>
Opłaty, grzywny, odsetki i inne dochody niepodatkowe .....	7676	11658	11177	15641	5,6	84,4	<i>Fees, penalties, interest and other non-tax revenue</i>
Środki z Unii Europejskiej i innych źródeł niepodlegające zwrotowi <sup>d</sup> .....	x	2447	3248	2072	0,8	85,4	<i>Non-returnable funds from the European Union and other sources<sup>d</sup></i>
<b>WYDATKI</b> <i>EXPENDITURE</i>							
<b>O G Ó Ł E M</b> .....	<b>151055</b>	<b>208133</b>	<b>294894</b>	<b>302681</b>	<b>100,0</b>	<b>96,6</b>	<b>T O T A L</b>
<b>Dotacje i subwencje</b> .....	<b>85499</b>	<b>102839</b>	<b>145245</b>	<b>148461</b>	<b>49,0</b>	<b>99,5</b>	<b>Allocations and subsidies</b>
w tym:							<i>of which:</i>
Dotacje podmiotowe .....	1924 <sup>e</sup>	15499	17573	17859	5,9	99,3	<i>Subjective allocations</i>
Dotacje przedmiotowe .....	559 <sup>e</sup>	550	503	567	0,2	96,2	<i>Objective allocations</i>

<sup>a</sup> Ogłoszonej w Dzienniku Ustaw Nr 29, poz. 150, z późniejszymi zmianami. <sup>b</sup> Łącznie ze zryczałtowanym podatkiem od towarów i usług od okazjonalnych przewozów osób autobusami zarejestrowanymi za granicą. <sup>c</sup> Dotyczy w latach: 2000 i 2005 — wyrobów spirytusowych, 2010 i 2011 — wyrobów spirytusowych, piwa i wina. <sup>d</sup> Dotyczy: w 2005 r. — wpłat do budżetu państwa z UE z tytułu otrzymanych kwot specjalnych na poprawę płynności budżetowej oraz wpłat na dostosowanie granicy do traktatu z Schengen, w latach 2010 i 2011 — środków przeznaczonych na realizację projektów pomocy technicznej. <sup>e</sup> Dane nieporównywalne z danymi za lata 2005, 2010 i 2011.

<sup>a</sup> Published in Journal of Laws No. 29, item 150, with later amendments. <sup>b</sup> Including lump sum tax on goods and services from occasional transport of passengers in buses with foreign registration. <sup>c</sup> Concerns in: 2000 and 2005 — spirits, 2010 and 2011 — spirits, beer and wine. <sup>d</sup> Concerns: in 2005 — payments to the state budget from EU received on improvement of budgetary liquidity and payments on adaptation of border to Schengen Treaty, in 2010 and 2011 — funds for the implementation of technical assistance projects. <sup>e</sup> Data are not comparable with data for 2005, 2010 and 2011.

TABL. 1 (526). BUDŻET PAŃSTWA (dok.)

THE STATE BUDGET (cont.)

WYSZCZEGÓLNIENIE	2000	2005	2010	2011		SPECIFICATION	
	w mln zł		in mln zł	w odsetkach in percent	realizacja ustawy budżetowej <sup>a</sup> w % budżetary law <sup>a</sup> in %		
<b>WYDATKI (dok.)</b> <i>EXPENDITURE (cont.)</i>							
<b>Dotacje i subwencje (dok.)</b>						<b>Allocations and subsidies (cont.)</b>	
Dotacje do:						Allocations to:	
Funduszu Ubezpieczeń Społecznych .....	15366	20112	38112	37513	12,4	100,0	Social Insurance Fund
Funduszu Emerytalno-Rentowego .....	13213	14710	14936	15120	5,0	100,0	Pension Fund
Dotacje celowe dla:						Appropriated allocations for:	
gmin .....	4607	8972	14947	14197	4,7	97,9	gminas
powiatów .....	7887	3272	4903	5187	1,7	99,6	powiats
samorządów województw .....	763	565	967	1064	0,4	97,6	self-government of voivodships
Subwencja ogólna dla jednostek samorządu terytorialnego w tym oświatowa .....	25860	32487	46910	48058	15,9	100,0	General subsidy for local self-government entities of which for educational tasks
Świadczenia na rzecz osób fizycznych .....	13175	20499	20892	21877	7,2	99,7	Benefits for natural persons
Wydatki bieżące jednostek budżetowych .....	26928	40064	53907	55339	18,3	97,1	Current expenditure of budgetary entities
w tym:							
Wynagrodzenia .....	11857	21791	32031	32966	10,9	99,6	Wages and salaries
Pochodne od wynagrodzeń <sup>f</sup> .....	2120	3233	4047	4292	1,4		Wages and salaries related expenditures <sup>f</sup>
Wydatki majątkowe — inwestycyjne <sup>g</sup> .....	7428	10167	15439	14915	4,9	89,1	Property expenditure — investment expenditure <sup>g</sup>
Obsługa długu publicznego .....	18025	24811	34143	35956	11,9	93,6	Public debt servicing
Krajowego .....	13728	21225	26757	27107	9,0	91,9	Domestic
Zagranicznego .....	4297	3586	7386	8849	2,9	99,1	Foreign
Środki własne Unii Europejskiej <sup>h</sup> .....	x	9753	14345	14731	4,9	96,6	European Union own resources <sup>h</sup>
Współfinansowanie projektów z udziałem środków Unii Europejskiej .....	x	—	10923	11401	3,8	77,1	Co-financing of projects with the participation of the European Union funds
<b>WYNIK BUDŻETU</b> <i>BUDGET RESULT</i>							
Deficyt budżetu (-):							Deficit of (-):
państwa .....	-15391	-28361	-44591	-25124	x	62,5	state budget
środków europejskich .....	—	—	-10416	-12239	x	79,4	European funds budget
Finansowanie deficytu budżetu państwa i budżetu środków europejskich:							State budget and European funds budget deficit financing:
źródła krajowe .....	20411	16330	23769	22128	x	71,0	domestic sources
w tym przychody z prywatyzacji .....	26746	3848	22037	13059	x	87,1	of which receipts from privatization
źródła zagraniczne .....	-5020	12031	31238	15235	x	62,3	foreign sources

<sup>a</sup> Ogłoszonej w Dzienniku Ustaw Nr 29, poz. 150, z późniejszymi zmianami. <sup>f</sup> Obejmują składki na obowiązkowe ubezpieczenia społeczne i Fundusz Pracy, ponadto w latach 2010 i 2011 — składkę na Fundusz Emerytur Pomostowych. <sup>g</sup> Łącznie z dotacjami na finansowanie zadań inwestycyjnych jednostek samorządu terytorialnego. <sup>h</sup> Wpłaty do UE pochodzące ze środków własnych, tj. z opłat celnych i rolnych oraz obliczone na podstawie podatku od towarów i usług (VAT) i dochodu narodowego brutto.

Źródło: dane Ministerstwa Finansów.

<sup>a</sup> Published in Journal of Laws No. 29, item 150, with later amendments. <sup>f</sup> Include contributions to compulsory social security and the Labour Fund, moreover in 2010 and 2011 — the contribution to the Bridging Pension Fund. <sup>g</sup> Including allocations for financing investment tasks of local self-government entities. <sup>h</sup> Payments to EU from own resources, i.e. from customs duties, agriculture duties and calculated on the basis of value added tax (VAT) and gross national income.

Source: data of the Ministry of Finance.

Źródło: Rocznik statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2012,

[http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/RS\\_rocznik\\_statystyczny\\_rp\\_2012.pdf](http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/RS_rocznik_statystyczny_rp_2012.pdf)



## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 4.12

### Temat zajęć: Ćwiczenia w wypełnianiu deklaracji PIT

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- wypełnia deklarację podatkową na podstawie prostych informacji podanych przez nauczyciela,
- podaje przykłady ulg podatkowych i wie, gdzie znaleźć warunki ich zastosowania,
- oblicza zaliczkę na podatek dochodowy,
- wie, jak elektronicznie wysłać zeznanie podatkowe.

#### 2. Metody i techniki:

- pogadanka,
- ćwiczenia praktyczne: wypełnianie deklaracji PIT,
- dyskusja.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- instrukcje do wypełniania formularza PIT dla każdego ucznia lub na jedno stanowisko komputerowe,
- karta pracy dla każdego ucznia lub na jedno stanowisko komputerowe,
- komputery z dostępem do internetu.

#### 4. Typ lekcji:

- ćwiczeniowa.

#### 5. Formy organizacji pracy:

- praca: indywidualna lub grupowa.

#### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Broszura informacyjna do zeznaniu PIT-37 (np. broszura o rozliczeniu za 2012 rok: <http://bi.gazeta.pl/im/0/13210/m13210810,Pit-37--2012-broszura-informacyjna.pdf>).
2. [www.e-deklaracje.gov.pl](http://www.e-deklaracje.gov.pl)
3. [www.finanse.mf.gov.pl](http://www.finanse.mf.gov.pl)

#### 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na:

- indywidualnym odpytywaniu wybranych uczniów.

#### 8. Nawiązanie do lekcji:

Jak powiedział Benjamin Franklin: „Na tym świecie pewne są tylko śmierć i podatki”. Jednym z podatków bezpośrednich jest podatek dochodowy od osób fizycznych, który jest rozliczany każdego roku w zeznaniach podatkowych.

#### 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne.
2. Nawiązanie.



3. Uczniowie logują się na stronie [www.e-deklaracje.gov.pl](http://www.e-deklaracje.gov.pl), po czym instalują na komputerach program do rozliczeń podatku. Następnie na podstawie zadania z karty pracy (załącznik 1), korzystając z instrukcji wypełniania formularza PIT i pomocy nauczyciela, wypełniają zeznanie PIT-37 oraz załącznik

4. PIT-O.

5. W podsumowaniu lekcji nauczyciel inicjuje dyskusję dotyczącą przekazywania 1% podatku należnego na rzecz organizacji pożytku publicznego.

## 10. Zadania domowe:

*Korzystając z dostępnych informacji, wypisz w punktach najważniejsze zasady dotyczące rozliczenia ulgi na internet i ulgi prorodzinnej.*

## Załącznik nr 1:

Karta pracy.

*Na podstawie poniższych informacji wypełnij deklarację PIT-37 oraz załącznik PIT-O.*

Adam Kowalski (PESEL: 80100415469, NIP: 9911335566) zamieszkały w Poznaniu przy ul. Złotej 56/96, 60-592 osiągnął w 2012 roku z umowy o pracę:

- przychód: 54 000 zł,
- koszt uzyskania przychodu: 1 335 zł,
- zaliczki pobrane: 3 984 zł,
- składki na ubezpieczenie społeczne: 7,403,4 zł,
- składki na ubezpieczenie zdrowotne do odliczenia: 3,611,24 zł.

Adam ma z żoną rozdzielność majątkową i to on w zeznaniu uwzględnia ulgę prorodzinną na 2-letnią córkę Anię oraz ulgę internetową. Chciałby też przekazać 1% podatku na rzecz organizacji zajmującej się dziećmi.

## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 4.13

### Temat zajęć: Traktujemy się z szacunkiem – normy etyczne w pracy

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- wie, co oznacza pojęcie etyka w pracy,
- podaje przykłady etycznych i nieetycznych zachowań pracownika i pracodawcy,
- rozpoznaje zachowania świadczące o zastraszaniu i wymuszaniu w miejscu pracy,
- zna sposoby radzenia sobie w sytuacjach zastraszania i wymuszania,
- rozumie, że akty mobbingu są niezgodne z prawem,
- kwalifikuje akty mobbingu do trzech kategorii: słowne, fizyczne i seksualne.

#### 2. Metody i techniki:

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

#### 3. Środki dydaktyczne:

- podręcznik,
- teksty artykułów dla grup.

#### 4. Typ lekcji:

- realizacja nowego materiału.

#### 5. Formy organizacji pracy:

- praca: grupowa i zbiorowa.

#### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Dziadkiewicz A., 2012, Znaczenie etyki biznesu w kształtowaniu współczesnych norm i wartości [w:] Ziolo Z., Rachwał T. (red.), Rola przedsiębiorczości w edukacji, „Przedsiębiorczość–Edukacja”, Nr 8, Nowa Era, Zakład Przedsiębiorczości i Gospodarki Przestrzennej Instytutu Geografii Uniwersytetu Pedagogicznego im. Komisji Edukacji Narodowej w Krakowie, Warszawa–Kraków, <http://p-e.up.krakow.pl/article/view/118> (data odczytu: 01.06.2013).
2. Kowal J., Pilarek G., Mobbing jako problem etyki w zarządzaniu, [http://www.annalesonline.uni.lodz.pl/archiwum/2011/2011\\_01\\_Kowal\\_Pilarek\\_227\\_240.pdf](http://www.annalesonline.uni.lodz.pl/archiwum/2011/2011_01_Kowal_Pilarek_227_240.pdf) (data odczytu: 01.06.2013).
3. Matuszyński A., 2004, O źródłach i sposobach przezwycięzania mobbingu w organizacji, Referat wygłoszony na VIII Ogólnopolskiej Konferencji „Etyka w życiu gospodarczym” 13 maja 2004 r. w Łodzi, zorganizowanej przez Salezjańską Wyższą Szkołę Ekonomii i Zarządzania w Łodzi, [http://www.mobbing.most.org.pl/publikacja\\_3.htm](http://www.mobbing.most.org.pl/publikacja_3.htm) (data odczytu: 01.06.2013).
4. Nowak K., 2008, Problematyka etyki biznesu w edukacji przedsiębiorczości [w:] Ziolo Z., Rachwał T. (red.), Rola przedsiębiorczości w gospodarce opartej na wiedzy, „Przedsiębiorczość–Edukacja”, Nr 4, Nowa Era, Zakład Przedsiębiorczości i Gospodarki Przestrzennej Instytutu Geografii Uniwersytetu Pedagogicznego im. Komisji Edukacji Narodowej w Krakowie, Warszawa–Kraków (data odczytu: 01.06.2013).
5. Oleksiejczuk A., Oleksiejczuk E., 2008, Etyka zarządzania w okresie przeobrażeń cywilizacyjnych współczesnego świata [w:]

## 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na ocenie:

- aktywności uczniów na lekcji,
- udziału uczniów w dyskusji.

## 8. Nawiązanie do lekcji:

Nauczyciel wprowadza uczniów w temat lekcji, opowiadając pewną historię: Pewnego razu pan Robert Nowak przyszedł do pracy, do sklepu, w którym pracował od 6 lat, i zobaczył, że w jego szafce wyważono zamek i zniknęły jego osobiste rzeczy, w tym strój do pracy. Zgłosił włamanie i kradzież przełożonej, lecz szefowa pana Roberta uznała tę okoliczność za sprzyjającą własnym sprawom, gdyż dowiedział się, że ze względów ekonomicznych w tym miesiącu musi zwolnić jednego pracownika. Uznała więc, że pan Robert nie ma stroju odpowiedniego do pracy, za co zwolniła go dyscyplinarnie.

Następnie nauczyciel inicjuje dyskusję, zadając pytanie: Jakie nieetyczne zachowania przedstawiono w tej historii? Jakie wartości moralne zostały złamane? Nauczyciel podsumowuje dyskusję.

## 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne.
2. Nawiązanie do lekcji, po którym następuje podanie tematu i celu lekcji.
3. Nauczyciel zadaje uczniom pytania: Co nazwiemy zasadami etycznymi? Czym jest etyka zawodowa i jakich zawodów ona dotyczy w szczególności? Uczniowie, w trakcie burzy mózgów, odpowiadają na oba pytania.
4. Nauczyciel wskazuje, że jednym z przejawów nieetycznego zachowania w pracy jest mobbing. Następnie wyjaśnia, co oznacza to pojęcie.
5. Uczniowie zostają podzieleni na 3 grupy. Na podstawie podręcznika i materiałów źródłowych (załączniki 1 i 2 – w osobnych plikach) będą one miały następujące zadania do wykonania: - grupa 1 – przedstawić przynajmniej 5 przejawów mobbingu,
  - grupa 2 – przedstawić przynajmniej 5 przejawów skutków mobbingu,
  - grupa 3 – przedstawić przynajmniej 5 przejawów sposobów przeciwdziałania mobbingowi.
6. Uczniowie prezentują wyniki swojej pracy, nauczyciel podsumowuje lekcję.

## 10. Zadania domowe:

*Napisz, czym Twoim zdaniem charakteryzuje się postępujący etycznie pracownik.*

## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 4.14

### Temat zajęć: Powtórzenie wiadomości z działu 4

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- sprawdza stopień opanowania wiedzy i umiejętności z działu 4.

#### 2. Metody i techniki:

- mapa skojarzeń,
- laik,
- wzajemne odpytywanie się.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- instrukcja do tworzenia mapy skojarzeń dla grup,
- 6 sztuk arkuszy w formacie A3,
- kolorowe flamastry dla grup,
- karty pracy,
- gra Headmaster,
- komputery dla uczniów.

#### 4. Typ lekcji:

- lekcja powtórzeniowa (ćwiczeniowa).

#### 5. Formy organizacji pracy:

- praca: indywidualna, grupowa i zbiorowa.

#### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Brudnik E., Moszyńska A., Owczarska B., 2010, Ja i mój uczeń pracujemy aktywnie. Przewodnik po metodach aktywizujących, Wydawnictwo Jedność, Kielce.

#### 7. Kontrola uczniów:

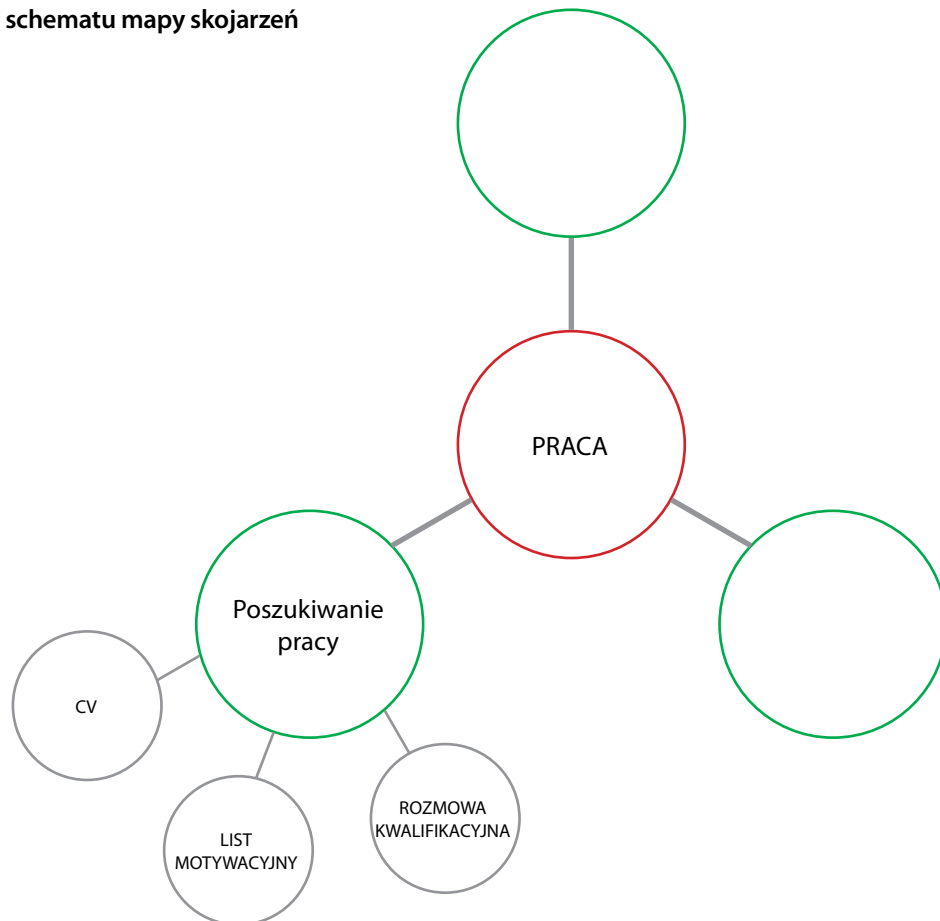
Kontrola uczniów polega na:

- ocenie wiedzy i umiejętności zdobytych przez uczniów na lekcjach 4.1–4.13.

#### 8. Nawiązanie do lekcji:

Nauczyciel zapisuje na tablicy słowo praca. Następnie informuje uczniów, że przedmiotem lekcji będzie powtórzenie wiedzy i umiejętności, które uczniowie nabyli w czasie ostatnich 13 zajęć. Wprowadzeniem jest ćwiczenie, którego zadaniem jest połączenie poznanych treści. Uczniowie dzielą się na 4–5 grup, które otrzymują arkusze papieru A3 i kolorowe pisaki. Metodą mapy skojarzeń każda z grup ma stworzyć plakat, na którym uwzględni to, co wiąże się (kojarzy się) z pojęciem praca (instrukcja dla grup – załącznik 1). Na zadanie uczniowie mają maksymalnie 10 min. Następnie, omawiając poszczególne plakaty, wspólnie budują na tablicy plakat łączący pracę wszystkich grup.

## Przykład schematu mapy skojarzeń



## 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne.

2. Nawiązanie do lekcji.

3. Kolejnym etapem powtórzenia jest prezentacja najważniejszych cech i struktury dokumentów aplikacyjnych oraz rozmowy kwalifikacyjnej metodą laika. W tym celu nauczyciel dzieli uczniów na 3 grupy, które przygotowują się do prezentacji swojego tematu:

- grupa 1 – CV (karta pracy 1 – załącznik 2),
- grupa 2 – list motywacyjny (karta pracy 2 – załącznik 3),
- grupa 3 – rozmowa kwalifikacyjna (karta pracy 3 – załącznik 4).

4. Uczniowie mają za zadanie przygotować i przedstawić wypowiedź na wskazany temat w sposób zrozumiały osobie, która nie ma wiedzy w tym temacie. Należy pamiętać, że to uczniowie są specjalistami w danej dziedzinie. Powinni oni wziąć pod uwagę, że laikiem jest osoba:

- inteligentna,
- sceptyczna,
- elokwentna.

5. Po opracowaniu tematu każda z grup deleguje swojego przedstawiciela do przedstawienia wypowiedzi przygotowanej przez grupę laikowi-nauczycielowi. Laik wysłuchuje wypowiedzi uczniów (wyjaśnienia poszczególnych zagadnień) i może zgłaszać wątpliwości do prezentowanych wątków czy prosić o doprecyzowanie wypowiedzi (opcjonalnie nauczyciel wyznacza ucznia, który będzie pełnił rolę laika).

6. Zakończenie lekcji realizowane jest metodą wzajemnego odpytywania się. W tym celu nauczyciel dzieli uczniów na pięć grup 5-6-osobowych. Zadaniem grup jest przygotowanie zestawu 15-20 pytań do tematów lekcji, które są przedmiotem powtórki (na

podstawie podręcznika i notatek w zeszycie). Pytania zapisują wszyscy członkowie grupy w swoich zeszytach. Następnie nauczyciel tworzy nowe 5-6-osobowe grupy, w których są przedstawiciele każdej z poprzednich grup. Każdy członek zespołu przedstawia pytania przygotowane przez swoją grupę, a pozostali uczniowie na nie odpowiadają.

7. Nauczyciel nadzoruje pracę grup, wyjaśnia wątpliwości i rozstrzyga ewentualne spory.

## 10. Zadania domowe:

*Przygotuj się do sprawdzianu, wykorzystując grę Headmaster.*

## Załącznik nr 1:

### Instrukcja do stworzenia mapy skojarzeń.

Mapa skojarzeń:

- na środku arkusza papieru napiszcie słowo praca,
- korzystając z różnych kolorów flamastrów, zaznaczcie zagadnienia główne i podrzędne,
- główne ramiona narysujcie innym kolorem niż ramiona podrzędne,
- możecie zapisać różne skojarzenia,
- piszcie wyraźnie, używając wielkich liter.

## Załącznik nr 2:

### Karta pracy 1 – CV.

1. Przygotujcie wypowiedź na temat CV, w której uwzględnicie następujące zagadnienia:
  - czym jest CV,
  - co oznacza skrót CV,
  - do czego służy CV,
  - jak powinno być zbudowane CV,
  - jakimi cechami powinno się odznaczać CV,
  - czym CV różni się od typowego życiorysu.
2. Wybierzcie przedstawiciela grupy, który będzie wyjaśni w sposób zrozumiały i zwięzły (czas – 5 min) laikowi wszystkie zagadnienia związane z CV.
3. Pamiętajcie, że to Wy jesteście specjalistami w tej dziedzinie, a laikiem jest osoba:
  - inteligentna,
  - sceptyczna,
  - elokwentna,
  - która nie ma żadnej wiedzy o przedmiocie rozmowy.

## Załącznik nr 3:

### Karta pracy 2 – list motywacyjny.

1. Przygotujcie wypowiedź dotyczącą listu motywacyjnego, w której uwzględnicie:
  - czym jest list motywacyjny,
  - do czego służy list motywacyjny,
  - jak powinien być zbudowany,
  - jakimi cechami powinien się odznaczać,
  - czym list motywacyjny różni się od typowego podania o pracę.
2. Wybierzcie przedstawiciela grupy, który będzie wyjaśni w sposób zrozumiały i zwięzły (czas – 5 min) laikowi wszystkie zagadnienia związane z listem motywacyjnym.
3. Pamiętajcie, że to Wy jesteście specjalistami w tej dziedzinie, a laikiem jest osoba:
  - inteligentna,
  - sceptyczna,
  - elokwentna,
  - która nie ma żadnej wiedzy o przedmiocie rozmowy.



## Załącznik nr 4:

### Karta pracy 3 – rozmowa kwalifikacyjna.

1. Przygotujcie wypowiedź dotyczącą rozmowy kwalifikacyjnej, w której uwzględnicie:
  - czym jest rozmowa kwalifikacyjna,
  - jak się do niej przygotować,
  - jak powinno się na nią ubrać,
  - jakie przykładowe pytania może zadać rekrutujący,
  - jakie pytania może zadać rekrutowany.
2. Wybierzcie przedstawiciela grupy, który będzie wyjaśni w sposób zrozumiały i zwięzły (czas – 5 min) laikowi wszystkie zagadnienia związane z rozmową kwalifikacyjną.
3. Pamiętajcie, że to Wy jesteście specjalistami w tej dziedzinie, a laikiem jest osoba:
  - inteligentna,
  - sceptyczna,
  - elokwentna,
  - która nie ma żadnej wiedzy o przedmiocie rozmowy.

## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 4.15

### Temat zajęć: Sprawdzian z działu 4

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- sprawdza stopień opanowania wiedzy i umiejętności z działu 4.

#### 2. Metody i techniki:

- sprawdzian wiadomości.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- sprawdzian dla grup A i B.

#### 4. Typ lekcji:

- lekcja kontrolna.

#### 5. Formy organizacji pracy:

- praca indywidualna.

#### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

Całość z działu 4.

#### 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na:

- ocenieniu sprawdzianu.

#### 8. Nawiązanie do lekcji:

Nauczyciel informuje uczniów, że podczas całej lekcji będą pisali sprawdzian.

#### 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne.
2. Nawiązanie do lekcji.
3. Nauczyciel wyjaśnia kolejne polecenia w sprawdzianie oraz informuje o kryteriach oceny.
4. Uczniowie przystępują do rozwiązywania sprawdzianu (załącznik 1).
5. Nauczyciel zbiera napisane sprawdziany.

#### 10. Zadania domowe:

Nie przewiduje się zadania domowego.

# Załącznik nr 1:

Sprawdzian wiadomości i umiejętności po dziale 4 nt. rynku pracy. **GRUPA A**

.....	..... / 30 punktów	.....
imię i nazwisko	liczba punktów	ocena

**1. Wyjaśnij pojęcia.**

- Miękkie kompetencje. (0–3 p.)

.....

.....

- Bezrobocie frykcyjne. (0–3 p.)

.....

.....

- Dochód. (0–3 p.)

.....

.....

**2. Oblicz, ile będzie wynosiła pensja netto, wiedząc, że pensja brutto wynosi 1500 zł. (0–6 p.)**

.....

.....

.....

**3. Omów minimum 3 czynniki wpływające na podaż pracy. (0–6 p.)**

.....

.....

.....

**4. Wskaż cechy umowy o dzieło. (0–3 p.)**

.....

.....

.....

.....

.....

**5. Wyjaśnij, na czym polega akordowa forma wynagrodzenia. (0–3 p.)**

.....

.....

.....

.....

**6. Omów 3 wybrane metody aktywne walki z bezrobociem. (0–3 p.)**

.....

.....

.....

.....

## Załącznik nr 1:

Sprawdzian wiadomości i umiejętności po dziale 4 nt. rynku pracy. **GRUPA B**

..... / 30 punktów .....  
imię i nazwisko liczba punktów ocena

### 1. Wyjaśnij pojęcia.

- Twarde kompetencje. (0–3 p.)

.....  
.....

- Bezrobocie koniunkturalne. (0–3 p.)

.....  
.....

- Przychód. (0–3 p.)

.....  
.....

### 2. Oblicz, ile będzie wynosiła pensja netto, wiedząc, że pensja brutto wynosi 1800 zł. (0–6 p.)

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

### 3. Omów minimum 3 czynniki wpływające na popyt na pracę. (0–6 p.)

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

### 4. Wskaż cechy umowy zlecenie. (0–3 p.)

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

### 5. Wyjaśnij, na czym polega czasowa forma wynagrodzenia. (0–3 p.) .)

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

### 6. Omów 3 wybrane metody pasywne walki z bezrobociem. (0–3 p.)

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



## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 5.1

### Temat zajęć: Cele i profil działalności przedsiębiorstwa

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- określa cele prowadzenia działalności gospodarczej,
- wie, czym jest PKD,
- charakteryzuje cele prowadzenia konkretnego przedsiębiorstwa z określonej branży,
- wymienia rodzaje przedsiębiorstw ze względu na rodzaj działalności,
- odnajduje w wyszukiwarkach internetowych interesujące go lub zadane przez prowadzącego lekcję rodzaje działalności gospodarczej i przypisuje im odpowiednie oznaczenie klasyfikacyjne,
- identyfikuje przedsiębiorstwa ze względu na rodzaj prowadzonej działalności wg PKD,
- określa profil konkretnego przedsiębiorstwa, rozróżniając, która z prowadzonej działalności ma charakter główny, a która – charakter incydentalny.

#### 2. Metody i techniki:

- burza mózgów,
- mapa mentalna,
- studium przypadku,
- ćwiczenia techniczne.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- materiały reklamowe różnych firm zebrane przez prowadzącego w formie krótkich folderów dotyczących powszechnie znanych przedsiębiorstw lub ulotki, wycinki z gazet, reklamy piktograficzne oraz audiowizualne tych przedsiębiorstw,
- tablica lub flipchart,
- prezentacja multimedialna, w której zaprezentowane będą wybrane przykłady firm z różnych branż,
- komputery z dostępem do internetu,
- rzutnik multimedialny (opcjonalnie).

#### 4. Typ lekcji:

- realizacja nowego materiału.

#### 5. Formy organizacji pracy:

- praca zbiorowa.

#### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Monkiewicz J., Gąsioriewicz L., 2010, Zarządzanie ryzykiem działalności organizacji, CHBeck, Warszawa, s. 22–49.
2. Sławik S., red., 2007, Działalność gospodarcza. Kluczowe problemy, Difi, Warszawa, s. 14–86.
3. <https://ems.ms.gov.pl>
4. [www.pkd.pl](http://www.pkd.pl)
5. [www.pkd.com.pl](http://www.pkd.com.pl)

## 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na:

- sprawdzeniu prawidłowego rozróżniania przez uczniów rodzajów działalności oraz posługiwania się narzędziami informatycznymi w celu wyszukiwania i klasyfikowania określonych przedmiotów działalności wg PKD.

## 8. Nawiązanie do lekcji:

Prowadzący wykorzystuje przygotowane przez siebie foldery i materiały reklamowe przedsiębiorstw. Na ich podstawie przedstawia informacje dotyczące przedsiębiorstw podobnie się nazywających a prowadzących diametralnie różną działalność gospodarczą (różnie sklasyfikowaną wg PKD). Może też wskazać na dużą liczbę rodzajów działalności gospodarczej prowadzonych przez ten sam podmiot.

## 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne.
2. Nawiązanie do zajęć, po którym nauczyciel podaje temat lekcji.
3. Burza mózgów: Prowadzący powinien zainicjować wśród uczniów spontaniczną dyskusję na temat sposobów i celów gospodarowania. Uczniowie mogą swobodnie podawać przykładowe rodzaje prowadzonej przez rodzinę, znajomych czy sąsiadów działalności gospodarczej i podawać ekonomiczne uzasadnienie prowadzenia konkretnego przedsiębiorstwa.
4. Mapa mentalna: Po wspólnej dyskusji nt. sposobów i celów prowadzenia przedsiębiorstwa nauczyciel informuje uczniów, że ich celem będzie stworzenie mapy mentalnej dotyczącej różnych gałęzi gospodarki, odpowiadającym działom w PKD. W tym celu wywołuje wśród uczniów skojarzenia dotyczące wybranego rodzaju działalności gospodarczej. Każdą uwagę zapisuje na tablicy. W trakcie tej czynności uczniowie mogą również posiłkować się folderami i materiałami przygotowanymi przez nauczyciela (opcjonalnie – prezentacją multimedialną. Przykładowa prezentacja multimedialna z zagadkami dla uczniów – załącznik 1 w osobnym pliku).
5. Studium przypadku: To ćwiczenie powinno polegać na zbiorowej analizie przez uczniów przedsiębiorstw z poszczególnych branż i omówieniu rodzaju oraz celu prowadzonej przez nie działalności gospodarczej. Prowadzący powinien przytoczyć kilka przykładowych przedsiębiorstw (wskazane, by były to powszechnie znane i rozpoznawalne podmioty), zaś uczniowie, posługując się wyszukiwarką internetową np. [www.pkd.pl](http://www.pkd.pl) lub [www.pkd.com.pl](http://www.pkd.com.pl), powinni określić, jakiego rodzaju działalność wg PKD prowadzi dane przedsiębiorstwo i jakie cele dzięki tej działalności realizuje. Nauczyciel może korzystać z wyszukiwarki KRS na stronie Ministerstwa Sprawiedliwości <https://ems.ms.gov.pl/>. Uczniowie powinni ocenić, która działalność ma charakter przeważający u danego przedsiębiorcy, a która – charakter poboczny.
6. Ćwiczenia techniczne: Jest to kontynuacja poprzedniego zadania. Uczniowie tym ćwiczeniem mają przede wszystkim zaprezentować praktyczną umiejętność w zakresie określania rodzajów działalności gospodarczej wg PKD. Nauczyciel powinien nadzorować i udzielać odpowiednich wskazówek w zakresie posługiwania się przez uczniów internetowymi wyszukiwarkami PKD dostępnymi na stronach [www.pkd.pl](http://www.pkd.pl) oraz [www.pkd.com.pl](http://www.pkd.com.pl). Ćwiczenia mogą polegać na podaniu przez prowadzącego określonego przedmiotu działalności i odszukaniu przez uczniów właściwego kodu tej działalności wg PKD.

## 10. Zadania domowe:

*Znajdź kody PKD zapisanych poniżej przedmiotów działalności gospodarczej oraz wskaż przedmioty działalności przypisane do tych kodów.*

*Uwaga: Nauczyciel podaje uczniom 10 wybranych przedmiotów działalności gospodarczej.*

## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 5.2

### Temat zajęć: Formy prawno-organizacyjne przedsiębiorstw

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- rozumie pod pojęciem spółki podmiot, który może samodzielnie zawierać umowy i prowadzić działalność gospodarczą,
- rozróżnia spółki osobowe od spółek kapitałowych i wskazuje co najmniej 2 ich rodzaje,
- wskazuje, korzystając z definicji zawartych w Kodeksie cywilnym, różnicę pomiędzy przedsiębiorstwem a przedsiębiorcą, który prowadzi przedsiębiorstwo,
- rozróżnia przedsiębiorstwa z punktu widzenia tego, czy przedsiębiorca jest osobą fizyczną czy spółką,
- porównuje przedsiębiorstwa pod względem ich wielkości, wymieniając co najmniej trzy z czterech rodzajów przedsiębiorstw (mikro-/małe/średnie/duże),
- wskazuje na podstawie danych statystycznych udział mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw w tworzeniu Produktu Krajowego Brutto,
- wskazuje różnice między odpowiedzialnością wspólników za długi w przypadku spółek osobowych a odpowiedzialnością za długi w przypadku spółek kapitałowych,
- wskazuje na podstawie charakterystyki spółek, które z nich są najbardziej, a które najmniej skomplikowane.

#### 2. Metody i techniki:

- pogadanka,
- mapa mentalna,
- praca z wykresami i danymi statystycznymi,
- dyskusja panelowa.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- dane statystyczne dotyczące udziału sektora MSP w PKB w postaci prezentacji PAPP,
- wykresy: dane statystyczne dotyczące liczby przedsiębiorstw sektora MSP oraz udziału tego sektora w PKB,
- tablica lub flipchart

#### 4. Typ lekcji:

- realizacja nowego materiału.

#### 5. Formy organizacji pracy:

- praca: grupowa i zbiorowa.

#### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Kodeks cywilny z 23 kwietnia 1964 roku.
2. Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej z 2 lipca 2004 roku.
3. Tarnawa A., 2011, Raport Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości o stanie sektora MSP w Polsce dostępny na stronie: <http://www.parp.gov.pl/files/74/81/469/12554.pdf> (data odczytu: 02.05.2013).
4. Dane statystyczne z rocznika Eurostat: [http://ec.europa.eu/regional\\_policy/newsroom/detail.cfm?id=334&lang=pl](http://ec.europa.eu/regional_policy/newsroom/detail.cfm?id=334&lang=pl) (data odczytu: 02.05.2013).



## 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na:

- ocenie aktywności uczniów na zajęciach i umiejętności pracy w grupie.

## 8. Nawiązanie do lekcji:

Prowadzący może nawiązać do lekcji, opowiadając na przykład o znanych światowych przedsiębiorcach, takich jak Bill Gates, Steve Job, czy też przedsiębiorcach z Polski, takich jak Jan Kulczyk. Prezentacja może zakończyć się pytaniem, czy te osoby same prowadziły swoją działalność, czy też może zarządzały swoimi przedsiębiorstwami, co może być wstępem do rozróżnienia pojęcia przedsiębiorcy i przedsiębiorstwa.

## 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne.

2. Nawiązanie do lekcji.

3. Nauczyciel wyjaśnia uczniom różnicę pomiędzy przedsiębiorcą – osobą prowadzącą przedsiębiorstwo – a przedsiębiorstwem. Uczniowie powinni zostać zapoznani z podstawową definicją przedsiębiorstwa znajdującą się w polskim Kodeksie cywilnym, zgodnie z którą przedsiębiorstwem jest zorganizowany zespół składników służący do prowadzenia działalności gospodarczej, oraz definicją przedsiębiorcy jako osoby prowadzącej we własnym imieniu działalność gospodarczą lub zawodową. Prowadzący zajęcia powinien uprzedzić uczniów, że w dalszym toku lekcji będzie używał pojęcia przedsiębiorstwa jako skrótu myślowego obejmującego jednakże również przedsiębiorcę prowadzącego to przedsiębiorstwo.

4. Nauczyciel wprowadza klasyfikację form organizacyjnych przedsiębiorstw, które funkcjonują w polskim obrocie gospodarczym. Zapisuje na tablicy/flipcharcie słowo spółka, następnie dzieli uczniów na grupy maksymalnie 6-osobowe. Wyjaśnia, że zadaniem uczniów jest stworzenie mentalnej mapy spółek – uczniowie powinni zaproponować własne kryteria klasyfikacyjne spółek, które powinny być odgałęzieniami od słowa spółka. W ramach poszczególnych kryteriów klasyfikacyjnych uczniowie powinni zaproponować przykłady spółek odpowiadające danej klasyfikacji. Po ok. 7–8 minutach każda grupa przedstawia swoje propozycje klasyfikacji wraz z krótkim uzasadnieniem. Nauczyciel, nawiązując do propozycji uczniów, przedstawia pojęcie spółka.

5. Uczniowie wspólnie z nauczycielem porównują stworzone mapy mentalne z rzeczywistym stanem prawnym podanym przez nauczyciela. Klasyfikacja nauczyciela powinna zostać dokonana na podstawie kilku kryteriów, tak aby umożliwić spojrzenie na przedsiębiorstwo i przedsiębiorców z wielu punktów widzenia. Sugerowane kryteria klasyfikacyjne wraz z podaniem podstaw tej klasyfikacji:

- wielkość przedsiębiorstwa: przedsiębiorstwa mikro-/małe/średnie/duże,
- forma prawna przedsiębiorstw: jednoosobowa działalność gospodarcza prowadzona przez osobę fizyczną/spółki prawa handlowego,
- podział spółek z punktu widzenia odpowiedzialności przedsiębiorcy za długi: spółki osobowe (jawna, partnerska, komandytowa, komandytowo-akcyjna)/spółki kapitałowe (z ograniczoną odpowiedzialnością i akcyjna),
- podział spółek ze względu na poziom ich skomplikowania organizacyjnego.

6. W czasie dokonywania klasyfikacji powinna zostać zwrócona uwaga na różnice pomiędzy poszczególnymi formami przedsiębiorstw z punktu widzenia posiadania bądź nieposiadania osobowości prawnej, stopnia skomplikowania, odpowiedzialności za długi związane z prowadzoną działalnością. Po wykonaniu pierwszej mapy mentalnej kolejna część zajęć powinna mieć na celu pokazanie uczniom podobieństw pomiędzy różnymi typami spółek. Pracując w dotychczasowych grupach, uczniowie powinni, wykorzystując wypracowane wcześniej kryteria klasyfikacyjne, dokonać wymienienia podobieństw i różnic pomiędzy poszczególnymi rodzajami spółek. Takie związki mogą mieć różną postać – uczniowie mogą np. stworzyć tabelę z cechami porównawczymi różnych rodzajów spółek.

7. Na zakończenie zajęć prowadzący powinien zwrócić uwagę na znaczenie mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw, które generują większość Produktu Krajowego Brutto (praca z wykresami oraz dyskusja panelowa nad prezentacją PARP). Nauczyciel powinien pokazać uczniom dane statystyczne zawierające informację o ilości mikro-/małych/średnich przedsiębiorstw w gospodarce polskiej w ostatnich latach oraz udziału sektora MSP (małych i średnich przedsiębiorstw) w wytworzeniu Produktu Krajowego Brutto. Uczniowie moderowani pytaniami prowadzącego nt. udziału poszczególnych rodzajów przedsiębiorstw w budowaniu PKB,

analizując dane statystyczne powinni zauważyć, że sektor MSP ma kluczowe znaczenie dla gospodarki i odpowiada za większość PKB. Po wykonaniu ww. ćwiczeń powinna zostać przeprowadzona krótka dyskusja dotycząca opinii uczniów na temat znaczenia sektora MSP.

## 10. Zadania domowe:

*Korzystając z dostępnych źródeł informacji, ustal, jaki jest udział sektora MSP w tworzeniu PKB w innych krajach UE oraz świata. Zapisz uzyskane informacje w formie notatki.*

*Uwaga: Jako dane statystyczne można wykorzystać dane zawarte w roczniku Eurostat dostępnym na stronie WWW [http://ec.europa.eu/regional\\_policy/newsroom/detail.cfm?id=334&lang=pl](http://ec.europa.eu/regional_policy/newsroom/detail.cfm?id=334&lang=pl). Uczniowie powinni zauważyć prawidłowość, że w wysoko rozwiniętych państwach sektor MSP jest kluczowy dla gospodarki.*



## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 5.3

### Temat zajęć: Czynniki wpływające na sukces i niepowodzenie przedsiębiorstwa

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- wyjaśnia różnice pomiędzy czynnikami zewnętrznymi a czynnikami wewnętrznymi wpływającymi na sukces przedsiębiorstwa,
- podaje co najmniej po 3 przykłady czynników wewnętrznych i zewnętrznych wpływających na sukces przedsiębiorstwa,
- wskazuje, korzystając z danych statystycznych i raportów na temat warunków prowadzenia działalności gospodarczej, najważniejsze czynniki zewnętrzne wpływające pozytywnie i negatywnie na prowadzenie działalności gospodarczej w Polsce,
- ocenia, na podstawie przedstawionych stanów faktycznych, znaczenie poszczególnych czynników wpływających na sukces konkretnego przedsiębiorstwa,
- zauważa zależności w rozwoju gospodarczego państw i czynników zewnętrznych wpływających na rozwój przedsiębiorstw w danym kraju.

#### 2. Metody i techniki:

- dyskusja,
- burza mózgów,
- róża diagnostyczna,
- studium przypadku.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- materiały źródłowe dotyczące przedsiębiorstw, które odniosły sukces lub porażkę, ze stron: [http://wyborcza.biz/biznes/56,100896,9756772,Polskie\\_firmy\\_ktore\\_odniosly\\_sukces\\_zagranica.html](http://wyborcza.biz/biznes/56,100896,9756772,Polskie_firmy_ktore_odniosly_sukces_zagranica.html); <http://www.slideshare.net/talentaPL/13-sekretw-modych-firm-ktre-odniosy-sukces>; Plebiscyt Gazele Biznesu: <http://gazele.pl/>; <http://www.rmf24.pl/ekonomia/news-kodak-jedna-z-najbardziej-znanych-firm-swiata-oglasza-upadlo,nld,430184>,
- karta pracy ucznia dla każdej grupy,
- tablica lub flipchart.

#### 4. Typ lekcji:

- realizacja nowego materiału.

#### 5. Formy organizacji pracy:

- praca: zbiorowa, grupowa.

#### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Bailom F., Matzler K., Tschernernja D., 2009, Jak utrwalić sukces. Co wyróżnia najlepsze przedsiębiorstwa?, Wolters Kluwer, Warszawa, s. 16–95.
2. Kay K., 1996, Podstawy sukcesu firmy, PWE, Warszawa, s. 8–110.
3. Raport z badania czynników sukcesu mikroprzedsiębiorstw dostępny na stronie: [http://www.citibank.pl/poland/kronenberg/polish/files/czynn\\_sukc\\_mikro.pdf](http://www.citibank.pl/poland/kronenberg/polish/files/czynn_sukc_mikro.pdf), (ostatni dostęp: 17.05.2013).
4. Informacje o przedsiębiorstwach, które odniosły sukces: [http://wyborcza.biz/biznes/56,100896,9756772,Polskie\\_firmy\\_ktore\\_odniosly\\_sukces\\_zagranica.html](http://wyborcza.biz/biznes/56,100896,9756772,Polskie_firmy_ktore_odniosly_sukces_zagranica.html) (ostatni dostęp: 17.05.2013); <http://www.slideshare.net/talentaPL/13-sekretw-modych-firm-ktre-odniosy-sukces> (ostatni dostęp: 17.05.2013);

5. Plebiscyt Gazele Biznesu: <http://gazele.pl/> (ostatni dostęp: 17.05.2013)

6. Znane upadłości: <http://www.rmf24.pl/ekonomia/news-kodak-jedna-z-najbardziej-znanych-firm-swiata-oglasza-upadlo,nld,430184> (ostatni dostęp: 17.05.2013)

## 7. Kontrola uczniów:

W trakcie zajęć nie przewiduje się kontroli wiedzy i umiejętności uczniów.

## 8. Nawiązanie do lekcji:

Prowadzący może nawiązać do lekcji, przytaczając fragmenty informacji prasowych lub telewizyjnych dotyczących różnych przedsiębiorstw – zarówno tych, które odniosły sukces, jak i tych, którym się nie udało. Może np. skonfrontować fragmenty opisujące gale, w trakcie których wręczane są nagrody dla najlepszych przedsiębiorstw, z notatkami prasowymi na temat upadłości przedsiębiorców, zwolnień, spadku udziału w rynku danego podmiotu itp.

## 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne.

2. Po początkowym wprowadzeniu do zajęć prowadzący powinien zainicjować dyskusję na temat czynników wpływających na sukces lub porażkę przedsiębiorstwa. Dyskusja powinna skupiać się na uzyskaniu odpowiedzi na takie pytania, jak: Od czego zależy sukces przedsiębiorstwa? Czy przedsiębiorca ma zawsze decydujący wpływ na to, czy jego przedsiębiorstwo odniesie sukces? Co ma największy wpływ na powodzenie prowadzonej działalności – czynniki, o których decyduje przedsiębiorca, czy też czynniki, na które nie ma wpływu? Uczniowie powinni zauważyć, że to, czy dane przedsięwzięcie okaże się pomyślne, zależy od wielu elementów – zarówno tych zależnych od przedsiębiorcy, jak i tych pozostających poza jego kontrolą. W ten sposób powinna zostać zwrócona uwaga na czynniki zewnętrzne i wewnętrzne wpływające na sukces danej działalności gospodarczej.

3. Następnie nauczyciel prowadzi burzę mózgów, w czasie której uczniowie spontanicznie powinni wymieniać czynniki, które ich zdaniem decydują o powodzeniu lub porażce przedsiębiorstwa. Nauczyciel stara się by uczniowie wymienili komplet czynników, nie tylko tych najważniejszych i najbardziej oczywistych. Szczególnie należy podkreślić jak istotna jest etyka prowadzenia działalności w osiągnięciu sukcesu. Dbanie o to by interesy pracowników były również realizowane, a nie tylko przede wszystkim zysk, można przedstawić anegdotycznie opowiadając o pewności zatrudnienia u pracowników, o poczuciu uczciwego wynagrodzenia, o przestrzeganiu praw pracowniczych i równości praw i obowiązków kobiet i mężczyzn w pracy.

4. Prowadzący informuje uczniów, że następnym ćwiczeniem jest sformułowanie różny diagnostycznej. W ten sposób uczniowie mają wspólnie z nauczycielem ocenić, jakie czynniki odgrywają największą rolę przy ocenie szans powodzenia danego przedsięwzięcia. Nauczyciel rysuje wykres dotyczący czynników wpływających na sukces przedsiębiorstwa w postaci różny diagnostycznej, a następnie w drodze wspólnej dyskusji z uczniami określa kilka przykładowych czynników. Uczniowie wymienione czynniki powinni uszeregować od najważniejszych do najmniej ważnych – tak wybrane 4 przykłady nauczyciel wpisuje do schematu różny diagnostycznej.

5. Nauczyciel dzieli uczniów na 4 grupy, przydzielając każdej jeden z wybranych czynników. Uczniowie, pracując w grupach, powinni ocenić potencjalne znaczenie danego czynnika i jego wpływ na sukces przedsiębiorstwa.

6. Ostatnim ćwiczeniem, które uczniowie wykonują w grupach, jest analiza studium przypadku i praca z materiałami źródłowymi. Po uzyskaniu podstawowych informacji na temat podziału czynników na zewnętrzne i wewnętrzne oraz uszeregowaniu ich znaczenia uczniowie powinni wykorzystać zdobytą wiedzę w praktycznej analizie stanu faktycznego. Nauczyciel przydziela grupom odpowiednie materiały źródłowe oraz karty pracy (załącznik 1).

## 10. Zadania domowe:

*Na podstawie opisu stanu faktycznego dotyczącego wybranego przez siebie przedsiębiorstwa, wskaż czynniki, które mogą pozytywnie i negatywnie wpływać na prowadzenie działalności gospodarczej przez przedsiębiorstwo A. Zaklasyfikuj je do czynników wewnętrznych lub zewnętrznych.*

## Załącznik nr 1:

Karta pracy ucznia.

*Korzystając z podanych materiałów źródłowych dotyczących przedsiębiorstw, które odniosły sukces, oraz informacji dotyczących oceny znaczenia poszczególnych czynników, wykonajcie polecenia.*

1. Wymieńcie czynniki zewnętrzne i wewnętrzne, które zdecydowały o sukcesie przedsiębiorstw.

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

2. Co, Waszym zdaniem, zdecydowało o tym, że przedsiębiorstwa odniosły sukces? Pomysł, pracowitość czy może korzystne otoczenie rynkowe i polityka państwa wspierająca przedsiębiorczość?

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

3. Jakie czynniki występujące w Polsce są kluczowe na powodzenie przedsiębiorstwa? Zewnętrzne czy może wewnętrzne?

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

4. Czy polskim przedsiębiorcom łatwo przychodzi radzenie sobie z czynnikami od nich niezależnymi?

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



## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 5.4

### Temat zajęć: Instytucje rynkowe i pozarynkowe w otoczeniu przedsiębiorstwa

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- definiuje pojęcia mikrootoczenie i makrootoczenie przedsiębiorstwa, wskazując różnice pomiędzy nimi,
- rozróżnia elementy mikrootoczenia i makrootoczenia przedsiębiorstwa, wskazując co najmniej po 3 przykłady każdego z nich,
- charakteryzuje co najmniej 2 wybrane elementy mikrootoczenia i makrootoczenia przedsiębiorstwa i opisuje ich wpływ na przedsiębiorstwo,
- definiuje pojęcie konkurencja,
- rozumie i potrafi określić znaczenie konkurencji i siłę jej oddziaływania na przedsiębiorstwo,
- wskazuje co najmniej dwa przykłady wpływu, jaki konkurencja wywiera na przedsiębiorstwo,
- rozumie, czym jest nisza rynkowa i potrafi opisać to pojęcie własnymi słowami,
- rozumie pojęcie instytucja wsparcia biznesu i potrafi scharakteryzować funkcje, jakie pełnią te instytucje,
- wskazuje, na podstawie danych statystycznych, co najmniej 3 przykłady instytucji wsparcia biznesu w Polsce,
- określa na podstawie danych statystycznych rozmieszczenie geograficznie instytucji wsparcia biznesu i wskazuje, gdzie ich zagęszczenie jest najmniejsze, a gdzie – największe,
- rozumie znaczenie instytucji wsparcia biznesu dla przedsiębiorczości akademickiej rozwijanej w trakcie studiów,
- wskazuje, na podstawie danych statystycznych, największe akademickie inkubatory przedsiębiorczości.

#### 2. Metody i techniki:

- pogadanka,
- burza mózgów,
- praca z materiałem źródłowym,
- studium przypadku.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- wydruki raportów: Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce – raport 2012 dostępny na stronie: [http://www.pi.gov.pl/PARPFiles/file/OIB/publikacje/20121019\\_raportOliP.pdf](http://www.pi.gov.pl/PARPFiles/file/OIB/publikacje/20121019_raportOliP.pdf), Raport Doing Business: <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2013>,
- projektor do wyświetlenia materiałów filmowych,
- filmy ze stron: <http://www.youtube.com/watch?v=007hfBAkIS4>; <http://www.youtube.com/watch?v=007hfBAkIS4>; <http://www.youtube.com/watch?v=ldjdzr6tHTU>; <http://www.youtube.com/watch?v=xrUon8RqIFg>
- foldery reklamowe lub informacyjne przykładowych przedsiębiorstw z miasta lub regionu z informacjami na temat przedsiębiorstwa, jego otoczenia konkurencyjnego, oferowanych usług itp., tablica lub flipchart.

#### 4. Typ lekcji:

- realizacja nowego materiału.

#### 5. Formy organizacji pracy:

- praca zbiorowa.



## 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Kotler P., Armstrong G., Saunders J., Wong V., 2002, Marketing. Podręcznik europejski, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, s. 40–70.
2. Kotler P., Keller K., 2012, Marketing, Rebis, s. 110–126.
3. Pierścionek Z., 1998, Strategie rozwoju firmy, Wydawnictwo naukowe PWN, s. 18–51.
4. Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce. Raport 2012 dostępny na stronie: [http://www.pi.gov.pl/PARPFiles/file/OIB/publikacje/20121019\\_raportOliP.pdf](http://www.pi.gov.pl/PARPFiles/file/OIB/publikacje/20121019_raportOliP.pdf); Raport Doing Business: <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2013> (data odczytu: 03.05.2013).
5. Akademicki Inkubator Przedsiębiorczości UJ: <http://www.uj.edu.pl/innowacje/aip> (data odczytu 03.05.2013).

## 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na:

- sprawdzeniu pracy domowej zadanej na poprzedniej lekcji u wybranych uczniów.

## 8. Nawiązanie do lekcji:

Prowadzący może nawiązać do lekcji przez np. pokazanie fragmentów wiadomości telewizyjnych lub prasowych dotyczących sytuacji ekonomicznej na świecie (filmy znajdują się pod odnośnikami podanymi w punkcie 3). We fragmentach mogą się pojawiać np. informacje o upadku danego przedsiębiorstwa, informacje statystyczne, wypowiedzi osób, które prowadząc działalność gospodarczą odniosły sukces lub wręcz przeciwnie – poniosły porażkę, fragmenty raportu Doing Business oceniającego warunki prowadzenia działalności gospodarczej w różnych krajach itp. Na samym końcu można dodać wypowiedź np. przedstawiciela jednej z uczelni na temat powstających akademickich inkubatorów przedsiębiorczości jako nawiązanie do dyskusji o instytucjach wsparcia biznesu.

## 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne.

2. Po nawiązaniu do lekcji i podaniu tematu, prowadzący zajęcia wygłasza krótką pogadankę. W jej trakcie zapoznaje uczniów z podstawowymi definicjami, takimi jak mikroooczenie i makroooczenie przedsiębiorstwa, konkurencja, nisza rynkowa. Stara się jednak, aby przez zadawanie pytań stymulujących doprowadzić do sytuacji, w której uczniowie sami formułują pożądane definicje. Przy poznawaniu pojęć mikro- i makroooczenie nauczyciel zadaje np. pytania: Jakie czynniki wpływają na funkcjonowanie przedsiębiorstwa? Czy warunki działania przedsiębiorstwa są od niego zależne? Jaka jest różnica pomiędzy warunkami takimi jak konkurenci przedsiębiorcy, siła robocza a np. otoczenie prawne przedsiębiorcy, ogólna sytuacja ekonomiczna kraju itp.? Następnie, korzystając z tych samych metod, prowadzący powinien wyjaśnić uczniom pojęcie konkurencja. Dla ułatwienia może posłużyć się przykładami rzeczywistych konkurentów, np. zestawić ze sobą przedsiębiorstwa znane z produkcji samochodów (Audi, BMW, Mercedes), dzięki czemu uczniowie sami określą, w jakiej relacji do siebie pozostają te podmioty. Prowadzący poprzez dyskusję powinien uświadomić uczniom znaczenie konkurencji – można się posłużyć przykładami przedsiębiorstw, które dzięki ciągłej adaptacji do zmieniających się warunków rynkowych i podnoszeniu konkurencyjności odniosły sukces, jak również tych, które nie wytrzymały konkurencji, zbyt wolno reagowały na zmiany i zniknęły z rynku.

3. Nauczyciel prosi uczniów o podanie przykładów zjawisk składających się na makroooczenie i mikroooczenie przedsiębiorstwa. Uczniowie powinni mieć chwilę na zastanowienie się nad takimi przykładami, po czym podczas burzy mózgów przedstawiają własne pomysły.

4. Następnie prowadzący inicjuje dyskusję o instytucjach wsparcia biznesu, zadając uczniom pytania: Czym są instytucje wsparcia biznesu? Jakie są ich cele? Jak je wyróżniamy rodzaje tych instytucji?

5. Nauczyciel rozdaje uczniom fragmenty raportu dotyczącego ośrodków innowacji i przedsiębiorczości. Na ich podstawie uczniowie mają scharakteryzować przykłady instytucji wsparcia biznesu wraz z określeniem, które z nich są najpopularniejsze. Uczniowie powinni zauważyć, że instytucje takie mogą być podzielone na kilka grup, takich jak np. parki technologiczne, inkubatory technologiczne, centra transferu technologii itp. Należy zwrócić uwagę na rolę akademickich inkubatorów przedsiębiorczości pozwalających na rozwinięcie własnej działalności gospodarczej jeszcze na studiach – prowadzący może np. wyświetlić stronę WWW przykładowego akademickiego inkubatora przedsiębiorczości (np. UJ).

6. Nauczyciel rozdaje uczniom materiały z opisem stanu faktycznego dowolnego przedsiębiorstwa z danego miasta lub regionu. Uczniowie na podstawie tego studium przypadku wskazują i krótko charakteryzują czynniki mikro- i makrootoczenia przedsiębiorstwa, potencjalne podmioty konkurencyjne, szanse i zagrożenia związane z konkurencją. Uczniowie zastanawiają się nad tym, z jakich instytucji wsparcia biznesu mogłoby skorzystać to przedsiębiorstwo.

## 10. Zadania domowe:

1. *Korzystając z różnych źródeł informacji, ustal, jakie wsparcia biznesu funkcjonują w pozostałych krajach UE i jak na ich tle wypadają polskie instytucje wsparcia biznesu.*

2. *Wypisz wady i zalety instytucji wsparcia biznesu z uwzględnieniem instytucji akademickich.*



## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 5.5

### Temat zajęć: Zarządzanie przedsiębiorstwem

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- wymienia oraz omawia zasady organizacji pracy w firmie, wyjaśnia, na czym polegają różne style zarządzania, ocenia zastosowanie stylów kierowania w zależności od rodzaju przedsiębiorstwa i podmiotu działalności, zna oraz potrafi omówić zasady pracy zespołowej, jak również cechy dobrego pracodawcy,
- podaje przykłady zasad organizacji pracy w przedsiębiorstwie,
- zna cechy dobrego lidera,
- zna pojęcia: motywowanie, styl kierowania i posługuje się tymi pojęciami,
- rozumie, na czym polegają poszczególne style zarządzania przedsiębiorstwem,
- zna i omawia zasady organizacji pracy w firmie,
- wskazuje i omawia zasady pracy zespołowej w przedsiębiorstwie,
- wskazuje zastosowanie różnych stylów kierowania w zależności od rodzaju przedsiębiorstwa i podmiotu działalności,
- dowodzi skuteczności łączenia różnych sposobów motywowania podwładnych.

#### 2. Metody i techniki:

- pogadanka,
- burza mózgów,
- drama,
- dyskusja.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- wydruki raportów: Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce – raport 2012 dostępny na stronie: [http://www.pi.gov.pl/PARPFiles/file/OIB/publikacje/20121019\\_raportOliP.pdf](http://www.pi.gov.pl/PARPFiles/file/OIB/publikacje/20121019_raportOliP.pdf), Raport Doing Business: <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2013>,
- projektor do wyświetlenia materiałów filmowych,
- filmy ze stron: <http://www.youtube.com/watch?v=007hfBAkIS4>; <http://www.youtube.com/watch?v=007hfBAkIS4>; <http://www.youtube.com/watch?v=ldjdr6tHTU>; <http://www.youtube.com/watch?v=xrUon8RqIFg>
- foldery reklamowe lub informacyjne przykładowych przedsiębiorstw z miasta lub regionu z informacjami na temat przedsiębiorstwa, jego otoczenia konkurencyjnego, oferowanych usług itp., tablica lub flipchart.

#### 4. Typ lekcji:

- realizacja nowego materiału.

#### 5. Formy organizacji pracy:

- praca grupowa.

#### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Kortan J., Jeżak J., 1997, Podstawy ekonomiki i zarządzania przedsiębiorstwem, C.H. Beck, Warszawa.
2. Mięka B., Pietruszka-Ortyl A., Potocki A., 2002, Zarządzanie przedsiębiorstwem XXI wieku. Wybrane koncepcje i metody, Difin, Warszawa.

3. Olszewska B., 2007, Podstawy zarządzania przedsiębiorstwem na progu XXI wieku, WAE, Wrocław.
4. Piasecki B., 1999, Ekonomika i zarządzanie małą firmą, PWN, Warszawa.
5. Sankowska A., 2011, Wpływ zaufania na zarządzanie przedsiębiorstwem: perspektywa wewnątrzorganizacyjna, Difin, Warszawa.
6. Sudoł S., 1999, Przedsiębiorstwo: podstawy nauki o przedsiębiorstwie: zarządzanie przedsiębiorstwem, PWE, Warszawa.

## 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na:

- sprawdzeniu zaangażowania uczniów w wykonywanie poleceń i dyskusję.

## 8. Nawiązanie do lekcji:

Nauczyciel wyjaśnia uczniom, że aby zrealizować plany dotyczące zarządzania firmą, wcześniej należy uzmysłowić sobie, co tak naprawdę chce się stworzyć. W związku z tym rodzi się wiele pytań, na które trzeba sobie odpowiedzieć, aby wizja firmy stawała się jak najbardziej klarowna. Nie wszystkie cele będą łatwe do osiągnięcia, ale ważne jest to, by starać się zrealizować większość założeń lub przynajmniej część z nich. Podstawowymi pytaniami, na które należy znaleźć odpowiedzi, są pytania o style zarządzania, cechy pracodawcy oraz zasady działania w grupie. Właśnie te zagadnienia zostaną omówione w toku lekcji.

## 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne.

2. Nawiązanie do tematu, którego kontynuacją jest zadanie uczniom pytania: W jaki sposób i czy w ogóle planujecie proste czynności, które macie wykonać. Następnie nauczyciel, po ustosunkowaniu się do odpowiedzi klasy, pyta o to, jak powinna wyglądać organizacja pracy w przedsiębiorstwach oraz czym powinny się one kierować.

3. Nauczyciel rozszerza wypowiedzi uczniów o niektóre z wymienionych treści merytorycznych:

- zasada racjonalnego gospodarowania,
- zasada efektywności,
- zasada oszczędności,
- zasada optymalnego wyniku działania,
- zasada podziału pracy,
- zasada koncentracji pracy,
- zasada harmonii,
- zasada ciągłości pracy,
- zasada identyfikacji pracy,
- zasada kompleksowego działania,
- zasada indywidualizacji.

4. Kolejnym krokiem jest wyjaśnienie przez nauczyciela pojęcia styl kierowania. Następnie nauczyciel dzieli uczniów na 3 grupy. Każda z nich otrzymuje opis scenki, którą uczniowie będą musieli odegrać (załącznik 1). Nauczyciel przechodzi do omówienia zasad:

- Zadaniem wszystkich członków zespołów jest wymyślenie i odegranie scenek w taki sposób, by ukazać jak najwięcej cech przyporządkowanych danym stylom.
- Przewidziany czas na przygotowanie się to 5–7 min.
- Po każdej scenie pozostali uczniowie wymieniają cechy charakterystyczne dla poszczególnych stylów, jak również wymienić ich wady i zalety.

5. Po zakończonym ćwiczeniu nauczyciel przechodzi do szczegółowego omówienia poszczególnych stylów kierowania przedsiębiorstwem. Pyta uczniów, czy na podstawie wykonanego zadania są w stanie stwierdzić, jakie przymioty powinna posiadać osoba uważana za dobrego lidera.

6. Po wysłuchaniu odpowiedzi nauczyciel rozpoczyna dyskusję i kieruje nią w taki sposób, by uczniowie wymienili niewymienione dotąd cechy.

7. Następnie w wyniku burzy mózgów uczniowie definiują pojęcie motywacja oraz ustalają, jakie sposoby motywowania pracowników można zastosować, by nakłonić ich do efektywniejszej pracy.

8. Nauczyciel zadaje uczniom pytanie o to, jakimi zasadami pracy zespołowej kierowali się uczniowie podczas wykonywania zadania w grupach. Następnie kieruje do klasy pytanie dotyczące pracy zespołowej w przedsiębiorstwach: czy jest ona taka sama bądź podobna. Uczniowie powinni wymienić:

- określenie celów,
- określenie zasobów,
- określenie sposobu pracy zespołu,
- określenie sposobu motywowania,
- określenie sposobu oceny pracy,
- określenie składu grupy,
- wybór lidera.

9. Nauczyciel pyta uczniów, jakie konflikty mogą powstawać wśród pracujących ze sobą ludzi, w jaki sposób można niwelować te problematyczne sytuacje lub jak je ograniczać. Odpowiedzi zostają zapisane na tablicy.

10. Nauczyciel zwraca uwagę klasy na jeszcze jedną ważną kwestię – negocjacje. Uczniowie w wyniku burzy mózgów definiują pojęcie negocjacje. Nauczyciel wprowadza podział negocjacji (twarde i miękkie) oraz style pertraktacji (kompromis, dominacja, dostosowanie się, negocjacje interaktywne, unikanie).

11. Nauczyciel wspólnie z uczniami podsumowuje lekcję.

## 10. Zadania domowe:

*Po tej lekcji nie przewiduje się żadnej pracy domowej.*

## Załącznik nr 1:

Opisy sytuacji.

### **STYL AUTOKRATYCZNY**

Jesteś kierownikiem w jednej z firm komputerowych, które niedawno weszły na rynek. Kadra pracownicza, którą zarządzasz jest nowa. Podwładni boją się wziąć odpowiedzialność za swoje działania.

**Ty:**

- stale nadzorujesz pracę zespołu
- musisz być sprawiedliwy
- bierzesz pełną odpowiedzialność za wykonywane zadania

**Twoi pracownicy:**

- wykonują polecenia bez dyskusji
- nie muszą posiadać umiejętności interpersonalnych
- nie spoczywa na nich odpowiedzialność
- są zdezyntegrowani
- brakuje im pozytywnej motywacji do działania

## ***STYL DEMOKRATYCZNY***

Twoja firma ma możliwość podpisania kontraktu, który może przynieść spore zyski. Będzie się to jednak wiązało z dużymi nakładami pracy wszystkich pracowników oraz z zostawianiem "po godzinach". Przedstaw podwładnym sytuację w jakiej się znaleźliście, podejmij decyzję w sprawie przyszłości firmy, którą zarządzasz.

Ty:

- przedstawiasz pracownikom sytuację oraz swoje stanowisko w tej sprawie
- szukasz aprobaty
- zachęcasz podwładnych do wyrażenia własnego zdania
- wysłuchujesz opinii każdego pracownika
- do Ciebie należy ostateczna decyzja

Twoi pracownicy:

- nie boją się wyrażać własnego zdania
- biorą czynny udział w podejmowaniu kluczowych dla firmy decyzji
- są zaangażowani w sprawy firmy

## ***STYL LIBERALNY***

Jesteś nauczycielem w jednej ze szkół ponadgimnazjalnych. Klasa, z którą powinieneś mieć w tym tygodniu zajęcia, chce je odwołać.

Ty:

- udzielasz informacji tylko wtedy, gdy zostajesz o to proszony
- pozostawiasz swobodę uczniom
- decydujesz o działaniu w stopniu minimalnym
- nie komentujesz zachowania uczniów

Uczniowie:

- brak poczucia kontroli
- mała motywacja do pracy
- mała efektywność
- nieprzejrzyste zasady
- zazwyczaj pojawia się lider przejmujący obowiązki "szefa"

## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 5.6

### Temat zajęć: Projekt własnego przedsiębiorstwa

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- orientuje się w rynkowym zapotrzebowaniu na określoną działalność gospodarczą,
- ma pomysł na rozpoczęcie własnej działalności gospodarczej,
- ocenia potencjalne wyzwania i ryzyka związane z wybraną przez siebie działalnością gospodarczą,
- dokonuje wstępnej analizy rynku, stosując własną wiedzę i media,
- wie co powinno się brać pod uwagę przy tworzeniu biznesplanu własnej działalności,
- ocenia metodą analizy krytycznej możliwości powodzenia przedstawionego przez siebie projektu.

#### 2. Metody i techniki:

- pogadanka,
- dyskusja,
- burza mózgów,
- wykład,
- ćwiczenia praktyczne.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- teksty źródłowe dotyczące poszczególnych branż i obszarów działalności gospodarczej, ze szczególnym uwzględnieniem stanu prawnego i obowiązków związanych z prowadzeniem licencjonowanej działalności gospodarczej w tych branżach,
- komputery z dostępem do internetu dla uczniów,
- rzutnik multimedialny,
- przykładowy biznesplan, np. z podręcznika lub ze stron: <http://biznes-plan-przyklady.pl/biznes-plan-przyklady-darmowe>; <http://www.przepisnabiznes.pl/dzialalnosc-gospodarcza/jak-stworzyc-wlasna-firme/strona-4.html>,
- filmy dotyczące afer gospodarczych ze stron: <http://www.youtube.com/watch?v=JzzLuDqp3NI>; <http://www.youtube.com/watch?v=Uji9lqJSk5M>; <http://www.youtube.com/watch?v=dQD3Fqkf4LE>;
- <http://www.youtube.com/watch?v=Nay6Zmij9bo>.

#### 4. Typ lekcji:

- realizacja nowego materiału.

#### 5. Formy organizacji pracy:

- praca: zbiorowa lub indywidualna.

#### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Pasieczny J., 2007, Biznesplan, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
2. Pawlak Z., 2007, Biznesplan. Zastosowania i przykłady, Poltext, Warszawa, s. 22 –40.
3. Szczepańska-Bernaś B., 2011, Jak napisać poprawny biznesplan, Wszechnica Podatkowa, Warszawa.
4. Tokarski A., Tokarski M., Wójcik J., 2011, Biznesplan w praktyce, ABC Przedsiębiorcy, Warszawa.



## 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na:

- ocenie poprawności korzystania przez uczniów z multimediiów,
- ocenie prawidłowości dobierania przez uczniów właściwych metod i środków działania do zamierzonych celów wybranej działalności gospodarczej,
- ocenie prawidłowości dokonywanej analizy rynku właściwego dla wybranej branży.

## 8. Nawiązanie do lekcji:

Prowadzący może nawiązać do lekcji przez wyświetlenie filmów wskazujących, jakich zaniedbań najczęściej dopuszczają się przedsiębiorcy i czym to grozi (można wyświetlić krótkie filmiki dotyczące afer gospodarczych). Jako przykład może być wykorzystana afera Agory i Lwa Rywina.

## 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne.

2. Nawiązanie do lekcji.

3. Prowadzący, rozpoczynając pogadankę, inicjuje spontaniczną wymianę zdań dotyczącą sytuacji w poszczególnych branżach gospodarki, ze szczególnym uwzględnieniem działalności gospodarczej, którą uczniowie interesują się najbardziej.

4. Nauczyciel zachęca uczniów do dyskusji na temat celów prowadzenia działalności gospodarczej oraz środków i metod, jakie należy zastosować, żeby zamierzone działanie mogło zostać urzeczywistnione. W tym miejscu warto pokazać przykłady przedsiębiorców wizjonerów, którzy osiągnęli sukcesy. Przy czym nie można pominąć również pod tym względem sukcesów charyzmatycznych kobiet. Za najbogatszą kobietę świata, z majątkiem zdobytym samodzielnie, „Forbes” uznał w tym roku Hiszpankę Rosalię Mera, która razem z byłym mężem założyła sieć Zara. Grono tych pań powiększyło się w tym roku również o projektantkę kobiecej mody Tory Burch, której kolekcje zyskują coraz większą popularność. Jako najbardziej charakterystyczny przykład można podać kobietę, która odmieniła całą gospodarkę narodową – Margaret Thatcher. Później można zwrócić uwagę uczniów na konsekwencje, jakie niesie ze sobą prowadzenie działalności gospodarczej (płacenie podatków, składek ubezpieczeniowych, zatrudnianie pracowników). Nauczyciel prosi uczniów, by wybrali 5 dziedzin, w których w ich ocenie najlepiej sprawdziliby się jako przedsiębiorcy. Dalsza dyskusja powinna być moderowana przez prowadzącego w ten sposób, by uczniowie metodą linearnego uszeregowania oznaczyli wybrane dziedziny w skali od dziedziny najbardziej ich zdaniem wartej zainteresowania do najmniej obiecującej. Uwaga: każdy uczeń indywidualnie wybiera dziedzinę, która go najbardziej interesuje.

5. Nauczyciel inicjuje burzę mózgow, podczas której kilku uczniów prezentuje krótko wybraną przez siebie branżę i rodzaj działalności, a także opowiada, w jaki sposób chciałoby zrealizować swój pomysł. Reszta uczniów może spontanicznie zgłaszać uwagi i propozycje co do pomysłów kolegów.

6. Następnie nauczyciel podczas wykładu zwraca uwagę uczniów na bariery prawne i ekonomiczne wybranych przez uczniów rodzajów działalności gospodarczej. Rolą prowadzącego jest również przekazanie uczniom podstawowych informacji na temat środków masowego przekazu, w których uczniowie mogą znaleźć informacje o wybranej przez siebie kategorii działalności gospodarczej, oraz zaprezentowanie przykładowego biznesplanu. W tym celu może wykorzystać komputer oraz włączyć przykładową prezentację dotyczącą biznesplanu. Zabieg ten ma jedynie na celu wyrobienie uczniom pewnych intuicji, nie zaś kompleksowe opracowanie biznesplanu (co będzie przedmiotem osobnych zajęć). Instruuje uczniów odnośnie do korzystania ze środków masowego przekazu w kontekście uzyskiwania informacji o wybranych branżach gospodarki, prowadzący powinien zwrócić uwagę uczniów na źródła, z których będą korzystać, ich wiarygodność i reprezentatywność.

7. Jeżeli pozwolą na to możliwości czasowe, nauczyciel może omówić z uczniami zaprezentowany wcześniej biznesplan. Omówienie to może być poprowadzone w kontekście cech wspólnych, jakimi charakteryzuje się każda działalność gospodarcza. Prowadzący może np. polecić uczniom podanie zamienników poszczególnych elementów występujących w biznesplanie. Przykładowo uczniowie będą podawać, że zamiast kupna maszyn i urządzeń do prowadzenia działalności gospodarczej można skorzystać z opcji leasingu.

8. Podsumowując, prowadzący powinien zwrócić uwagę uczniów na obowiązki wynikające z prowadzenia działalności zaproponowanej przez uczniów i skutki ich niedopełnienia (w tym celu może posłużyć się wycinkami z gazet, krótkimi filmikami dotyczący-

mi patologii gospodarczych oraz afer z udziałem przedsiębiorców – adresy internetowe znajdują się w punkcie 3).

## 10. Zadania domowe:

*Wyszukaj w dostępnych źródłach najistotniejsze informacje dotyczące wybranej przez siebie działalności gospodarczej oraz przyporządkuj jej odpowiednie środki i metody działania.*

*Uwaga: Nauczyciel powinien polecić uczniom wyszukanie informacji dotyczących wybranej działalności gospodarczej, występującej w branży konkurencji, szczególnych obowiązków ciążących na przedsiębiorcy oraz ryzyk rynkowych. Uczeń po wyszukaniu informacji powinien przyporządkować metody i środki działania niezbędne dla osiągnięcia wybranego przez siebie celu gospodarczego (wykorzystując w tym zakresie wiedzę nabytą w czasie lekcji oraz pozyskaną ze środków masowego przekazu).*



## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 5.7

### Temat zajęć: **Struktura biznesplanu**

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- zna pojęcie biznesplanu,
- rozumie potrzebę pisania biznesplanu dla celów wewnętrznych i zewnętrznych przyszłej działalności,
- wymienia następujące elementy biznesplanu: streszczenie, ogólna charakterystyka przedsiębiorstwa, analiza strategiczna, analiza rynku, plan marketingowy, plan techniczny, struktura organizacyjna i plan zatrudnienia, plan finansowy działalności, analiza szans powodzenia przedsiębiorstwa, ocena ryzyka planowanej działalności,
- wskazuje i analizuje zagadnienia, które powinny się znaleźć w poszczególnych działach biznesplanu,
- analizuje przykładowe biznesplany, wskazując ich wady i zalety.

#### 2. Metody i techniki:

- metaplan,
- burza mózgów,
- obserwacja pośrednia,
- dyskusja,
- ćwiczenia praktyczne,
- studia przykładowe.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- film edukacyjny Biznesplan z portalu NBP,
- komputer z rzutnikiem multimedialnym, opcjonalnie komputery z dostępem do internetu dla grup,
- schemat Struktura biznesplanu,
- karta pracy dla każdego ucznia,
- wydruki przykładowych biznesplanów ściągnięte z portali internetowych dla przedsiębiorców:  
<http://zakladam-firme.wieszjak.pl/biznesplan/217411,Przykladowy-biznesplan.html#>  
<http://mambiznes.pl/artykuly/czytaj/id/48#streszczenie>  
<http://www.twojewiadomosci.com.pl/content/biznes-plan-przyk%C5%82adowy-wz%C3%B3r> (data odczytu: 02.05.2013)

#### 4. Typ lekcji:

- realizacja nowego materiału.

#### 5. Formy organizacji pracy:

- indywidualna,
- grupowa,
- zbiorowa.

#### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Dorocki S., Kilar, W. Rachwał, T. Świętek, A. Zdon-Korzeniowska M., 2012, Biznesplan krok po kroku. Poradnik dla uczniów i uczennic. III część produktu finalnego, Wydawnictwo Nowa Era, Warszawa.

2. Fiore F.F., 2006, Jak szybko przygotować dobry biznesplan, Oficyna Ekonomiczna, Kraków.
3. Jahns A., 2009, Skuteczny biznesplan, Wydawnictwo Złote Myśli & Artur Jahns, Gliwice.
4. Jarocka E., 2007, Finanse przedsiębiorstw, systemu bankowego, budżetowego, ubezpieczeń, Wyd. 2, Wydawnictwo Difin, Warszawa, s. 39–126.
5. Rachwał T., 2004, Podstawy przedsiębiorczości. Słownik dla liceum ogólnokształcącego, liceum profilowanego i technikum, Nowa Era, Warszawa.
6. Animowany film edukacyjny Biznesplan zamieszczony na portalu NBP:  
[http://www.nbportal.pl/pl/np/animacje/filmy\\_animowane/rynki/biznesplan](http://www.nbportal.pl/pl/np/animacje/filmy_animowane/rynki/biznesplan) (data odczytu 01.05.2013).
7. Portale internetowe dla przedsiębiorców z przykładowymi biznesplanami:  
<http://zakladam-firme.wieszjak.pl/biznesplan/217411,Przykladowy-biznesplan.html#>  
<http://mambiznes.pl/artykuly/czytaj/id/48#streszczenie>  
<http://www.twojewiadomosci.com.pl/content/biznes-plan-przyk%C5%82adowy-wz%C3%B3r> (data odczytu 02.05.2013)

## 7. Kontrola uczniów:

Nauczyciel prowadzi bieżącą kontrolę pracy uczniów na lekcji:

- w trakcie oglądania filmu sprawdza, czy uczniowie wynotowują odpowiedzi na pytania,
- na bieżąco zachęca wszystkich uczniów do dyskusji i uczestniczenia w burzy mózgów,
- kontroluje zaangażowanie wszystkich uczniów w pracę grupową – analizę przykładowych biznesplanów,
- sprawdza wykonywanie przez wszystkich uczniów ćwiczenia dotyczącego struktury biznesplanu.

## 8. Nawiązanie do lekcji:

Nauczyciel zadaje uczniom pytanie: Po co w życiu planujemy nasze działania? Uczniowie podczas burzy mózgów podają swoje propozycje odpowiedzi. Nauczyciel prosi uczniów, by zapisywali odpowiedzi na tablicy, kolejno prowadząc strzałki od zapisanego na środku tablicy hasła „Po co planować?” (metoda metaplanu).

## 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne.

2. Nawiązanie do lekcji.

3. Uczniowie wspólnie z nauczycielem oglądają fragment lub całość (wg decyzji nauczyciela) 10-minutowego filmu animowanego dotyczącego pisania biznesplanu. W trakcie oglądania filmu uczniowie muszą zanotować odpowiedzi na pytania:

- Dlaczego pracownik banku nie chciał udzielić bohaterowi kredytu?
- Dlaczego przyjaciel bohatera – Eugeniusz – uważa, że biznesplan to element szczególnie ważny przed otwarciem firmy?
- Komu potrzebny jest biznesplan?
- Jakie elementy biznesplanu wymienia Eugeniusz i co one zawierają?

4. Nauczyciel wprowadza pojęcie biznesplanu: „Biznesplan – rodzaj planu, zestaw dokumentów i analiz zawierających opis krótko- i długookresowych celów przedsiębiorstwa, jego produktów i usług, strategii działania, ocenę możliwości rozwoju w warunkach konkretnego rynku oraz założenia finansowe, organizacyjne, kadrowe i techniczne, a także metody osiągnięcia tych celów.” (źródło: Rachwał 2006).

5. Uczniowie przedstawiają zdobyte informacje w formie dyskusji z nauczycielem.

6. Nauczyciel omawia strukturę biznesplanu, posługując się schematem (załącznik 1). Następnie rozdaje uczniom karty pracy (załącznik 2).

7. Uczniowie wykonują zadanie 1 z karty pracy, polegające na dopasowaniu nazw działów biznesplanu do opisów ich zawartości.

8. Nauczyciel dzieli klasę na małe grupy, którym wręcza przykładowe biznesplany (opcjonalnie uczniowie wyszukują biznesplany na stronach portali internetowych podanych w punkcie 3). Uczniowie, analizując biznesplany, odpowiadają na pytania z zadania 2 z karty pracy.

9. Nauczyciel prowadzi z uczniami dyskusję na temat dostrzeżonych cech przykładowych biznesplanów, a następnie dokonuje podsumowania lekcji, podkreślając sens pisania biznesplanu w planowaniu działalności gospodarczej.

## 10. Zadania domowe:

Zastanów się, jaką działalność gospodarczą możesz poprowadzić w przyszłości. Weź pod uwagę własne predyspozycje i zainteresowania. Może będziesz się realizować prowadząc firmę zajmującą się organizacją wesel? Może salon kosmetyczny? A może sklep motoryzacyjny? Jeśli już masz pomysł, odpowiedz sobie na dwa pytania: Czy Twoja działalność ma szansę powodzenia? Jak duże nakłady finansowe trzeba by ponieść? To pierwsze z pytań, które zadaje sobie każdy początkujący przedsiębiorca...

## Załącznik nr 1:

Struktura biznesplanu.



## Załącznik nr 2:

Karta pracy.

1. *Uzupełnij brakujące puste miejsca w poniższych zdaniach oznaczonych numerami 1–8 nazwami działów biznesplanu podanymi w tabeli.*

Streszczenie	Ogólna charakterystyka przedsiębiorstwa	Analiza strategiczna	Analiza rynku i plan marketingowy
Podsumowanie- analiza szans powodzenia i oszacowanie ryzyka	Plan finansowy działalności	Struktura organizacyjna i plan zatrudnienia	Plan techniczny

1. .... obejmuje analizę SWOT, warianty strategii rozwoju, strategię pozyskania inwestorów.
2. .... opis rynku, podmioty działające w branży, polityka cenowa, sposoby dystrybucji, narzędzia promocji.
3. .... obejmuje źródła finansowania inwestycji, plan ilościowy produkcji lub usług, nakłady inwestycyjne.
4. .... kadra zarządzająca, plan kadrowy, płace i systemy motywacyjne, schemat organizacyjny.
5. .... przychody, koszty, przewidywany zysk.
6. .... obejmuje: cel dokumentu, krótką charakterystykę firmy, opis przedsięwzięcia, potrzeby finansowe i zakładany zysk.
7. .... logo, nazwa, forma organizacyjno-prawna, dane o właścicielach, przedmiot działalności, lokalizacja, obszar działania.
8. .... obejmuje czynniki wpływające na powodzenie przedsięwzięcia, bariery w realizacji pomysłu, ryzyko działalności, załączniki.

2. *Analizując przykładowe biznesplany przedsiębiorstw, odpowiedz na pytania:*

- Jaką działalność prowadzą firmy?
- Jaki jest stopień szczegółowości biznesplanów?
- Czy zapis biznesplanów jest jasny i zrozumiały?
- Czy odnajdujesz w przykładowych biznesplanach poznane elementy struktury biznesplanu?

## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 5.8 Temat zajęć: **Mój biznesplan (1)**

### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- wie, czym jest biznesplan,
- rozumie sens pisania biznesplanu jako dokumentu zawierającego cele przyszłej działalności i sposoby osiągnięcia tych celów,
- wybiera najkorzystniejszą formę organizacyjno-prawną dla planowanej działalności,
- uzgadnia w grupie strukturę własnościową przedsiębiorstwa,
- określa przedmiot planowanej działalności: jej profil i zakres,
- charakteryzuje produkty lub świadczone usługi, podając ich nazwę i określając cenę,
- wymyśla atrakcyjną nazwę planowanej działalności, zgodną z jej profilem i gustami potencjalnych klientów,
- projektuje logo planowanej działalności,
- dokonuje analizy czynników lokalizacji planowanej działalności,
- opisuje rynek, na którym będzie funkcjonować planowane przedsiębiorstwo, pod względem wielkości i perspektyw rozwoju,
- dokonuje wyboru lokalizacji działalności w swojej okolicy, uwzględniając analizę czynników lokalizacji,
- określa obszar działania przedsiębiorstwa,
- dokonuje analizy podmiotów działających w branży, korzystając z branżowych stron internetowych, oraz bezpośredniego badania w terenie,
- wskazuje konkurentów wśród podmiotów działających w branży,
- charakteryzuje potencjalnych klientów przedsiębiorstwa pod względem: wieku, sytuacji społecznej, gustów,
- określa poziom środków potrzebnych do zrealizowania planowanej działalności,
- zakłada realny zysk z planowanej inwestycji.

### 2. Metody i techniki:

- metoda projektu,
- burza mózgów,
- pogadanka,
- ćwiczenia praktyczne,
- dyskusja.

### 3. Środki dydaktyczne:

- schemat biznesplanu (załącznik do lekcji 5.7),
- komputer, rzutnik multimedialny, 7 komputerów z dostępem do internetu,
- polecenia do zadań dla grup.

### 4. Typ lekcji:

- mieszana (element powtórzeniowy na początku lekcji, potem realizacja nowego materiału).

### 5. Formy organizacji pracy:

- praca: zbiorowa i grupowa.



## 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Dorocki S., Kilar W., Rachwał T., Świętek A., Zdon-Korzeniowska M., 2012, Biznesplan krok po kroku. Poradnik dla uczniów i uczennic. III część produktu finalnego, Nowa Era, Warszawa.
2. Fiore F.F., 2006, Jak szybko przygotować dobry biznesplan, Oficyna Ekonomiczna, Kraków.
3. Jahns A., 2009, Skuteczny biznesplan, Wydawnictwo Złote Myśli & Artur Jahns, Gliwice.
4. Jarocka E., 2007, Finanse przedsiębiorstw, systemu bankowego, budżetowego, ubezpieczeń, Wyd. 2, Wydawnictwo Difin, Warszawa, s. 39–126.
5. Rachwał T., 2004, Podstawy przedsiębiorczości. Słownik dla liceum ogólnokształcącego, liceum profilowanego i technikum, Nowa Era, Warszawa.

## 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na:

- bieżącym sprawdzaniu zaangażowania i postępów pracy grup oraz na dopilnowaniu, by każdy członek grupy uczestniczył w pracy.

## 8. Nawiązanie do lekcji:

Nauczyciel na początku pyta uczniów o ich zadanie domowe: Czy zastanowili się, jaką działalność gospodarczą mogliby poprowadzić w przyszłości i czy odpowiedzieli sobie na dwa pytania: Czy Twoja działalność ma szansę powodzenia? Jak duże nakłady finansowe musiałbyś ponieść? To pierwsze z pytań, które zadaje sobie każdy początkujący przedsiębiorca. Następnie nauczyciel nawiązuje do wiedzy teoretycznej uczniów zdobytej na poprzedniej lekcji.

## 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne, nawiązanie do lekcji.

2. Nauczyciel wspólnie z uczniami metodą burzy mózgów połączoną z pogadanką przypomina, jaki jest uczniów wspólny pomysł na biznes, powstały na lekcji 5.6. Jeśli na lekcji tej powstało kilka pomysłów, uczniowie w demokratycznym głosowaniu podejmują decyzję, który pomysł wybierają do realizacji.

3. Następnie uczniowie przypominają ustalone na zajęciach podstawowe cechy tego pomysłu na biznes, odpowiadając nauczycielowi na przykładowe pytania:

- Czym będzie zajmować się Wasza firma (jakie produkty będzie wytwarzać/usługi świadczyć)?
- Czy będzie konkurencyjna na rynku? Jaka będzie duża (liczba pracowników)?
- Jaka będzie jej forma organizacyjno-prawna?
- Gdzie planujecie ją otworzyć?
- Ile to będzie kosztować?
- Jaki jest przewidywany zysk?

4. Nauczyciel tłumaczy uczniom, że ich zadaniem będzie wspólne, całą klasą, stworzenie biznesplanu tej działalności. Nauczyciel objaśnia, że pracować będą nad poszczególnymi elementami biznesplanu podzieleni na grupy, które muszą wzajemnie udzielać sobie informacji, by biznesplan tworzył spójną całość. Nauczyciel ponownie przypomina uczniom celowość pisania biznesplanu, nawet jeśli ma on być stworzony tylko na użytek wewnętrzny firmy.

5. Nauczyciel przypomina strukturę biznesplanu, posługując się schematem z poprzedniej lekcji.

6. Nauczyciel dzieli uczniów na 7 grup. Każda z grup powinna w trakcie lekcji mieć dostęp do komputera i internetu, gdyż będzie przy ich pomocy wyszukiwać potrzebne informacje i pracować nad realizacją swoich zadań. Nauczyciel powinien oznaczyć grupy (np. kolorowymi kartkami na ławkach każdej z grup), tak by pozostałe grupy wiedziały, kto za jakie zadanie odpowiada. Widoczny podział na grupy i zakres obowiązków ułatwi konsultację uczniów ze sobą i przepływ informacji. Głównym kryterium podziału uczniów na grupy powinny być ich predyspozycje do wykonania poszczególnych zadań. Nauczyciel powinien celowo dokonać wyboru członków poszczególnych grup, nie zważając na ich płeć i przynależność do grup koleżeńskich. Taki podział uczniów na grupy ma na celu: wzajemne poznanie się, przełamanie podziałów klasowych oraz wykształcenie umiejętności pracy zespołowej (jako przygotowanie do pracy w przyszłości, gdzie zwykle nie mamy wpływu na dobór współpracowników).

7. W wypadku braku możliwości dostępu do internetu nauczyciel musi zapewnić uczniom materiały, dzięki którym będą mogli jak najwięcej wypracować na lekcji:

- grupie 1 – kolorowe kartki i pisaki do projektowania logo,
- grupie 2 – plany miejscowości, przykłady lokali do wynajęcia,
- grupie 3 – opisy kilku głównych konkurentów i ich oferty,
- grupie 7 – opisy kilku dostawców i ich oferty.

8. Każda z grup realizuje przydzielone jej zadanie zgodnie z poleceniem (załącznik 1):

- grupa 1 – wymyśla nazwę przedsiębiorstwa i projektuje logo,
- grupa 2 – analizuje czynniki lokalizacji przedsiębiorstwa i dokonuje jej wyboru,
- grupa 3 – wykonuje analizę rynku,
- grupa 4 – charakteryzuje produkowane towary/świadczone usługi, określa ich ceny oraz sposoby dystrybucji/metody sprzedaży,
- grupa 5 – wybiera narzędzia promocji, w tym reklamy, wymyśla slogan reklamowy,
- grupa 6 – określa strukturę organizacyjną przedsiębiorstwa (kadra zarządzająca, liczba i zakres obowiązków pracowników),
- grupa 7 – określa zaopatrzenie w towary i usługi, dokonuje wyboru dostawców.

9. Nauczyciel w trakcie pracy grup nadzoruje ich działania, objaśnia w razie potrzeby treść polecenia, pomaga w ich realizacji, doradza, kontroluje postępy pracy.

10. Uczniowie krótko prezentują wyniki pracy w grupie.

## 10. Zadania domowe:

*Przygotujcie 2–3 slajdy prezentujące wyniki pracy Waszej grupy, które krótko przedstawicie reszcie klasy na następnej lekcji. Przygotowane slajdy prześlijcie nauczycielowi w wyznaczonym terminie. Jeśli nie będziecie mieli możliwości zaprezentowania pracy przy pomocy komputera (ustalcie to z nauczycielem), przygotujcie postery przedstawiające wyniki Waszej pracy, które zaprezentujecie na lekcji.*

*Uwaga: Nauczyciel zbiera wszystkie slajdy od 7 grup i tworzy z nich krótką prezentację wyników pracy, którą wspólnie z uczniami omawia na następnej lekcji.*

## Załącznik nr 1:

### Polecenia dla grup.

#### Grupa 1

Nazwa przedsiębiorstwa jest jego ważną wizytówką. Powinna sugerować potencjalnym klientom zakres działalności przedsiębiorstwa, odpowiadać ich gustom i być atrakcyjna. Jednocześnie musi być prosta, charakterystyczna i łatwa do zapamiętania. Nazwa pojawia się nie tylko w dokumentach firmowych i na firmowej pieczęcie, lecz również w materiałach promocyjnych.

Uwzględniając te wskazówki, wymyślcie nazwę swojego przedsiębiorstwa. Pamiętajcie, że zgodnie z prawem, musi ona również zawierać pewne skróty, informujące o formie organizacyjno-prawnej przedsiębiorstwa.

Po wymyśleniu nazwy, zaprojektujcie logo przedsiębiorstwa, a następnie stwórzcie go w wybranym przez siebie programie graficznym. Projektując logo, pamiętajcie o kilku podstawowych zasadach:

- logo musi być czytelne i estetyczne,
- logo musi być oryginalne, lecz nie bardzo skomplikowane, by łatwo je zapamiętać i wykorzystywać (np. powinno mieć małą liczbę kolorów),
- logo musi być prostym narzędziem komunikacji z klientem (sugerować charakter/ zakres działalności firmy),
- logo powinno dobrze się kojarzyć klientom (np. przez odpowiedni dobór symboli, barw).

*Powodzenia!*

#### Grupa 2

Waszym zadaniem jest wybór lokalizacji przedsiębiorstwa, czyli miejsca, w którym będziecie prowadzić działalność w waszej miejscowości. W tym celu skorzystajcie z dostępnych w internecie map (np. Google Maps) i wskaźcie konkretne miejsce wykonywania działalności.

Dokonując wyboru, weźcie pod uwagę przede wszystkim:

- liczbę potencjalnych klientów (jeśli np. planowalibyście otworzyć sklep spożywczy, dobrze wybierać miejsca, gdzie przepływ ludzi jest duży),
- liczbę i rozmieszczenie przedsiębiorstw, które mogą być dla was konkurencją (jeśli na danym osiedlu jest już pięć sklepów spożywczych, to otwieranie następnego może nie być dobrym pomysłem...),
- odległość od źródła dostaw (oczywiście, jeśli ma ona znaczenie – czasem odległość kilkudziesięciu kilometrów wcale nie przeszkadza, a czasem uniemożliwia sprawne i tanie dostawy, zależy to od rodzaju działalności),
- ceny nieruchomości (jeśli np. zaplanujecie działalność w centrum miasta, może okazać się, że pomimo bardzo dużej liczby klientów nie zarobicie na czynsz!)

*Powodzenia!*

#### Grupa 3

Powodzenie działalności gospodarczej w głównej mierze zależy od rozpoznania charakteru potencjalnych klientów oraz od wielkości i oferty konkurencji. Im bardziej oryginalny pomysł na biznes, tym liczba konkurentów na rynku mniejsza. Przystępując do planowania założenia przedsiębiorstwa, musicie dokonać analizy potrzeb potencjalnych klientów i sprawdzić, czy Wasi konkurenci zaspokajają te potrzeby.

W tym celu, znając lokalny rynek, najpierw dokonajcie oceny potencjalnego zapotrzebowania na wasze produkty/usługi w Waszej miejscowości.

Następnie, korzystając z internetu, poszukajcie w waszej miejscowości (gminie) firm, które oferują podobne usługi.

Każdą ze wskazanych firm zanalizujcie, odpowiadając na pytania:

- Jak duża jest ta firma?
- Czy działa od dawna na rynku?
- Jakie towary/ usługi oferuje? Czy są one atrakcyjne?
- Czy Wasza oferta różni się od oferty tej firmy?
- Czy ceny jej towarów/usług są atrakcyjne?

- Jakie są jej mocne i słabe strony? (np. działa od dawna, ma stałych klientów, ale zlokalizowana jest daleko od centrum miejscowości, co może być jej minusem).

#### **Grupa 4**

Waszym zadaniem jest określenie oferty Waszej firmy, czyli dokonanie charakterystyki produkowanych towarów/świadczonych usług. W związku z tym wskażcie towary/usługi, które będzie oferować Wasza firma, oraz określcie ich ceny i sposoby sprzedaży (np. sprzedaż bezpośrednia, internetowa itd.). Przygotowując ofertę, zwróćcie uwagę na preferencje potencjalnych klientów oraz ofertę konkurencji!

#### **Grupa 5**

Reklama jest dźwignią handlu, ale nie tylko ona wchodzi w skład różnorodnych narzędzi promocji, jakimi firmy zachęcają klientów do skorzystania z ich usług/kupna ich towarów. Zastanówcie się, jakie formy promocji będziecie stosować, by zdobyć klientów. Może będą to ulotki? Może reklama na billboardach? Może w radiu lokalnym? Może w telewizji?

Zastanówcie się nad różnorodnymi formami promocji, a następnie zaplanujcie, które będą najlepsze dla Waszej działalności. Dokonując wyboru, uwzględnijcie również ich ceny!

Na końcu spróbujcie wymyśleć slogan reklamowy który będzie pojawiał się w wybranych przez was formach promocji (np. na ulotkach, w reklamie radiowej)

#### **Grupa 6**

Dobry podział obowiązków w firmie jest kluczowy dla jej sprawnej działalności. Określcie strukturę organizacyjną waszego przedsiębiorstwa, ustalając, jak liczna będzie kadra zarządzająca i jakie będą jej funkcje. Następnie zdecydujcie, ilu musicie zatrudnić pracowników i jakie będą ich obowiązki. Strukturę przedstawcie w postaci graficznej, w formie schematu. Przykładowe schematy organizacyjne przedsiębiorstw znajdziecie z łatwością w internecie.

#### **Grupa 7**

Ważnym czynnikiem wpływającym na działalność przedsiębiorstwa są płynne dostawy surowców, z których produkowane są następnie towary i usługi. Określcie, jakie surowce i w jakich ilościach będą potrzebne do Waszej działalności. Następnie wyszukajcie w internecie dostawców, którzy mogą je Wam zaoferować. Przeanalizujcie ich ofertę i wybierzcie dostawców, którzy najbardziej Wam odpowiadają. Dokonując wyboru, zwróćcie uwagę na ceny surowców oraz warunki dostawy (np. limity odległości i wielkości zamówień wyznaczone przez dostawców, czas dostawy).



## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 5.9 Temat zajęć: Mój biznesplan (2)

### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- zna metodę analizy SWOT,
- wskazuje po trzy przykłady kosztów, jakie należy ponieść przed rozpoczęciem działalności gospodarczej,
- wskazuje po trzy przykłady kosztów stałych i zmiennych przykładowej działalności,
- dokonuje analizy powodzenia planowanego przedsięwzięcia przy pomocy analizy SWOT,
- określa plan ilościowy produkcji towarów lub usług planowanej działalności,
- określa planowane przychody z działalności na podstawie ustalonych cen sprzedaży i planu ilościowego,
- oszacowuje zysk przedsiębiorstwa po pierwszym roku działalności na podstawie analizy kosztów i przychodów,
- wykonuje uproszczony plan finansowy działalności, zawierający najważniejsze przychody, koszty i przewidywany zysk,
- prezentuje poprawnie pod względem merytorycznym i sposobu prezentacji wyniki pracy grupowej.

### 2. Metody i techniki:

- metoda projektu,
- pogadanka,
- analiza SWOT,
- ćwiczenia praktyczne.

### 3. Środki dydaktyczne:

- prezentacje uczniów (multimedialne lub w formie posteru),
- tabele analizy kosztów i przychodów dla każdego ucznia,
- schemat analizy SWOT.

### 4. Typ lekcji:

- realizacja nowego materiału.

### 5. Formy organizacji pracy:

- praca: grupowa i zbiorowa.

### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Dorocki S., Kilar, W. Rachwał, T. Świętek, A. Zdon-Korzeniowska M., 2012, Biznesplan krok po kroku. Poradnik dla uczniów i uczennic. III część produktu finalnego, Wydawnictwo Nowa Era, Warszawa.
2. Fiore F.F., 2006, Jak szybko przygotować dobry biznesplan, Oficyna Ekonomiczna, Kraków.
3. Jahns A., 2009, Skuteczny biznesplan, Wydawnictwo Złote Myśli & Artur Jahns, Gliwice.
4. Jarocka E., 2007, Finanse przedsiębiorstw, systemu bankowego, budżetowego, ubezpieczeń, Wyd. 2, Wydawnictwo Difin, Warszawa, s. 39–126.
5. Rachwał T., 2004, Podstawy przedsiębiorczości. Słownik dla liceum ogólnokształcącego, liceum profilowanego i technikum, Nowa Era, Warszawa.

## 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na:

- ocenie przygotowania uczniów do prezentacji i sposobu jej zaprezentowania,
- sprawdzeniu bieżącego zaangażowania w pracę na lekcji, w szczególności w określaniu kosztów i przychodów projektowanej działalności.

## 8. Nawiązanie do lekcji:

Brak właściwego nawiązania. Lekcja jest bezpośrednią kontynuacją lekcji 5.8.

## 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne.

2. Uczniowie poszczególnych grup prezentują wyniki swojej pracy, omawiając przygotowane prezentacje (w formie prezentacji multimedialnej lub posteru wg ustaleń poczynionych z nauczycielem na poprzedniej lekcji) z zaznaczeniem sposobu poszukiwania informacji i dokonywania wyborów. Każda grupa ma na swoje 2–3 slajdy prezentacji 3 minuty lub tyle samo czasu na omówienie przygotowanego posteru.

3. Po prezentacjach nauczyciel, wykorzystując metodę burzy mózgów, uzgadnia z uczniami, jakie nakłady i na co musieliby ponieść, by zrealizować przedsięwzięcie, oraz wyjaśnia, jakie są źródła finansowania inwestycji, m.in.: kapitał własny, kredyty, wsparcie z urzędu pracy na rozpoczęcie działalności, dotacje unijne. W zależności od charakteru działalności zaplanowanej przez uczniów nauczyciel wskazuje najkorzystniejsze formy i poziom wsparcia, jakiego mogą oczekiwać.

4. Nauczyciel wspólnie z uczniami wypełnia tablele planu finansowego pierwszego roku działalności (załącznik 1), w którym uwzględnia przychody i koszty. Uczniowie w trakcie pracy wskazują najważniejsze ich zdaniem pozycje. Nauczyciel nakierowuje uczniów na wskazywanie kolejnych pozycji, zadając pytania pomocnicze.

5. Nauczyciel wraz z uczniami dokonuje podsumowania projektu przez analizę SWOT powodzenia planowanego przedsięwzięcia (schemat analizy SWOT – załącznik 2).

6. Uczniowie głosują, odpowiadając na pytanie nauczyciela: „Czy zdecydowałbyś się na podjęcie takiej działalności?”

## 10. Zadania domowe:

*Zaznacz na linii czasu działania, które należy kolejno wykonać, by rozpocząć działalność gospodarczą. Od każdego działania prowadź strzałkę do wytłumaczenia, co konkretnie należy w ramach tego działania wykonać.*







## Załącznik nr 2:

Schemat analizy SWOT.



## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 5.10

### Temat zajęć: Rachunkowość w przedsiębiorstwie

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- definiuje pojęcie rachunkowość przedsiębiorstwa,
- wymienia i charakteryzuje na podstawie aktów prawnych podstawowe zasady prowadzenia rachunkowości i dokumentów księgowych,
- charakteryzuje na podstawie aktów prawnych pojęcia księgowość pełna i księgowość uproszczona i wymienia ich przykłady,
- charakteryzuje pojęcie książki przychodów i rozchodów,
- definiuje na podstawie aktów prawnych pojęcie faktura VAT,
- charakteryzuje elementy obowiązkowe faktury VAT,
- uzupełnia fakturę VAT na podstawie posiadanej wiedzy i aktów prawnych,
- rozróżnia pojęcia podatek dochodowy od osób fizycznych i prawnych,
- porównuje i charakteryzuje wady i zalety karty podatkowej, ryczałtu ewidencjonowanego oraz książki przychodów i rozchodów.

#### 2. Metody i techniki:

- wykład,
- obserwacja,
- studium przypadku,
- burza mózgów.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- wydruki z wynikami finansowymi różnych spółek, raporty okresowe spółek giełdowych, proste książki przychodów i rozchodów małych przedsiębiorców,
- dokumenty księgowe: faktura VAT ze strony <http://www.druki.gofin.pl/wzor,1027,2137,faktura-vat.html>, KP ze strony <http://www.druki.gofin.pl/wzor,846,868,kp-dowod-wplyaty.html>, KW ze strony <http://www.druki.gofin.pl/wzor,811,868,kw-dowod-wplyaty.html>,
- karta pracy dla każdego ucznia.

#### 4. Typ lekcji:

- realizacja nowego materiału.

#### 5. Formy organizacji pracy:

- praca: zbiorowa i indywidualna.

#### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Gierusz B., 2013, Podręcznik do samodzielnej nauki księgowania, ODDK, Warszawa.
2. Kuczyńska-Cesarz A., Cesarz T., 2005, Elementy rachunkowości. Zasady rachunkowości, Centrum Doradztwa i Informacji Difin sp. z o.o., Warszawa.
3. Ustawa o rachunkowości z dnia 22 września 2004 roku.
4. Ustawa o podatku od towarów i usług z dnia 11 marca 2004 roku.

5. Ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych z dnia 15 lutego 1992 roku.
6. Ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych z dnia 26 lipca 1991 roku.
7. Ustawa o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne z dnia 20 listopada 1998 roku.
8. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 28 marca 2011 roku w sprawie zwrotu podatku niektórym podatnikom, wystawiania faktur, sposobu ich przechowywania oraz listy towarów i usług, do których nie mają zastosowania zwolnienia od podatku od towarów i usług.

## 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na:

- weryfikacji w wyrywkowym odpytaniu uczniów pod koniec lekcji. Pytania powinny dotyczyć rozumienia pojęć z zakresu rachunkowości i zasad prowadzenia księgowości, z którymi uczniowie zapoznali się na lekcji.

## 8. Nawiązanie do lekcji:

Nauczyciel pokazuje uczniom fragmenty wyników finansowych różnych spółek, raporty okresowe spółek giełdowych i proste książki przychodów i rozchodów małych przedsiębiorców. Wprowadzenie do lekcji powinno rodzić w uczniach pytania: W jaki sposób przedsiębiorcy ustalają swoje wyniki finansowe? Jak obliczane są należne podatki? Czy każdy przedsiębiorca prowadzi swoją rachunkowość na takich samych zasadach?

## 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne.
2. Nawiązanie do lekcji, po którym nauczyciel podaje temat i cele lekcji.
3. Prowadzący wyjaśnia uczniom podstawowe definicje z zakresu rachunkowości: rachunkowość, księgowość pełna, księgowość uproszczona, faktura VAT, książka przychodów i rozchodów.
4. Nauczyciel zwraca uwagę uczniów na fakt, iż księgowość może być prowadzona na kilka sposobów, powiązanych z zasadami opodatkowania i formą prawną danego podmiotu. Prowadzący, posługując się Ustawą o rachunkowości, powinien określić, które podmioty mają bezwzględnie obowiązek prowadzenia ksiąg rachunkowych (pełnej księgowości; np. spółki kapitałowe), a które mogą, ale nie muszą wybrać takiej metody (np. przedsiębiorcy prowadzący jednoosobową działalność gospodarczą po osiągnięciu określonego obrotu). Następnie zwraca uwagę na uproszczone metody prowadzenia rachunkowości – książkę przychodów i rozchodów (której prowadzenie wynika z art. 24a Ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych) oraz kartę podatkową i ryczałt ewidencjonowany określone w odrębnej Ustawie o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne.
5. Nauczyciel zapoznaje uczniów z podstawowymi zasadami prowadzenia ksiąg rachunkowych, takimi jak: zasada bezbłędności, rzetelności, sprawdzalności i bieżącego prowadzenia. Po przekazaniu podstawowych informacji teoretycznych rozdaje uczniom kopie podstawowych rodzajów dokumentów księgowych będących dowodami księgowymi (np. faktura VAT – załącznik 1 w osobnym pliku, faktura korygująca, KP, KW).
6. Prowadzący wyjaśnia, czym jest faktura VAT i jaka jest jej funkcja, kto i kiedy ma obowiązek jej wystawienia, wreszcie, dlaczego rzetelność i poprawność faktur VAT ma podstawowe znaczenie nie tylko dla prowadzonej księgowości, ale również dla prawidłowego obliczenia podatku VAT stanowiącego kluczową część wpływów do budżetu państwa. Uczniowie powinni zostać w szczególności zapoznani z obowiązkowymi elementami każdej faktury VAT, które określone są w §5 Rozporządzenia Ministra Finansów z 28 marca 2011 roku.
7. Wreszcie, na podstawie karty pracy (załącznik 2), uczniowie powinni podjąć próbę samodzielnego uzupełnienia faktury VAT (studium przypadku). Należy zwrócić uczniom uwagę na fakt, iż w praktyce w chwili obecnej do wystawiania faktur VAT służą specjalistyczne programy księgowe.
8. Na zakończenie lekcji nauczyciel zadaje uczniom pytanie, po którym przeprowadza burzę mózgów: Jakie są plusy i minusy księgowości pełnej i uproszczonej? Uczniowie powinni zauważyć, że księgowość uproszczona jest relatywnie prosta i nie wymaga korzystania z usług profesjonalnych podmiotów, dlatego jest dobrym rozwiązaniem dla małych przedsiębiorców. Jej minusem jest

natomiast fakt, iż nie dostarcza dokładnych danych na temat działalności przedsiębiorstwa. Tej wady pozbawiona jest księgowość pełna, która w zamian jest jednak dużo bardziej skomplikowana i kosztowna. Uczniowie powinni rozumieć, że niektóre formy opodatkowania lub formy prawne prowadzenia działalności wymagają konkretnych rodzajów prowadzonej księgowości (np. obowiązek prowadzenia pełnej księgowości przez spółki kapitałowe).

## 10. Zadania domowe:

*Przeprowadź wywiad środowiskowy ze znanymi Ci przedsiębiorcami na temat stosowanych przez nich form księgowości.*

## Załącznik nr 1:

Karta pracy.

### *1. Na podstawie poniższych danych wypełnij fakturę VAT.*

Firma XYZ Sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie, adres: ul Ładna 10, 00-000 Kraków, NIP: 12345678 sprzedała w dniu 10.03.2013 r. firmie ABC S.A., z siedzibą w Warszawie, adres: ul. Akacjowa 6, 11-111 Warszawa, NIP: 87654321 samochód marki ABC za kwotę 10 000 zł netto. Kod PKWiU to 00.00.00 Stawka podatku VAT to 23%.

## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 5.11

### Temat zajęć: Rejestracja indywidualnej działalności gospodarczej

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- wie, jakie są etapy rejestracji jednoosobowej działalności gospodarczej,
- wymienia na podstawie aktów prawnych i posiadanej wiedzy inne formy prowadzenia działalności gospodarczej (spółki handlowe) wraz z podaniem rejestrów, w których podmioty te są ujawniane,
- opisuje na podstawie aktów prawnych Centralną Ewidencję i Informację o Działalności Gospodarczej,
- wie, jakich zgłoszeń prócz rejestracji w CEIDG musi dokonać przedsiębiorca chcący zarejestrować jednoosobową działalność,
- wie, czym jest „zasada jednego okienka” i zna jej ograniczenia,
- rozumie pojęcie jednoosobowa działalność gospodarcza,
- rozróżnia sposoby rejestrowania jednoosobowej działalności gospodarczej w formie tradycyjnej i online.

#### 2. Metody i techniki:

- pogadanka,
- obserwacja,
- dyskusja.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- formularz wniosku o wpis do CEIDG dla każdego ucznia,
- opcjonalnie: komputer z dostępem do internetu i rzutnik multimedialny.

#### 4. Typ lekcji:

- realizacja nowego materiału.

#### 5. Formy organizacji pracy:

- praca zbiorowa.

#### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Sasin P., Żaro S., Zygmunt W., 2011, Jak założyć i poprowadzić własną firmę, Sigma, Warszawa.
2. Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej z dnia 2 lipca 2004 roku.
3. Informacje nt. procedury rejestracji jednoosobowej działalności gospodarczej ze strony WWW Ministerstwa Gospodarki: <http://www.mg.gov.pl/Wspieranie+przedsiębiorczosci/Dzialalnosc+gospodarcza+i+e-przedsiębiorczosc/Centralna+Ewidencja+i+Informacja+o+Dzialalnosci+Gospodarczej+CEIDG/Rejestracja+dzialalnosci+gospodarczej+CEIDG-1> (data odczytu: 25.04.2013).
4. Portal służący do rejestracji jednoosobowej działalności gospodarczej w CEIDG: <https://prod.ceidg.gov.pl/ceidg.cms.engine/?F;1886f97b-43a9-4b16-b197-cc969b6917ba> (data odczytu: 25.04.2013).
5. Statystyki GUS: [http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/PGW\\_Dzialalnosc\\_przedsięb\\_niefinans\\_w\\_2011\\_not\\_inf.pdf](http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/PGW_Dzialalnosc_przedsięb_niefinans_w_2011_not_inf.pdf) (data odczytu: 25.04.2013).

#### 7. Kontrola uczniów:

Nie planuje się przeprowadzania kontroli uczniów.

## 8. Nawiązanie do lekcji:

Nauczyciel może nawiązać do tematu zajęć przez wyświetlenie statystyk Głównego Urzędu Statystycznego (adres – punkt 6 lub opcjonalnie – załącznik 2 w osobnym pliku), dotyczących rodzajów prowadzonej w Polsce działalności gospodarczej. Celem wprowadzenia powinno być uzmysłowienie uczniom, że jednoosobowa działalność gospodarcza jest najprostszą do założenia i najmniej sformalizowaną formą prowadzenia działalności gospodarczej. W tym momencie lekcji nauczyciel może też opowiedzieć uczniom historię o przedsiębiorcach stojących niegdyś w urzędach w kolejkach do rejestracji swojej działalności i przedsiębiorcach rejestrujących firmę obecnie w CEIDG przy użyciu formularzy on-line.

## 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne. Podanie tematu i celu lekcji.

2. Po wprowadzeniu do zajęć nauczyciel przybliży uczniom definicję jednoosobowej działalności gospodarczej jako najprostszej formy prowadzenia przedsiębiorstwa. Nauczyciel przeprowadza z uczniami dyskusję na temat formy prowadzenia działalności gospodarczej, jaką jest jednoosobowa działalność gospodarcza podlegająca wpisowi do CEIDG. Następnie przedstawia podstawowe akty prawne regulujące tę formę prowadzenia działalności gospodarczej. Pogadanka powinna mieć formę interakcji z uczniami – nauczyciel powinien zachęcać ich do zadawania pytań, jak również sam zadawać pytania tak, aby przez nawiązywanie do ich odpowiedzi przekazywać określone treści.

3. Prowadzący wspólnie z uczniami zastanawia się, czemu ma służyć prowadzenie rejestru przedsiębiorców, do którego przedsiębiorcy muszą się obowiązkowo wpisywać. Zaznacza, że takie rejestry pozwalają na kontrolowanie, czy przedsiębiorcy wywiązują się ze swoich obowiązków względem państwa (jak np. płacenie podatków, składek) oraz wpływają na pewność obrotu prawnego – kontrahenci przedsiębiorcy mogą zawsze sprawdzić w rejestrze, czy dana działalność gospodarcza faktycznie istnieje. Należy zaakcentować, że CEIDG jest podstawowym, obok Krajowego Rejestru Sądowego, rejestrem przedsiębiorców, do którego muszą się wpisać osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą, zdefiniowaną w art. 2 Ustawy o swobodzie działalności gospodarczej jako zarobkowa działalność wytwórcza, budowlana, handlowa, usługowa, poszukiwanie, rozpoznawanie i wydobywanie kopalin ze złóż, a także działalność zawodowa, wykonywana w sposób zorganizowany i ciągły.

4. Uczniowie powinni zauważyć, że zgodnie z art. 26 ww. ustawy przedsiębiorca może złożyć wniosek o wpis do CEIDG na dwa sposoby – przez złożenie go w formie elektronicznej za pośrednictwem formularza elektronicznego CEIDG lub złożenie osobiście bądź listownie wypełnionego formularza w dowolnie wybranym przez przedsiębiorcę urzędzie gminy (ewentualnie podpisanie w urzędzie gminy formularza złożonego on-line). Nauczyciel powinien zwrócić uczniom uwagę, że złożenie wniosku w całości on-line, bez konieczności osobistego stawiennictwa w urzędzie gminy bądź wysyłania formularza pocztą, jest możliwe tylko wtedy, gdy przedsiębiorca posiada również kwalifikowany podpis elektroniczny lub profil zaufany w tzw. elektronicznej Platformie Usług Administracji Publicznej (ePUAP).

5. Kluczową częścią zajęć jest pokazanie uczniom platformy, na której następuje rejestracja jednoosobowej działalności gospodarczej w CEIDG. Nauczyciel powinien jedynie ograniczyć się do pokazania instrukcji wypełniania wniosków CEIDG (załącznik 1 – w osobnym pliku) oraz przejścia do pierwszego kroku wypełniania, jakim jest wprowadzenie fikcyjnych danych wnioskodawcy.

6. Nauczyciel informuje uczniów, że prócz zgłoszenia do CEIDG przedsiębiorca powinien dokonać również zgłoszenia do innych rejestrów. W ten sposób zostanie nadany mu numer identyfikacji podatkowej NIP i numer w rejestrze podmiotów gospodarki narodowej – REGON. Ponadto prowadzący informuje uczniów o konieczności dokonania zgłoszenia przedsiębiorcy do ZUS-u jako płatnika składek i ubezpieczonego. Nauczyciel powinien przypomnieć uczniom o zasadach klasyfikacji działalności gospodarczej i konieczności wskazania w toku rejestracji odpowiednich kodów PKD. Wreszcie omawia „zasadę jednego okienka”, ograniczającą konieczność wizyt w wielu urzędach. Zgodnie z tą zasadą wniosek o wpis do CEIDG jest jednocześnie:

- wnioskiem o uzyskanie, zmianę albo skreślenie wpisu w rejestrze REGON,
- zgłoszeniem identyfikacyjnym albo aktualizacyjnym do naczelnika urzędu skarbowego (NIP),
- oświadczeniem o wyborze formy opodatkowania podatkiem dochodowym od osób fizycznych,
- zgłoszeniem albo zmianą zgłoszenia płatnika składek do Zakładu Ubezpieczeń Społecznych,
- oświadczeniem o kontynuowaniu ubezpieczenia społecznego rolników.

7. Dzięki tej zasadzie jednym wnioskiem o wpis do CEIDG przedsiębiorca dokonuje wszystkich ww. zgłoszeń i nie musi osobiście stawać się w wielu urzędach. Uczniów należy jednakże poinformować, że zasada jednego okienka nie obejmuje zgłoszenia do

ZUS-u (CEIDG zastępuje jedynie zgłoszenie osoby opłacającej składki a nie ubezpieczonego) oraz zgłoszenia podatnika podatku od towarów i usług – tych zgłoszeń przedsiębiorca musi dokonać samodzielnie. Należy również zaznaczyć, że sama rejestracja w CEIDG jest bezpłatna.

## 10. Zadania domowe:

*Wypełnij za pomocą platformy CEIDG lub wydruku wniosek o rejestrację jednoosobowej działalności gospodarczej na podstawie wymyślonych przez siebie danych.*





## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 5.12

### Temat zajęć: Etyka w biznesie

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- definiuje pojęcie etyka,
- opisuje, czym jest korupcja,
- opisuje i wyjaśnia pojęcie mobbing,
- podaje przykłady zachowań etycznych i nieetycznych w biznesie krajowym i międzynarodowym,
- podaje przykłady mobbingu oraz korupcji w biznesie krajowym i międzynarodowym,
- analizuje przebieg kariery zawodowej osoby, która zgodnie z zasadami etyki odniosła sukces w życiu zawodowym,
- analizuje przebieg kariery zawodowej osoby, która z powodu działań nieetycznych poniosła konsekwencje i musiała zaprzestać działalności gospodarczej,
- zna i potrafi wyjaśnić pojęcie Corporate Social Responsibility,
- zna podstawowe sankcje przewidziane przez prawo za zachowania nieetyczne w biznesie,
- rozumie i wyodrębnia zachowania etyczne na dwóch płaszczyznach – w stosunku do konsumentów i pracowników oraz w stosunku do innych przedsiębiorców/konkurentów z branży,
- wymienia podstawowe akty prawne, których celem jest zapewnienie uczciwej konkurencji i poszanowania praw konsumentów,
- rozumie konieczność upowszechniania postawy prowadzenia działalności gospodarczej zgodnie z prawem i zasadami etyki jako podstawy zdrowej gospodarki,
- zna zasady obowiązujące w Unii Europejskiej dotyczące praw pracowniczych kobiet
- podaje, na podstawie materiałów źródłowych i własnej wiedzy, najczęstsze przypadki nieetycznych zachowań wśród polskich przedsiębiorców.

#### 2. Metody i techniki:

- pogadanka,
- mapa mentalna,
- studium przypadku.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- wycinki z gazet, fragmenty artykułów, wyroków sądowych, newsów opisujących przykłady zachowań etycznych i nieetycznych (zachowania etyczne - np. polskie firmy Comarch i Inglot, zachowania nieetyczne – np. Marcin Plichta i afery Amber Gold),
- tablica lub flipchart i pisaki.

#### 4. Typ lekcji:

- realizacja nowego materiału.

#### 5. Formy organizacji pracy:

- praca: grupowa i zbiorowa.

## 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Gacparski W., 2012, Biznes, etyka, odpowiedzialność, PWN, Warszawa.
2. Jackson J., 1999, Biznes i moralność, PWN, Warszawa.
3. Rybak M., 2004, Etyka menedżera – społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstwa, PWN, Warszawa.
4. Young S., 2005, Etyczny kapitalizm, Metamorfoza, Warszawa.
5. Ustawa z dnia 16 kwietnia 1993 roku o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji.
6. Ustawa z dnia 23 sierpnia 1997 roku o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym.
7. Ustawa z dnia 26 czerwca 1974 roku Kodeks pracy.
8. <http://www.etykabiznesu.pl/index.php> (data odczytu: 25.04.2013).
9. Lista afer gospodarczych, <http://m.onet.pl/wiadomosci/prasa,m30b8> (data odczytu: 19.05.2013).
10. Lista najlepszych miejsc pracy w Polsce, <http://www.najlepszemiejscapracyl/> (data odczytu: 19.05.2013).

## 7. Kontrola uczniów:

W trakcie zajęć nie przewiduje się kontroli wiedzy i umiejętności uczniów.

## 8. Nawiązanie do lekcji:

Nauczyciel opowiada o przedsiębiorcach, którzy zostali wyróżnieni nagrodami za działania zgodne z zasadami etyki, jak i tych, wokół których wybuchły skandale związane z ich nieuczciwym postępowaniem. Taki wstęp ma służyć postawieniu pytań: Czym jest etyka? Czy można za wszelką cenę dążyć do osiągnięcia sukcesu? Czy etyka biznesu różni się czymś od etyki w innych relacjach ludzkich?

## 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne. Podanie tematu i celu lekcji.
2. Nawiązanie do lekcji, po którym nauczyciel podaje jej temat.
3. Nauczyciel prowadzi pogadankę, której celem jest ustalenie z uczniami wspólnej definicji pojęcia etyka. Zwraca przy tym uwagę uczniów na związki etyki z moralnością oraz fakt, że w potocznym rozumieniu etyka jest tożsama z moralnością – zawiera zespół nakazów i zakazów dotyczących prawidłowego, akceptowanego społecznie zachowania.
4. W podobny sposób uczniowie wraz z nauczycielem powinni ustalić zrozumienie takich pojęć, jak korupcja (można posiłkować się tutaj definicjami legalnymi) oraz mobbing. Jednak z uwagi na fakt, że pojęcie mobbing może być obce znacznej części uczniów, nauczyciel powinien najpierw skorzystać z definicji ustawowej mobbingu zawartej w art. 94 Kodeksu pracy, a następnie przystępnie wyjaśnić to pojęcie uczniom.
5. Nauczyciel informuje uczniów, że w Polsce występuje ciągle wysoki poziom korupcji, potwierdzany w międzynarodowych badaniach, oraz nasila się problem mobbingu. Prowadzący powinien zaznaczyć, iż polski ustawodawca wprowadza rozwiązania prawne, które mają przeciwdziałać zachowaniom nieetycznym zarówno w stosunku do konsumentów (Ustawa o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym, Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów), pracowników (Kodeks pracy), jak i pomiędzy samymi przedsiębiorcami (Ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji). Nauczyciel informuje uczniów, że zjawiska korupcyjne, w szczególności wśród urzędników państwowych, są przestępstwami. Należy także podać informację, że w Unii Europejskiej funkcjonuje specjalne prawo dla kobiet chroniące ich interesy pracownicze. Generalnie obowiązują dwie zasady. Pierwsza to równy dostęp do stanowisk pracy, a druga to równe wynagradzanie bez względu na płeć. Również realizacja tych dyrektyw w Polsce nie jest jeszcze w pełni osiągnięta, co jest przykładem niekorzystnych dla kobiet na rynku pracy zjawisk.
6. W kolejnej części lekcji nauczyciel dzieli uczniów na grupy, które wraz z nim będą pracować nad wykonaniem mapy mentalnej dotyczącej tego, jakie wartości etyczne zdaniem uczniów powinny być przestrzegane w biznesie. Każda grupa sporządza część mapy, którą nauczyciel rysuje na tablicy w trakcie przedstawiania przez grupy opracowanych propozycji.
7. Nauczyciel rozdaje uczniom teksty źródłowe i poleca, aby uczniowie prześledzili historie przedsiębiorców, którzy odnieśli sukces, działając etycznie, jak i tych, których spotkała kara za zachowania nieetyczne. Uczniowie powinni zrozumieć, że choć krótkoterminowo zachowania nieetyczne mogą przynieść korzyść, to w dłuższej perspektywie spotykają się z potępieniem i karą, jeżeli nie ze

strony władz państwowych, to ze strony konsumentów. Analizując materiały źródłowe, uczniowie powinni wskazać, co w danym przypadku było zachowaniem etycznym lub nieetycznym (studium przypadku).

8. Na koniec nauczyciel wyjaśnia uczniom coraz modniejszą koncepcję Corporate Social Responsibility – strategię rozwoju przedsiębiorstwa uwzględniającą interes społeczny, konieczność ochrony środowiska itp.

## 10. Zadania domowe:

Nie przewiduje się pracy domowej.



## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 5.13

### Temat zajęć: Powtórzenie wiadomości z działu 5

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- realizuje cele z lekcji 5.1–5.12,
- współpracuje z kolegami merytorycznie nad omawianym materiałem,
- rozumie ideę współzawodnictwa i konkurencji indywidualnej oraz grupowej,
- zadaje pytania wybiegające poza zakres omawianych treści, by samodzielnie poszerzać swą wiedzę w przyszłości.

#### 2. Metody i techniki:

- gra edukacyjna Headmaster,
- ćwiczenia praktyczne.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- kartki z zadaniami, po jednej dla każdej grupy uczniów, wg załączonej tabeli,
- tablica lub flipchart i pisaki,
- komputery z dostępem do gry edukacyjnej Headmaster, dostępnej na stronie <http://www.jestempredsiobiorczy.pl/graj-edukacyjna-headmaster/>,
- opcjonalnie dodatkowe lub zmodyfikowane zadania dla uczniów, zajmujące 4 min każde.

#### 4. Typ lekcji:

- lekcja powtórzeniowa (ćwiczeniowa).

#### 5. Formy organizacji pracy:

- praca: grupowa i indywidualna.

#### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

Całość materiałów z lekcji 5.1–5.12.

#### 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na:

- obserwacji uczniów podczas rywalizacji zespołowej, w której polecenia ustalane są przez nauczyciela,
- ocenie zadań wykonywanych przez grupy,
- ocenie wyników gry Headmaster,
- indywidualnych konsultacjach.

#### 8. Nawiązanie do lekcji:

Nauczyciel w nawiązaniu do lekcji przypomina, jakie korzyści niesie koleżeńska rywalizacja i powtórzenie wiadomości z działu.

#### 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne.

2. Nauczyciel dzieli uczniów na 3-4-osobowe drużyny, które będą ze sobą rywalizować w czasie zajęć.
3. Nauczyciel wyjaśnia zasady rywalizacji:
  - każda drużyna otrzymuje kartkę z 12 zadaniami, po jednym zadaniu z każdej lekcji (zadania należy spisać z załącznika 1),
  - w rozwiązywaniu zadań można posługiwać się wszelkimi dostępnymi źródłami informacji, w tym telefonem komórkowym, internetem, podręcznikiem,
  - na wykonanie każdego zadania uczniowie mają 2 min,
  - wyniki rywalizacji zapisywane są po każdym zadaniu na tablicy, dzięki czemu każda z drużyn będzie mogła śledzić swe postępy w trakcie rywalizacji po każdym zakończonym i ocenionym przez nauczyciela zadaniu (ocena – załącznik 1).
3. Po zakończeniu konkurencji, po wykonaniu 12 zadań, nauczyciel powinien nagrodzić całą zwycięską drużynę pozytywną oceną (może też nagrodzić inne grupy). W czasie konkursu nauczyciel powinien obserwować klasę i mobilizować odpowiednio uczniów, którzy z różnych powodów nie chcą pracować. Dodatkowo powinien zapewnić indywidualne wsparcie merytoryczne uczniom, którzy tego potrzebują, po zakończeniu konkursu.
4. W drugiej części zajęć nauczyciel wykorzystuje przygotowaną w ramach projektu „Krok w przedsiębiorczość” grę edukacyjną Headmaster. Uczniowie pracują indywidualnie. Opcjonalnie, przy braku komputerów, nauczyciel może przedłużyć pierwszą część zajęć, zadając uczniom te same zadania, ale dając im na odpowiedzi nie 2, a np. 4 min. W tej części zajęć uczniowie mogą konsultować się z nauczycielem.
5. Opcjonalnie zamiast gry edukacyjnej i czasu na konsultacje może być to czas do dyspozycji nauczyciela.
6. Zakończenie zajęć przez nakreślenie treści i zasad, które będą obowiązywać na teście zaliczeniowym.

## 10. Zadania domowe:

*Zadaniem uczniów jest samodzielne przygotowanie się do zapowiedzianego testu.*

## Załącznik nr 1:

Zadania ćwiczeniowe dla poszczególnych grup uczniów.

Nr zadania	Grupa 1	Grupa 2	Grupa 3	Grupa 4	Punktacja
1.	Wskażcie jak najwięcej rodzajów działalności wg klasyfikacji PKD.				Punkt otrzymuje drużyna, która wypisze w określonym czasie jak najwięcej kategorii.
2.	Wymieńcie przedsiębiorstwa działające w Waszym regionie i podajcie ich formę prawno-organizacyjną.				Punkt otrzymuje drużyna, która wypisze w określonym czasie jak najwięcej przedsiębiorstw i przypisze im prawidłowe formy.
3.	Wskażcie czynniki wpływające na sukces przedsiębiorstw.		Wskażcie czynniki wpływające na niepowodzenie przedsiębiorstw.		Punkt otrzymuje drużyna, która wypisze w określonym czasie jak najwięcej prawidłowych czynników.
4.	Wypiszcie funkcje urzędów gmin względem przedsiębiorców.	Wypiszcie funkcje urzędów pracy względem przedsiębiorców.	Wypiszcie funkcje ZUS-u względem przedsiębiorców.	Wypiszcie funkcje urzędu skarbowego względem przedsiębiorców.	Punkt otrzymuje drużyna, która wypisze w określonym czasie jak najwięcej prawidłowych funkcji.
5.	Wskażcie cechy złego przywódcy.	Wskażcie cechy dobrego przywódcy.		Wskażcie cechy złego przywódcy.	Punkt otrzymuje drużyna, która wypisze w określonym czasie jak najwięcej prawidłowych cech.
6.	Oceńcie szanse i zagrożenia dla powodzenia przedsięwzięcia polegającego na założeniu nowego zakładu pogrzebowego w naszej miejscowości.	Oceńcie szanse i zagrożenia dla powodzenia przedsięwzięcia polegającego na założeniu nowego sklepu z odzieżą używaną w naszej miejscowości.	Oceńcie szanse i zagrożenia dla powodzenia przedsięwzięcia polegającego na założeniu nowego przedsiębiorstwa transportu samochodowego (mikrobusy) w naszej miejscowości.	Oceńcie szanse i zagrożenia dla powodzenia przedsięwzięcia polegającego na założeniu nowego złomowiska w naszej miejscowości.	Punkt otrzymuje drużyna, która wypisze w określonym czasie jak najwięcej prawidłowych czynników pozytywnych i negatywnych dla przyszłości przedsięwzięcia.



7.	W punktach i podpunktach stwórzcie jak najbardziej dokładną strukturę biznesplanu.		Punkt otrzymuje drużyna, która wypisze w określonym czasie jak najwięcej szczegółowych prawidłowych punktów i podpunktów.
8.	Wymieńcie jak najwięcej sposobów promocji produktów spożywczych.		Punkt otrzymuje drużyna, która wypisze w określonym czasie jak najwięcej prawidłowych propozycji.
9.	Wymieńcie jak najwięcej powodów, dla których opłacałoby się zainwestować 10 000 zł w wybraną przez siebie działalność gospodarczą.		Punkt otrzymuje drużyna, która wypisze w określonym czasie jak najwięcej prawidłowych powodów dla swojej propozycji.
10.	Wymieńcie wszystkie pozycje, które mają się znajdować na fakturze VAT.		Punkt otrzymuje drużyna, która wypisze w określonym czasie jak najwięcej prawidłowych pozycji i wskaże najmniej błędnych.
11.	Wymieńcie wszystkie etapy rejestracji działalności gospodarczej.		Punkt otrzymuje drużyna, która wymieni wszystkie etapy jako pierwsza.
12.	Podajcie jak najwięcej przykładów zachowań nieetycznych w biznesie.	Podajcie jak najwięcej przykładów zachowań etycznych w biznesie.	Punkt otrzymuje drużyna, która wypisze w określonym czasie jak najwięcej prawidłowych przykładów.

## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 5.14

### Temat zajęć: Sprawdzian z działu 5

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- wykazuje się wiedzą z zakresu działu 5,
- wykazuje się umiejętnościami z zakresu działu 5.

#### 2. Metody i techniki:

- test, którego technika powinna polegać na wyświetlaniu pytań rzutnikiem multimedialnym. Każde zadanie powinno być wyświetlane przez określony przez nauczyciela czas, bez możliwości powrotu do poprzednich pytań (ewentualnie można wrócić do poprzednich zadań, jeżeli pozwoli na to czas, po zakończeniu całości). Z taką formą testu uczniowie mogli się nie spotkać, a jest ona często stosowana obecnie w uczelniach wyższych. Uczniowie udzielają na bieżąco odpowiedzi na podpisanych kartkach, zapisując jedynie numer zadania i odpowiedź. Jeśli nie ma możliwości wyświetlenia testu, pytania powinny być dyktowane przez nauczyciela lub wydrukowane.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- test wyświetlany rzutnikiem multimedialnym (załącznik 1),
- czysta kartka papieru dla każdego ucznia
- opcjonalnie: test w formie drukowanej dla każdego ucznia,
- komputer i rzutnik multimedialny.

#### 4. Typ lekcji:

- lekcja mieszana (kombinowana): kontrolno-powtórzeniowa.

#### 5. Formy organizacji pracy:

- praca indywidualna.

#### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

Cała literatura z działu 5.

#### 7. Kontrola uczniów:

Uczniowie przez całą godzinę lekcyjną piszą sprawdzian, który zostanie oceniony przez nauczyciela. Test ma mieć formę pisemną, a potrzebna do zaliczenia liczba punktów powinna być ogłoszona przed rozpoczęciem. Test powinien składać się zarówno z zadań testowych zamkniętych (wybór między 6 możliwymi odpowiedziami), z pytań opisowych, oraz kilku zadań obliczeniowych. W sumie wykonanie testu powinno zająć około 30 min lub więcej. W załączniku podano przykłady pytań, jednak pytania powinny być sformułowane przez nauczyciela w zależności od profilu, poziomu klasy oraz zakresu zrealizowanego materiału, dlatego mogą jeszcze być modyfikowane. Z każdego działu powinny być szczegółowe pytania w takiej samej liczbie, by zachować proporcje, np. po 2–3 pytania zamknięte, jedno otwarte lub obliczeniowe.

#### 8. Nawiązanie do lekcji:

Nawiązaniem do lekcji powinno być wyrażenie nadziei przez nauczyciela, że test nie będzie sprawiał uczniom trudności i dodanie im otuchy. Pozytywny nastrój ma rozładować zbędny stres. Należy powiedzieć coś wesołego by choć trochę odstresować uczniów. Następnie należy przejść do wyjaśnienia reguł testu oraz sposobu późniejszego oceniania opisanych wcześniej w punktach 2 i 7.

## 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne, w tym udzielenie odpowiedzi na pytania uczniów i wyjaśnienie zasad obowiązujących w czasie testu.
2. Włączenie prezentacji i kontrola czasu oraz uczciwości w wypełnianiu testu przez uczniów.
3. Zakończenie testu po 25–30 min i zebranie kartek z odpowiedziami.
4. Rozpoczęcie udzielania prawidłowych odpowiedzi do zadań testowych wraz z wyjaśnieniem.
5. Zakończenie zajęć i ogłoszenie terminu pojawienia się wyników oraz ocen.

## 10. Zadania domowe:

Nie przewiduje się zadania domowego.

## Załącznik nr 1:

Test sprawdzający wiedzę po dziale 5.

1. *Podstawowym celem działalności gospodarczej jest:*

- a) płacenie wyższych podatków do budżetu państwa.
- b) zatrudnianie coraz większej liczby osób, by ograniczyć bezrobocie.
- c) zatrudnienie krewnych i znajomych.
- d) ekspansja na rynki zagraniczne.
- e) zysk.
- f) wyzysk.

2. *Wielkie spółki akcyjne notowane są:*

- a) w Krajowym Rejestrze Spółek Akcyjnych.
- b) na giełdzie towarowej.
- c) na giełdzie aukcyjnej.
- d) na kartach historii.
- e) na giełdzie papierów wartościowych.
- f) przez notariuszy w każdym roku rozrachunkowym.

3. *Wymień i uzasadnij 3 czynniki wpływające na przewagę jednych państw nad innymi jako krajów lokowania inwestycji.*

.....

.....

4. *Wymień instytucje, do których przedsiębiorcy mają wpłacać podatki i różnego rodzaju składki.*

.....

.....

5. *Wymień 3 przykłady negatywnych działań kierownictwa w zarządzaniu własną firmą.*

.....

.....

6. *Oblicz, wymieniając poszczególne kroki, ile trzeba zainwestować w różne opłaty, by zarejestrować własną działalność gospodarczą.*

.....

.....

.....

7. *Wyjaśnij różnicę między aktywami a pasywami.*

.....

.....

8. Wyjaśnij różnicę między przychodem a dochodem.

.....  
.....

9. Jakie wskazówki dasz koledze, gdy będzie układał biznesplan swojego przedsięwzięcia?

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

10. Rolą księgowego w firmie jest przede wszystkim:

- a) prowadzenie księgi korespondencyjnej.
- b) prowadzenie kroniki przedsiębiorstwa.
- c) zdobywanie książek z bibliotek i księgarń.
- d) płacenie podatków i składek.
- e) obliczanie wysokości należnej pensji.
- f) prowadzenie różnego rodzaju rachunków.

11. Od czego należy zacząć zakładanie własnej działalności gospodarczej?

.....  
.....

12. Które ze zjawisk nie jest nieetyczne w biznesie?

- a) Korumpowanie urzędników.
- b) Lobbying.
- c) Mobbing.
- d) Nepotyzm.
- e) Nierzetelność.
- f) Używanie wulgaryzmów w miejscu pracy.

## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 6.1

### Temat zajęć: Cechy dobrego menedżera

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- wymienia cechy dobrego menedżera i dokonuje analizy własnej osobowości pod kątem posiadania cech menedżera,
- rozumie korzyści płynące z prowadzenia działalności gospodarczej zgodnie z zasadami etycznymi i skutki nieetycznych zachowań w biznesie,
- rozumie, że chcąc zastać menedżerem, powinien zastanowić się, czy posiada cechy osobowościowe predestynujące go do prowadzenia działalności biznesowej,
- wskazuje zasady efektywnej komunikacji,
- podejmuje racjonalne decyzje i wprowadza je w życie,
- jest przekonany o konieczności etycznego prowadzenia działalności gospodarczej,
- zna swoje oczekiwania wobec przyszłej pracy i wie, że podejmując decyzje zawodowe, powinien kierować się nie tylko korzyściami finansowymi,
- przewiduje skutki prowadzonej działalności gospodarczej i jest przekonany, że musi być odpowiedzialny za podejmowane decyzje i ich wpływ na innych ludzi i przestrzeń geograficzną,
- jest przekonany, że ważny jest nie tylko etyczny cel przedsięwzięcia, ale i środki prowadzące ku niemu.

#### 2. Metody i techniki:

- dyskusja,
- burza mózgów,
- bezludna wyspa
- mapa mentalna.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- tablica lub flipchart,
- arkusze papieru A3 dla każdej grupy,
- pisaki dwukolorowe dla każdej grupy,
- wydrukowane pytania z załącznika 2 dla każdego ucznia.

#### 4. Typ lekcji:

- realizacja nowego materiału.

#### 5. Formy organizacji pracy:

- praca: indywidualna, grupowa i zbiorowa.

#### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Adamczyk J., 2008, Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw, Teoria i Praktyka PWN, Warszawa.
2. Borowiec M., 2006, Etyczne aspekty globalizacji w procesie kształtowania przedsiębiorczości [w:] Ziolo Z., Rachwał T. (red.), Rola przedsiębiorczości w podnoszeniu konkurencyjności społeczeństwa i gospodarki, „Przedsiębiorczość–Edukacja”, Nr 2, Ząkład Przedsiębiorczości i Gospodarki Przestrzennej Instytutu Geografii Akademii Pedagogicznej w Krakowie, Nowa Era, Kraków–Warszawa, s. 185–192.

3. Borowiec M., 2013, Etyka chrześcijańska w kształtowaniu ładu moralnego w biznesie w warunkach kryzysu społeczno-gospodarczego [w:] Ziolo Z., Rachwał T. (red.), Rola przedsiębiorczości w warunkach kryzysu gospodarczego, „Przedsiębiorczość–Edukacja”, Nr 9, Nowa Era, Zakład Przedsiębiorczości i Gospodarki Przestrzennej Instytutu Geografii Uniwersytetu Pedagogicznego w Krakowie, Warszawa–Kraków (przyjęty do druku).
4. Brzozowski T.T., 2010, Rola i zasadność społecznej odpowiedzialności biznesu w warunkach integracji europejskiej [w:] Ziolo Z., Rachwał T. (red.), Przedsiębiorczość w warunkach integracji europejskiej, „Przedsiębiorczość–Edukacja”, Nr 6, Nowa Era, Zakład Przedsiębiorczości i Gospodarki Przestrzennej Instytutu Geografii Uniwersytetu Pedagogicznego w Krakowie, Warszawa–Kraków, s. 113–125.
5. Galata S., 2007, Biznes w przestrzeni etycznej. Motywy, metody, konsekwencje, DIFIN, Warszawa.
6. Grün A., Zeitz J., 2011, Bóg, pieniądze i sumienie. Dialogi mnicha z menedżerem, Wydawnictwo Św. Stanisława, Kraków.
7. Papińska Rada IUSTITIA ET PAX, 2012, Powołanie lidera biznesu. Refleksja, Wydawnictwo Księża Sercanów DEHON, Kraków.
8. Rachwał M.M., Rachwał T., 2006, Wartości moralne podstawą prawdziwego sukcesu menadżera, [w:] Ziolo Z., Rachwał T. (red.), Rola przedsiębiorczości w podnoszeniu konkurencyjności społeczeństwa i gospodarki, „Przedsiębiorczość–Edukacja”, Nr 2, Zakład Przedsiębiorczości i Gospodarki Przestrzennej Instytutu Geografii Akademii Pedagogicznej w Krakowie, Nowa Era, Kraków–Warszawa, s. 193–198.
9. Ouimet R., 2010, Wszystko zostało wam powierzone. Autobiografia niezwykłego szefa przedsiębiorstwa ze wstępem Kardynała Dziwisza, Wydawnictwo AA, Kraków.
10. Adamiec J., 2009, Encyklika Caritas in veritate w odpowiedzi na kryzys gospodarczy, INFOS, Biuro Analiz Sejmowych, „Zagadnienia Społeczno-Gospodarcze”, Nr 22 (69). [http://orka.sejm.gov.pl/WydBAS.nsf/0/98A68D3F541A961FC1257689004C02CA/\\$file/Infos\\_69.pdf](http://orka.sejm.gov.pl/WydBAS.nsf/0/98A68D3F541A961FC1257689004C02CA/$file/Infos_69.pdf)
11. Raport z badań ankietowych przedsiębiorców:  
<http://www.duszpasterstwotalent.pl/etyczny-biznes-dlaczego-warto/> (data odczytu: 12.10.2012).
12. Wywiad z Romanem Kluską:  
<http://www.deon.pl/inteligentne-zycie/firma-praca-i-kariera/art,156,roman-kluska-etyka-jest-bezkonkurencyjna.html> (data odczytu: 12.10.2012).
13. Odcinek „Prawdę mówiąc” poświęcony Romanowi Klusce:  
<http://www.youtube.com/watch?v=-0DcupC65K0> (data odczytu: 12.10.2012).

## 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na:

- obserwacji aktywności uczniów w trakcie burzy mózgów oraz zaangażowania w pracę grupową.

## 8. Nawiązanie do lekcji:

Nauczyciel inicjuje dyskusję, zadając pytania wybrane z poniższych:

Czy każdy może być menedżerem? Czy stosując zasady etyczne w biznesie, można być milionerem? Czy zastanawialiście się nad tym, czy u podstaw wszystkich kryzysów gospodarczych nie leży kryzys wartości? Czy bycie liderem biznesu może być powołaniem? Czy ekonomia jako nauka powinna być oddzielona od moralności? Co o tym sądzicie, że kanadyjskiemu milionerowi Robertowi Ouimetowi zarządzaniu jego firmą doradzała Matka Teresa z Kalkuty?

## 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne, nawiązanie do lekcji i wprowadzenie w jej temat.
2. Nauczyciel dzieli uczniów na grupy (4-6-osobowe). Ich pierwszym zadaniem jest wyłonienie menedżera grupy, co będzie stanowiło punkt wyjścia do oceny własnych predyspozycji w tym zakresie. Może się okazać, że do tej funkcji zgłosi się kilka osób i uczniowie będą musieli dokonać wyboru najodpowiedniejszej osoby. Może być też tak, że nikt nie będzie chciał podjąć tej funkcji. W obu wypadkach uczniowie muszą uzasadnić, dlaczego uważają, że nadają się lub nie nadają się na menedżera. Uczniowie w grupach zapisują, jakie cechy powinien posiadać menedżer i które z nich oni posiadają, następnie weryfikują, czy zgłoszona osoba spełnia takie warunki i uzasadniają, które cechy i zachowania na to wskazują.
3. Nauczyciel zadaje uczniom pytanie: Jakie cechy charakteryzują dobrego i złego menedżera? Przeprowadza burzę mózgów.

Uczniowie zapisują cechy na tablicy, ewentualnie wypełniają „chmurki dobrego i złego menedżera” (propozycja chmurek – załącznik 1).

4. Nauczyciel, uzupełniając wypowiedzi uczniów, przedstawia przykładowe etyczne i nieetyczne zachowania w biznesie oraz wskazane cechy liderów biznesu na podstawie zaproponowanej literatury, np.: fragmentów wypowiedzi J. Zeitza, dyrektora notowanego na giełdzie koncernu Puma (Grün A., Zeitz J., 2011, np. s. 32–34, 53, 63, 80–81, 94, 102–103, 172–173, 183, 188–193, 238); fragmentów wypowiedzi, życiorysu czy wywiadu z Romanem Kluską na temat aktywności gospodarczej i uczciwości w biznesie (adresy – punkt 7); nieetycznych zachowań koncernów ponadnarodowych np. Monsanto, Exxon Mobile, Stell, Wal-Mart czy raportu z badań ankietowych przedsiębiorców (adres – punkt 7).

5. Następnie ponownie w grupach zastanawiają się, czy wybrana osoba faktycznie ma cechy dobrego menedżera czy może wybór był dokonany na podstawie kryteriów pozaetycznych i trzeba dokonać go ponownie lub zwrócić uwagę na wzmocnienie dobrych cech.

6. Po tym wprowadzeniu nauczyciela i utwierdzeniu się uczniów w dokonanym wyborze menedżera, uczniowie w grupie wymyślają działalność gospodarczą, którą będzie on zarządzał (np. restauracja, fundacja, prywatna szkoła, bank, firma produkująca gry komputerowe itp.) oraz ustalają, jakie funkcje mogliby w jego firmie pełnić pozostali uczniowie z grupy.

7. Nauczyciel przypomina, że menedżer ma wpływ na decyzje podejmowane przez firmę dotyczące wielu jej dziedzin funkcjonowania, np. przepływów środków finansowych, kierunków prac badawczych, kierunków nowych lokalizacji, kierunków unowocześnienia, kierunków zaopatrzenia i powiązań kooperacyjnych, kierunków rynków zbytu, kierunków marketingu, organizacji pracy, wynagrodzeń, systemu motywacji pracowników itp. Na podstawie tych informacji uczniowie zastawiają się nad strategią rozwoju wybranej firmy i dla każdej dziedziny jej funkcjonowania wymyślają i zapisują na arkuszu papieru A3 dwukolorowymi pisakami działania etyczne i nieetyczne, które mogłyby przyczynić się do jej rozwoju z uwzględnieniem własnego działania w firmie i wpływu swoich zachowań w pracy na całość funkcjonowania firmy. Do zaproponowanych działań etycznych i nieetycznych w postaci schematu dopisują hipotetyczne konsekwencje krótko- i długookresowe. Do podsumowanie zadania i dokonania samooceny nauczyciel może dodatkowo wykorzystać pytania z załącznika 2 – „bezludna wyspa”.

8. Na podstawie pracy wykonanej w grupach wszyscy uczniowie tworzą na tablicy mapę mentalną pt. Skutki etycznego zachowania menedżera. Nauczyciel rozpoczyna dyskusję nad rozpoznawaniem etycznych i nieetycznych przykładów zachowań menedżera.

9. Jeśli praca przebieganie sprawnie, to na podstawie dokonanych wyborów uczniowie wspólnie z nauczycielem przygotowują i przeprowadzają w swojej klasie krótkie badanie ankietowe dotyczące cech menedżera (nauczyciel podaje wskazówki dotyczące konstrukcji kwestionariusza ankiety: pytania powinny być zrozumiałe i jasne, krótkie i nieskomplikowane, należy unikać pytań sugerujących odpowiedź, pytania powinny być zadawane w odpowiedniej kolejności). Jeśli zadanie to okazałoby się zbyt czasochłonne, to może zostać zaproponowane jako zadanie domowe.

10. Nauczyciel omawia i ocenia efekty pracy uczniów w grupach, w tym wyróżnia liderów.

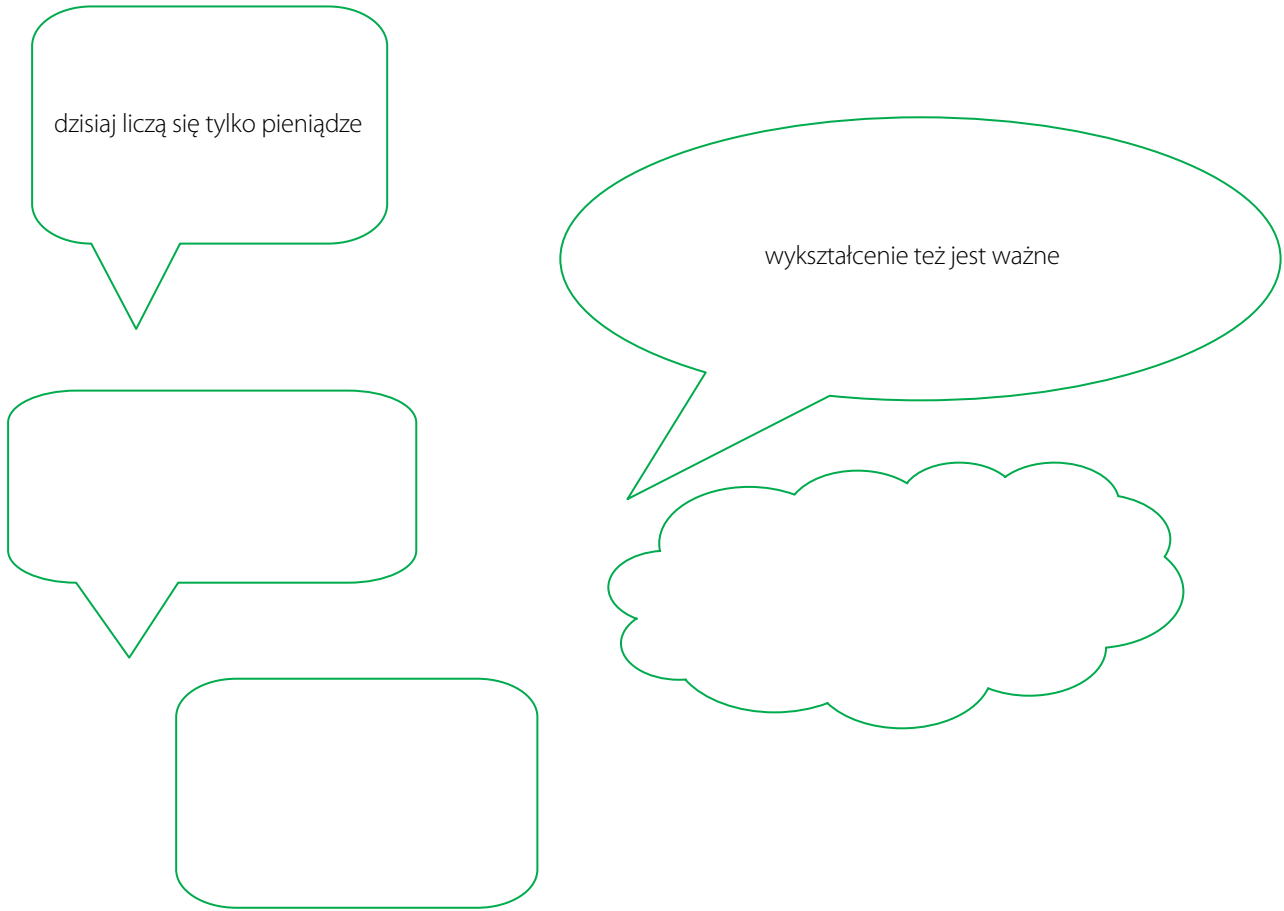
## 10. Zadanie domowe:

*Na podstawie wykonanego na lekcji kwestionariusza ankiety na temat cech dobrego menedżera, przygotujcie w grupie kwestionariusz ankiety na temat cech dobrego pracownika i predyspozycji do wykonywania wybranej pracy (np. przewodnik górski, nauczyciel, lekarz, aktor, kelner, księgowy) i ich znaczenia dla funkcjonowania miejsca pracy. Kwestionariusz ankiety umieśćcie w darmowym internetowym serwisie i poproście o wypełnienie go przez uczniów z klasy lub innych znajomych (np. ankieta.pl), a następnie przeanalizujcie i przedstawcie wyniki badania.*



## Załącznik nr 1:

Przykład chmurek do uzupełnienia.



## Załącznik nr 2:

Bezludna wyspa.

### 1. Dokończ poniższe zdania.

a) Jestem zadowolony/zadowolona z mojej roli (opisz krótko, jaka to rola)

.....  
.....

b) Mój największy sukces to

.....  
.....

c) Moja porażka to

.....  
.....

d) Zrozumiałem/-am nauczyłem/-łam się

.....  
.....



## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 6.2

### Temat zajęć: **Najpierw wszystko zaplanujemy...**

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- zna zasady planowania,
- rozumie przebieg procesu planowania,
- zna zasady organizacji pracy indywidualnej i zespołowej,
- potrafi charakteryzować czynniki planowania i wpływające na sukces i niepowodzenie działania,
- kształtuje umiejętności organizacji pracy,
- zna zasadę S.M.A.R.T,
- charakteryzuje etapy i funkcje planowania,
- potrafi pracować w zespole i podejmować decyzje.

#### 2. Metody i techniki:

- wykład/pogadanka,
- praca w grupie.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- film Planowanie – pierwszy klucz do sukcesu (jak ustalać cele) <http://www.youtube.com/watch?v=OLOVM7Wb5Wk>.
- film Sukces krok po kroku <http://kadry.tv/pokaz/Wideo/1425/Sukces-krok-po-kroku-planowanie-dzialan/biznes-rozwoj-firmy-strategia-zakladanie-firmy/>,
- film: wystąpienie Jeffa Bezosa [http://www.youtube.com/watch?v=-hxX\\_Q5CnaA](http://www.youtube.com/watch?v=-hxX_Q5CnaA),
- film The SMART Method <http://www.youtube.com/watch?v=wX1dAzUiupc>,
- animacja: Venture Guide: S.M.A.R.T. Goals <http://www.youtube.com/watch?v=3y0Jja52B2o>,
- materiał źródłowy – sytuacje problemowe przygotowane przez nauczyciela
- komputer i rzutnik multimedialny.

#### 4. Typ lekcji:

- realizacja nowego materiału.

#### 5. Formy organizacji pracy:

- praca: indywidualna, grupowa i zbiorowa.

#### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Duane D., 1995, Dla odmiany... planowanie: poradnik twórczego planowania i opracowywania programu działania, Fundusz Współpracy. Program Dialog Społeczny – NGOs, Warszawa.
2. Rachwał T., 2006, Podstawy przedsiębiorczości. Słownik dla liceum ogólnokształcącego, liceum profilowanego i technikum, Nowa Era, Warszawa.
3. Waters D., 2002, Planowanie w firmie, OnePress, Warszawa.
4. Planowanie – pierwszy klucz do sukcesu (jak ustalać cele) <http://www.youtube.com/watch?v=OLOVM7Wb5Wk> (data odczytu: 14.04.2013).

5. Sukces krok po kroku <http://kadry.tv/pokaz/Wideo/1425/Sukces-krok-po-kroku-planowanie-dzialan/biznes-rozwoj-firmy-strategia-zakladanie-firmy/> (data odczytu: 14.04.2013).
6. Wystąpienie Jeffa Bezosa [http://www.youtube.com/watch?v=-hxX\\_Q5CnaA](http://www.youtube.com/watch?v=-hxX_Q5CnaA) (data odczytu: 14.04.2013).
7. The SMART Method <http://www.youtube.com/watch?v=wX1dAzUiupc> (data odczytu: 14.04.2013).
8. Venture Guide: S.M.A.R.T. Goals <http://www.youtube.com/watch?v=3y0Jja52B2o> (data odczytu: 14.04.2013).

## 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na:

- sprawdzeniu wiadomości zdobytych przez uczniów na temat procesu planowania,
- ocenie zaangażowania uczniów w prace przy projekcie,
- ocenie umiejętności zaplanowania działań na rzecz rozwiązania problemu.

## 8. Nawiązanie do lekcji:

Nauczyciel wyświetla film Planowanie – pierwszy klucz do sukcesu (jak ustalać cele) ze strony (film może zastąpić prezentacja z załącznika 1 – w osobnym pliku) lub film Sukces krok po kroku (prezentacja odpowiadająca filmowi znajduje się w załączniku 2 – w osobnym pliku). Następnie rozpoczyna dyskusję na temat prawdziwości informacji prezentowanych w filmie. W klasach z rozszerzonym językiem angielskim można skorzystać z prezentacji Jeffa Bezosa lub z załącznika 3 (w osobnym pliku).

## 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne, po których następuje nawiązanie do lekcji.
2. Nauczyciel podaje temat lekcji, następnie wyświetla prezentację dotyczącą planowania (załącznik 4 – w osobnym pliku). W jej trakcie omawia główne zagadnienia teoretyczne dotyczące procesu planowania.
3. Uczniowie zapisują w zeszytach najważniejsze informacje na temat planowania i jego znaczenia.
4. Nauczyciel omawia zasady planowania S.M.A.R.T. Może w tym celu wykorzystać jeden z filmów: The SMART Method lub Venture Guide: S.M.A.R.T. Goals (załączniki 5 i 6 – w osobnym pliku).
5. Uczniowie według metody oś czasu planują swój rozwój. Nauczyciel wskazuje wybranych uczniów, którzy prezentują wyniki pracy.
6. Nauczyciel dzieli uczniów na grupy, które wybierają lidera (kierownika projektu), a on osoby odpowiedzialne za kolejne etapy wykonywania zadań (zależnie od rodzaju zadania). Nauczyciel rozdaje poszczególnym grupom po jednym zadaniu oraz tłumaczy zastosowanie metody Gantta (diagramu Gantta) – uczniowie sami określają czas potrzebny na realizację projektu:
  - a) Zagraniczna firma produkująca podkoszulki z nadrukiem chce wejść na polski rynek. Jaki napis lub logo ma znaleźć się na koszulce jeżeli ma ona promować równouprawnienie płci?
  - b) Klasa wybiera się na wycieczkę szkolną. Jakie działania należy podjąć?
  - c) Za 10 lat chcę być piękny/a, mądry/a i bogaty/a... Jako pracownicy firmy doradczej ułóżcie plan działań, które klient/ka musi podjąć, aby zrealizować swój cel.
7. Grupy prezentują wyniki swojej pracy za pomocą wykresu Gantta.
8. Nauczyciel podsumowuje lekcję.

## 10. Zadanie domowe:

*Zaplanuj swoje wakacje, następnie zapisz swój plan w 10 krokach.*

## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 6.3

### Temat zajęć: **Dobry pomysł i projekt pierwszym krokiem do sukcesu**

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- dokonuje wyboru zakresu i formy przedsięwzięcia,
- podejmuje decyzje i ocenia ich skutki,
- korzysta umiejętnie z różnych źródeł informacji i zbierania informacji,
- zna zasady pracy w grupie.

#### 2. Metody i techniki:

- burza mózgów,
- dyskusja,
- mapa myśli.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- film Dragons' Den – jak zostać milionerem <http://www.youtube.com/watch?v=EKUeg4JexXE>.
- program internetowy FreeMind (mapa myśli) <http://freemind.sourceforge.net>.
- komputer z dostępem do internetu,
- rzutnik multimedialny.

#### 4. Typ lekcji:

- realizacja nowego materiału.

#### 5. Formy organizacji pracy:

- praca: zbiorowa i grupowa.

#### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Rachwał T., 2006, Podstawy przedsiębiorczości. Słownik dla liceum ogólnokształcącego, liceum profilowanego i technikum, Nowa Era, Warszawa.
2. Duane D., 1995, Dla odmiany... planowanie: poradnik twórczego planowania i opracowywania programu działania, Fundusz Współpracy. Program Dialog Społeczny – NGOs, Warszawa.
3. Waters D., 2002, Planowanie w firmie, OnePress, Warszawa.
4. Dragons' Den – jak zostać milionerem <http://www.youtube.com/watch?v=EKUeg4JexXE> (data odczytu: 14.04.2013).

#### 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na:

- sprawdzaniu aktywności uczniów na lekcji (udział w dyskusji, burzy mózgów).

#### 8. Nawiązanie do lekcji:

Nauczyciel włącza fragment programu telewizyjnego Dragons' Den – jak zostać milionerem (z internetu lub załącznika 1 – osobny plik). Rozmawia z uczniami na temat znaczenia pomysłu i jego prezentacji dla osiągnięcia sukcesu.

## 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne, podanie tematu lekcji.

2. Nawiązanie do lekcji, po którym uczniowie spontanicznie określają główne uwarunkowania realizacji pomysłu prezentowanego w programie pokazanym na początku lekcji – produkcji nakładki na palec. W tym celu nauczyciel może wykorzystać mapę myśli (przykładowa mapa myśli – załącznik 2, opcjonalnie z programu FreeMind – załącznik 3 – w osobnym pliku).

3. Uczniowie dyskutują na temat głównych cech dobrego projektu. W tym celu nauczyciel wyświetla tabelę i schematy z załącznika

4. Uczniowie zapisują cechy dobrego projektu w formie notatki: Projekt jest ograniczonym czasowo działaniem realizowanym w celu stworzenia unikalnego produktu, usługi lub rezultatu. Jego cechy to:

- ograniczenie czasowe (okresowość),
- unikalność produktów, usług lub rezultatów,
- stopniowe uszczegóławianie,
- zarządzanie przez: zastosowanie wiedzy, umiejętności, narzędzi i technik do działań podejmowanych dla spełnienia wymagań projektu.

4. Nauczyciel dzieli klasę na 4 grupy. Następnie przedstawia tabelę podejmowania decyzji wg 5 kroków, które doprowadzą uczniów do stworzenia projektu (załącznik 5), którym jest:

- grupa 1 – zorganizowanie happeningu na rzecz równouprawnienia ze względu na płeć,
- grupa 2 – założenie wypożyczalni rowerów,
- grupa 3 – zorganizowanie akcji „Sprzątanie świata” w swojej miejscowości,
- grupa 4 – założenie firmy dekorującej przestrzenie miejskie STreetArT.

Nauczyciel rozdaje grupom schematy, kontroluje pracę uczniów, wyjaśnia ewentualne wątpliwości.

5. Uczniowie prezentują wyniki pracy. Nauczyciel podsumowuje lekcję.

## 10. Zadanie domowe:

*Przygotuj własną mapę myśli uwarunkowań projektu realizowanego na innych zajęciach.*

## Załącznik nr 2:

Przykładowa mapa myśli *Uwarunkowania realizacji pomysłu produkcji nakładki na palec.*



## Załącznik nr 4:

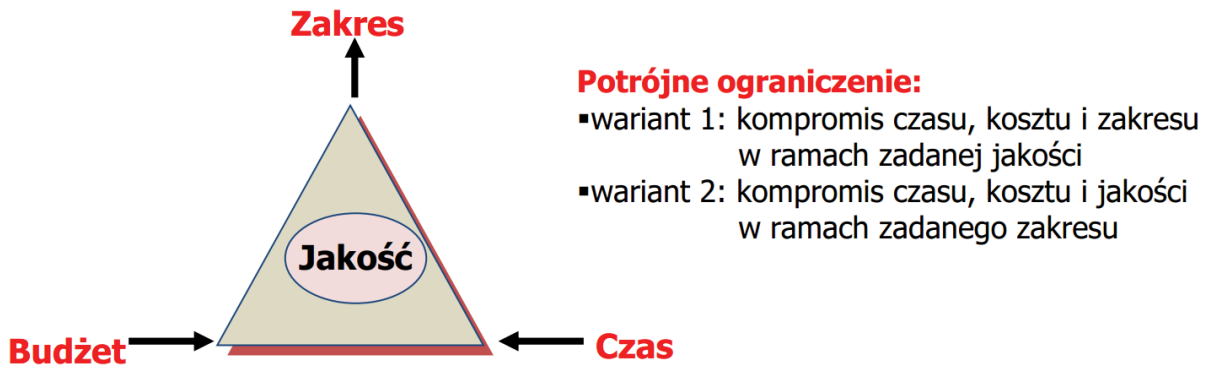
Tabela i wykresy dotyczące cech dobrego projektu.

Tab. Cechy projektu

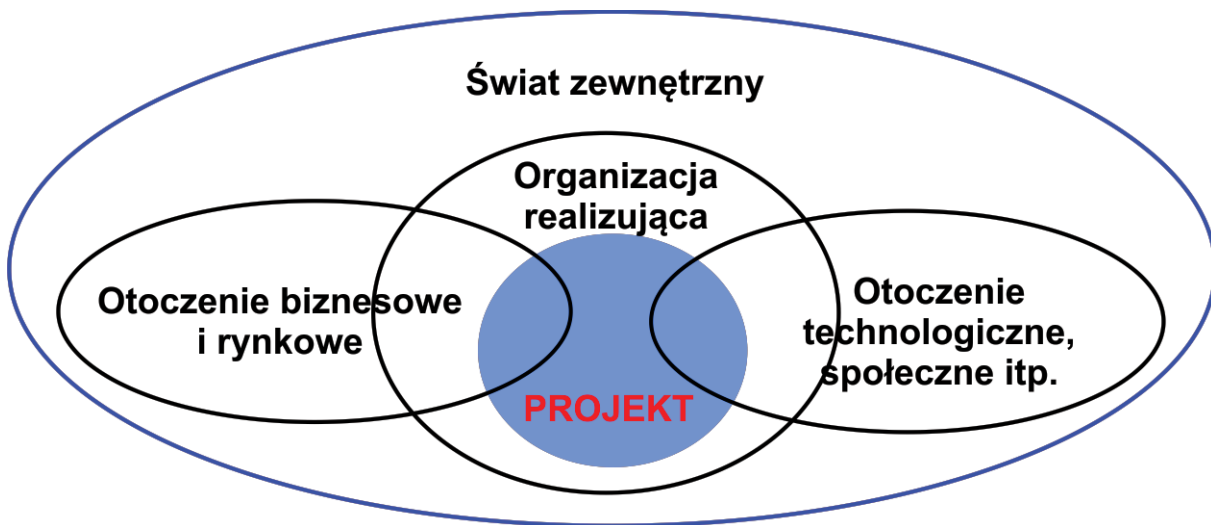
PROCESY	PROJEKTY
Stabilność	Ukierunkowane na zmiany
Rutynowość	Zawierają elementy nowości i ryzyka
Niewielki poziom ryzyka (niepewności)	Wywołują konflikty
Zmiany ewolucyjne	Innowacyjność firmy
Kultura i tradycja firmy	Ukierunkowane na zmiany
Kierownictwo sporadycznie steruje procesem	Kierownictwo aktywnie zaangażowane w realizację
Wykonywane przez ludzi, determinowane przez ograniczone zasoby, planowane i kontrolowane	



Schemat Uwarunkowania projektu



Schemat Makrootoczenie projektu



## Załącznik nr 5:

Podjmowanie decyzji wg 5 kroków.

<b>KROK 1</b>	<p>Wymyśl 3 propozycje rozwiązania problemu. Nieważne, czy są dobre czy nie.</p> <p>Pomysł A                      Pomysł B                      Pomysł C</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"><div style="border: 1px solid orange; width: 130px; height: 45px; margin: 5px;"></div><div style="border: 1px solid orange; width: 130px; height: 45px; margin: 5px;"></div><div style="border: 1px solid orange; width: 130px; height: 45px; margin: 5px;"></div></div>
<b>KROK 2</b>	<p>Do każdego pomysłu rozważ i zapisz <b>pozytywy i negatywy</b></p> <p>Pomysł A+                      Pomysł A-</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"><div style="border: 1px solid orange; width: 130px; height: 45px; margin: 5px;"></div><div style="border: 1px solid orange; width: 130px; height: 45px; margin: 5px;"></div></div> <p>Pomysł B+                      Pomysł B-</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"><div style="border: 1px solid orange; width: 130px; height: 45px; margin: 5px;"></div><div style="border: 1px solid orange; width: 130px; height: 45px; margin: 5px;"></div></div> <p>Pomysł C+                      Pomysł C-</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"><div style="border: 1px solid orange; width: 130px; height: 45px; margin: 5px;"></div><div style="border: 1px solid orange; width: 130px; height: 45px; margin: 5px;"></div></div> <p>Do każdego zapisanego pozytywu i negatywu przypisz jedną z literek: rozsądek (myślenie) [r] – Czy to jest mądre czy głupie? uczucia [u] – Czy jest to przyjemne czy nieprzyjemne? sumienie (wartość) [s] – Czy to jest wartościowe czy nie? Podlicz, ile literek i jakie literki otrzymał każdy pomysł.</p>
<b>KROK 3</b>	Wybierz te pozytywy, które są najbardziej zgodne z Twoim systemem wartości (a więc mają najwięcej literek s).
<b>KROK 4</b>	Zastanów się teraz, jak wygląda sprawa z negatywami wybranych pomysłów. Jaką cenę trzeba będzie zapłacić, jeżeli zdecydujesz się na któreś z rozwiązań – pomysłów?
<b>KROK 5</b>	Jeżeli jesteś gotów/gotowa zapłacić tę cenę, czyli akceptujesz zarówno pozytywy, jak i negatywy, wówczas świadomie podjąłeś/podjęłaś decyzję.



## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 6.4

### Temat zajęć: Co robimy najpierw? Etapy realizacji przedsięwzięcia

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- określa działania, które należy podjąć w celu realizacji przedsięwzięcia,
- porządkuje działania w kolejne etapy,
- dzieli działania na drobne zadania cząstkowe,
- dzieli i organizuje racjonalnie pracę.

#### 2. Metody i techniki:

- burza mózgów,
- dyskusja,
- praca z tekstem źródłowym.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- Film Przepis na pizzę <http://www.youtube.com/watch?v=4OO17b2HiWM> (data odczytu: 14.04.2013).
- materiały źródłowe przygotowane przez nauczyciela na temat działań koniecznych do podjęcia przed założeniem działalności gospodarczej.

#### 4. Typ lekcji:

- realizacja nowego materiału.

#### 5. Formy organizacji pracy:

- praca: zbiorowa i grupowa.

#### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Rachwał T., 2006, Podstawy przedsiębiorczości. Słownik dla liceum ogólnokształcącego, liceum profilowanego i technikum, Nowa Era, Warszawa
2. Duane D., 1995, Dla odmiany... planowanie: poradnik twórczego planowania i opracowywania programu działania, Fundusz Współpracy. Program Dialog Społeczny – NGOs, Warszawa.
3. Waters D., 2002, Planowanie w firmie, OnePress, Warszawa.
4. Przepis na pizzę <http://www.youtube.com/watch?v=4OO17b2HiWM> (data odczytu: 14.04.2013)

#### 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na:

- ocenie aktywności uczniów na lekcji (udział w dyskusji, burzy mózgów).

#### 8. Nawiązanie do lekcji:

Nauczyciel wyświetla film – Przepis na pizzę (załącznik 1 – w osobnym pliku) Opcjonalnie może odczytać przepis na pizzę (załącznik 1a). Nauczyciel inicjuje dyskusję, pytając uczniów, co wspólnego ma prezentowany film (przepis) z realizacją projektu związanego z działalnością gospodarczą. W czasie dyskusji nauczyciel zwraca uwagę na stałe elementy planu (składniki pizzy), jakie czynności trzeba wykonać i w jakiej kolejności, jakim sposobem się posłużyć i jakich użyć narzędzi.

## 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne, po których następuje nawiązanie do lekcji i podanie jej tematu.
2. Nauczyciel za pomocą prezentacji przedstawia etapy rejestracji działalności gospodarczej (załącznik 2 – w osobnym pliku).
3. Uczniowie w zeszytach notują kolejność działań koniecznych do założenia firmy (można w formie schematu blokowego – algorytmu).
4. Nauczyciel dzieli klasę na grupy, które, według przedstawionego schematu (załącznik 3), planują procedurę rejestracji działalności. Nauczyciel zwraca uwagę na korzyści związane z samozatrudnieniem, zwłaszcza w przypadku kobiet, którym wciąż w wielu środowiskach jest trudno zająć kierownicze stanowisko. Zachęcając kobiety do aktywności gospodarczej przedstawia fakty, że Polki są jednymi z najbardziej przedsiębiorczych kobiet w Europie. Dane wskazują, że aż 36% kobiet w Polsce prowadzi własną działalność gospodarczą w sektorze MSP. Tymczasem w Danii wskaźnik ten wynosi 21%, a w Irlandii i Szwecji po 25%.
5. Uczniowie w grupie rozpoczynają projektowanie planu działań związanych z założeniem wymyślonej przez siebie firmy. W tym celu uzupełniają informacje wg tabeli (załącznik 4).
6. Uczniowie na podstawie wykresu Gantta planują działania (załącznik 5).
7. Nauczyciel podsumowuje lekcję.

## 10. Zadanie domowe:

*Na podstawie informacji ze strony <http://www.srk.org.pl/czytelnia.php?id=7> zaplanuj swój tydzień pracy. Dokonaj podsumowania, ile czasu przeznaczysz na naukę, zabawę, spanie, pracę przy komputerze itp.*

## Załącznik nr 1a:

### Przepis na pizzę.

#### Składniki ciasta do pizzy:

- półtorej szklanki mąki pszennej,
- pół szklanki letniej przegotowanej wody,
- dwie łyżki oleju roślinnego
- 3–4 gramów drożdży instant (w proszku), można również użyć drożdży świeżych,
- pół łyżeczki soli,
- pół łyżeczki cukru,
- jako dodatek dwie łyżki ziół prowansalskich (w celu urozmaicenia wyglądu i smaku ciasta można użyć dowolnych przypraw lub nie używać ich wcale).

#### Do dzieła:

1. Do dużej miski wsypać mąkę, drożdże i dobrze wymieszać.
2. Następnie dodać olej, cukier, sól i znowu wszystko dobrze wymieszać.
3. Stopniowo dolewać wodę, a następnie wyrabiać ciasto aż powstanie jednolita konsystencja (jeżeli ciasto się lepi, to dodać mąki i dalej wyrabiać).
4. Ciasto powinno trochę urosnąć, dlatego uformowaną kulę ciasta zostawić w ciepłym miejscu w przykrytej misce na 20–30 min.
5. Kiedy ciasto rośnie, przygotować składniki, które zamierzacie ułożyć na pizzy, np. ser, pomidory, salami itp.
6. Ciasto najpierw rozgnieść dłońmi na desce na gruby placek, a następnie rozwałkować. W ten sposób uformuje się ładna okrągła pizza, którą należy ułożyć na posmarowanej odrobiną oleju blasze i dłońmi rozgnieść placek tak, żeby zajmował całą formę (technika doprowadzania pizzy do kształtu blachy jest dowolna).
7. Na ciasto nałożyć sos pomidorowy i dowolne produkty (np. pokrojony drobno kabanos, plastry świeżego pomidora, cebula pocięta w piórka).
8. Tak przygotowaną pizzę wsadzić do nagrzanego uprzednio do temperatury 220 stopni Celsjusza piekarnika.
9. Piec 15–25 min.
10. Bardziej wprawionym osobom poleca się pieczenie pizzy w maksymalnej temperaturze na samym dnie piekarnika. Dzięki temu pizza nawet w domowych warunkach jest upieczona w około 7–8 minut.

## Załącznik nr 3:

Etapy planowania projektu.

CO?	FORMA PRACY
1. zebranie pomysłów 2. zebranie informacji na dany temat. 3. uporządkowanie informacji 4. wybór lidera	cała grupa
5. uporządkowanie informacji 6. przydzielenie zadań	lider
7. impuls teoretyczny wynikający z posiadanej wiedzy i zebranych informacji 8. praca własna z materiałami niezbędnymi do realizacji projektu	praca indywidualna
9. pomysł na prezentację projektu 10. informacja zwrotna 11. pytania kluczowe 12. wymiana informacji	grupa z liderem

## Załącznik nr 4:

Osoby odpowiedzialne, potrzebne zasoby – terminarz.

L.p.	Zadanie (co trzeba wykonać)	Kto jest odpowiedzialny	Co jest do tego potrzebne	Terminarz – kiedy zadanie zostanie wykonane
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				
11.				
12.				

## Załącznik nr 5:

Wykres Gantta.

	Tydzień 1	Tydzień 2	Tydzień 3	Tydzień 4	Tydzień 5	Tydzień 6	Tydzień 7	Tydzień ...
Zadanie 1	<b>LIDER</b>							
Zadanie 2		<b>np. Marek</b>						
Zadanie 3	<b>np. Ania</b>							
Zadanie 4								
Zadanie 5								
Zadanie 6								
Zadanie 7								
Zadanie 8								
Zadanie 9								
Zadanie 10								
Zadanie 11								
Zadanie 12								





## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 6.5

### Temat zajęć: Rozpoznanie wroga, czyli jak wygląda rynek? (1)

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- wyjaśnia znaczenie pojęć: rynek, rynek przedsiębiorstwa, mechanizm rynkowy, konkurencja, konkurenci, konsumenci, współpracownicy,
- określa wielkość i cechy charakterystyczne dla rynku, na którym planuje podjąć działalność,
- wskazuje i wyjaśnia proste mechanizmy występujące na tym rynku,
- jest świadomy, z jakich źródeł należy korzystać, gromadząc dane na temat otoczenia przedsiębiorstwa,
- wie, czym są pierwotne źródła danych oraz wtórne źródła danych i wykorzystuje je w toku prowadzonych badań,
- określa, na podstawie odpowiednich źródeł danych, konkurencję: liczbę konkurentów, ich wielkość, obecną pozycję i potencjał, zakres działalności,
- dokonuje analizy potencjalnych konsumentów oraz współpracowników podejmowanego przedsięwzięcia gospodarczego, korzystając z określonych źródeł informacji oraz narzędzi.

#### 2. Metody i techniki:

- dyskusja,
- róża diagnostyczna.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- tablica lub flipchart i markery,
- komputer z dostępem do internetu,
- rzutnik multimedialny,
- film dotyczący konkurencji ze strony: [http://www.nbportal.pl/pl/np/animacje/filmy\\_animowane/rynki/konkurencja](http://www.nbportal.pl/pl/np/animacje/filmy_animowane/rynki/konkurencja).

#### 4. Typ lekcji:

- realizacja nowego materiału.

#### 5. Formy organizacji pracy:

- praca: indywidualna, grupowa i zbiorowa.

#### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Altkorn J. (red.), 2004, Podstawy marketingu, Instytut Marketingu, Kraków.
2. Dziedzic D., Szymańska A.I., 2011, Marketing transakcji a marketing relacji, „Zeszyty Naukowe WSEI w Krakowie”, Nr 7, s. 205–214.
3. Hingston P., 1992, Wielka księga marketingu, SIGNUM, Kraków.
4. Kotler Ph., 1999, Kotler o marketingu. Jak kreować i opanowywać rynki, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków.
5. Kotler Ph., 2005, Marketing, Dom Wydawniczy REBIS Sp. z o.o. Poznań.
6. Kotler Ph., 2004, Marketing od A do Z, PWE, Warszawa.
7. Wiktor J.W., 2001, Promocja. System komunikacji przedsiębiorstwa z rynkiem, PWN, Warszawa.
8. [http://www.nbportal.pl/pl/np/animacje/filmy\\_animowane/rynki/konkurencja](http://www.nbportal.pl/pl/np/animacje/filmy_animowane/rynki/konkurencja) (data odczytu: 02.06.2013).

## 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na:

- ocenie aktywności uczniów na lekcji (udział w dyskusji),
- ocenie wyników pracy grup uczniów.

## 8. Nawiązanie do lekcji:

Nawiązując do tematu lekcji nauczyciel wyświetla film dotyczący konkurencji.

Następnie podaje następujące cytaty:

- „Czas spędzony na rekonesansie rzadko bywa stracony.” (Sun Tzu, IV w. p.n.e.)
- „Kardynalnym błędem jest teoretyzowanie przed zebraniem danych.” (Sir Arthur Conan Doyle)

Nauczyciel prosi uczniów o wyjaśnienie, jak rozumieją powyższe cytaty. Uczniowie zgłaszają swoje propozycje.

## 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne, po których nauczyciel podaje temat i cel lekcji oraz formy realizacji tematu.
2. Po nawiązaniu do lekcji nauczyciel przypomina pojęcie rynek oraz zasadę działania mechanizmu rynkowego.
3. Nauczyciel wprowadza pojęcie rynek przedsiębiorstwa. Wyjaśnia, że przedsiębiorstwo funkcjonuje w pewnym otoczeniu i musi być na nie otwarte. Przedsiębiorstwo musi reagować na zmiany zachodzące w otoczeniu i komunikować się z nim.
4. Nauczyciel rozpoczyna dyskusję, pytając uczniów, jakie inne podmioty występują w otoczeniu przedsiębiorstwa (podmioty, z którymi przedsiębiorstwo wchodzi w różnego rodzaju relacje). Zapisuje na tablicy słowo: przedsiębiorstwo, a następnie propozycje uczniów. (Informacje, które mogą być przydatne w trakcie weryfikacji odpowiedzi uczniów w trakcie całej lekcji – załącznik 1.) Nauczyciel prosi uczniów o uporządkowanie zapisanych na tablicy odpowiedzi i wyróżnienie trzech głównych kategorii: konsumenci, współpracownicy i konkurenci.
5. Nauczyciel prosi uczniów o wyszczególnienie, z jakimi współpracownikami przedsiębiorstwo współdziała na rynku i zapisanie ich nazw na tablicy. Efektem dyskusji powinna być róża diagnostyczna prezentująca środowisko, w którym prowadzona jest działalność (załącznik 2).
6. Nauczyciel dzieli uczniów na grupy 3-4-osobowe. Prosi uczniów o uzupełnienie róży diagnostycznej. Zadaniem uczniów jest wpisanie charakterystyk podmiotów, które znajdują się w otoczeniu przedsiębiorstwa. Liderzy grup podają wyniki pracy swojej grupy. Uczniowie wraz z nauczycielem dyskutują na temat wyników pracy. Wspólnie tworzą ostateczną wersję róży diagnostycznej.
7. Skoro uczniowie świadomi są już tego co, przedsiębiorstwo powinno wiedzieć na temat podmiotów, z którymi wchodzi w interakcje, należy zastanowić się teraz nad tym, w jaki sposób można pozyskać takie informacje. Uczniowie w tych samych grupach opracowują drugą wersję róży diagnostycznej. Tym razem uzupełniają ją o metody pozyskiwania informacji o podmiotach. Liderzy grup podają wyniki pracy swojej grupy. Uczniowie wraz z nauczycielem dyskutują na temat wyników pracy. Wspólnie tworzą ostateczną wersję róży diagnostycznej.
8. Nauczyciel podsumowuje lekcję.

## 10. Zadanie domowe:

*W tych samych grupach, w których pracowaliście na lekcji, ustalcie, jaką działalność gospodarczą chcielibyście prowadzić. Na kolejnych lekcjach będzie realizować działania, których zwieńczeniem będzie projekt oraz prezentacja zaplanowanej działalności gospodarczej.*

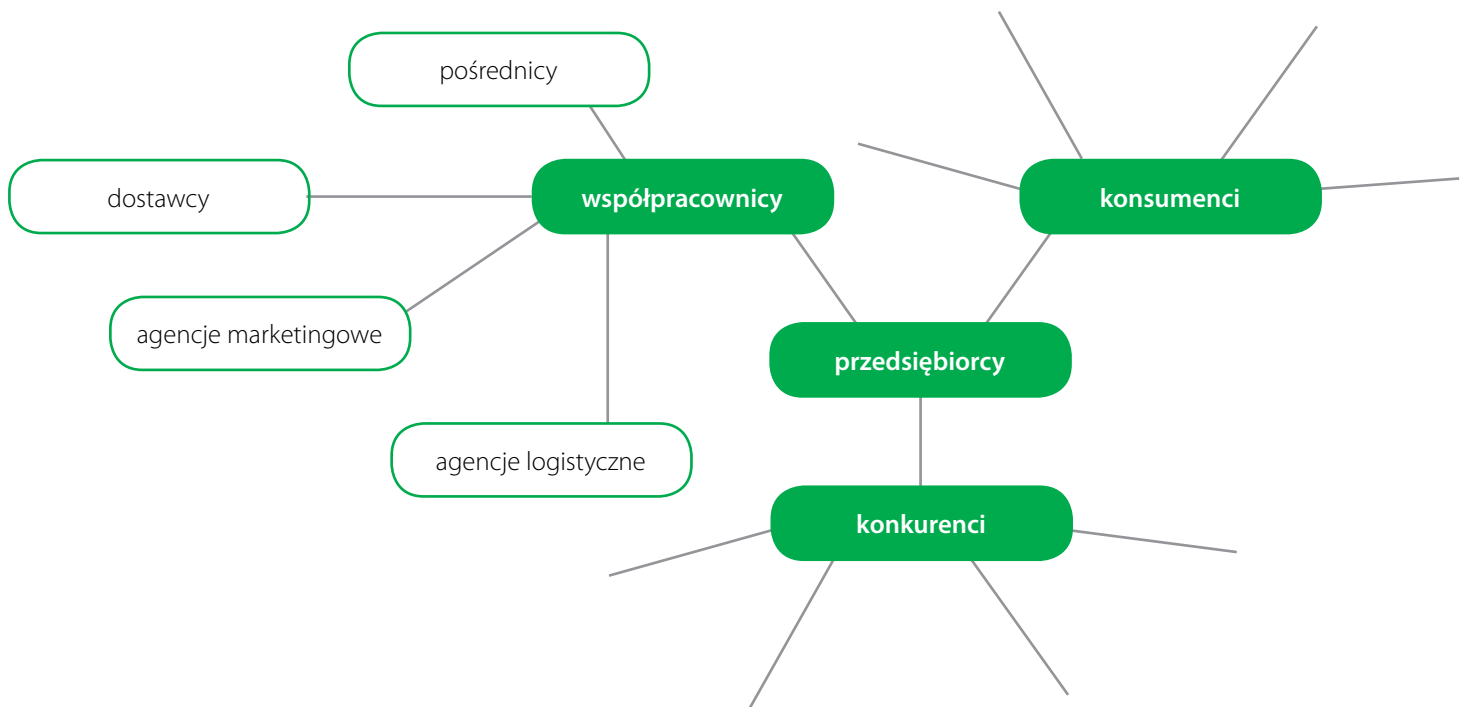
## Załącznik nr 1:

### Informacje do weryfikacji odpowiedzi uczniów.

1. Co powinniśmy wiedzieć o konsumencie?
  - Jakie są jego cechy demograficzne (np. płeć, wiek, wykształcenie, miejsce zamieszkania: miasto lub wieś, wykształcenie).
  - Jakie są jego cechy społeczne (np. czy ma rodzinę, dzieci czy jest samotny).
  - Jakie są jego cechy ekonomiczne (np. dochód).
  - Jakie są jego upodobania, gusty, preferencje, oczekiwania co do produktu lub usługi, zwyczaje.
2. Jak uzyskać te informacje?
  - Z bezpośrednich badań marketingowych (pierwotne źródła danych: kwestionariusz ankiety, wywiad pogłębiony, badania panelowe itp.).
  - Z wtórnych źródeł danych: roczniki statystyczne, sprawozdania opracowane przez wywiadownie prowadzące tego typu badania itp.).
3. Co powinniśmy wiedzieć o konkurentach?
  - Ilu ich jest.
  - Jaka jest ich lokalizacja.
  - Jaka jest ich wielkość.
  - Od kiedy działają na rynku.
  - Jaka jest ich oferta produktowa/usługowa.
  - Jakie są ceny oferowanych przez nich dóbr i usług.
  - Kim są ich dostawcy.
4. Jak uzyskać te informacje?
  - Z internetu (internetowe bazy danych).
  - Ze źródeł statystycznych.
  - Z KRS - w wypadku spółek z o.o.
  - Z wywiadów prasowych.
  - Z reklam, ulotek reklamowych, broszur.
  - Przez rozmowę ze wspólnymi dostawcami surowców, odbiorcami produktów.
  - Przez osobisty rekonesans, np. odwiedzenie konkurentów w roli konsumenta.
5. Co powinniśmy wiedzieć o współpracownikach?
  - Jaka jest ich oferta produktowa/usługowa.
  - Jakie są ceny oferowanych przez nich dóbr i usług.
  - Jakie są warunki dostawy lub świadczenia usług.
  - Czy terminowo realizują zamówienia.
  - Czy są sumienni, rzetelni, czy świadczą usługi na wysokim poziomie.
6. Jak uzyskać te informacje?
  - Przez rozmowy z innymi odbiorcami korzystającymi z usług tych samych dostawców, odbiorców.
  - Przez bezpośrednie rozmowy ze współpracownikami, ewentualne negocjacje.

## Załącznik nr 2:

Róża diagnostyczna – badanie rynku przedsiębiorstwa.



## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 6.6

### Temat zajęć: Rozpoznanie wroga, czyli jak wygląda rynek? (2)

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- wyjaśnia znaczenie pojęć: rynek, rynek przedsiębiorstwa, mechanizm rynkowy, konkurencja, konkurenci, konsumenci, współpracownicy,
- określa wielkość i cechy charakterystyczne dla rynku, na którym planuje podjąć działalność,
- wskazuje i wyjaśnia proste mechanizmy występujące na tym rynku,
- wie, z jakich źródeł należy korzystać, gromadząc dane na temat otoczenia przedsiębiorstwa,
- wie, czym są pierwotne źródła danych oraz wtórne źródła danych i wykorzystuje te źródła w toku prowadzonych badań,
- określa na podstawie danych źródłowych konkurencję: liczbę konkurentów, ich wielkość, obecną pozycję, potencjał i zakres działalności,
- dokonuje analizy potencjalnych konsumentów oraz współpracowników podejmowanego przedsięwzięcia gospodarczego, korzystając z określonych źródeł informacji oraz narzędzi.

#### 2. Metody i techniki:

- dyskusja lub burza mózgów.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- rycina *Fazy rozwoju ogólnej orientacji przedsiębiorstwa*,
- karty pracy 1–3 dla każdej grupy,
- komputery z dostępem do internetu dla grup.

#### 4. Typ lekcji:

- realizacja nowego materiału.

#### 5. Formy organizacji pracy:

- praca: grupowa i zbiorowa.

#### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Altkorn J. (red.), 2004, Podstawy marketingu, Instytut Marketingu, Kraków.
2. Dziedzic D., Szymańska A.I., 2011, Marketing transakcji a marketing relacji, „Zeszyty Naukowe WSEI w Krakowie”, Nr 7, 205–214.
3. Hingston P., 1992, Wielka księga marketingu, SIGNUM, Kraków.
4. Kotler Ph., 1999, Kotler o marketingu. Jak kreować i opanowywać rynki, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków.
5. Kotler Ph., 2005, Marketing, Dom Wydawniczy REBIS Sp. z o.o. Poznań.
6. Kotler Ph., 2004, Marketing od A do Z, PWE, Warszawa.
7. Wiktor J.W., 2001, Promocja. System komunikacji przedsiębiorstwa z rynkiem, PWN, Warszawa.
8. Szymańska A.I., 2012, Preferencje konsumenckie i ich determinanty, „Zeszyty Naukowe WSEI w Krakowie”, Nr 8, s. 67–86.
9. Szymańska A.I., 2007, Zarys metodologii badań preferencji konsumenckich, „Zeszyty Naukowe AE w Krakowie”, Nr 739, s. 91–106.
10. Szymańska A.I., 2012, Innowacyjność oferty asortymentowej przedsiębiorstw produkcyjnych a zachowania konsumentów [w:] Ziolo Z., Rachwał T. (red.), Wpływ innowacyjności na rozwój przedsiębiorstw, Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego

## 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na:

- obserwacji aktywności uczniów na lekcji (udział w dyskusji lub burzy mózgów),
- ocenie wyników pracy grup,
- ocenie kompletności i szczegółowości informacji zdobytych o rynku.

## 8. Nawiązanie do lekcji:

Nauczyciel przypomina informacje z ostatniej lekcji, odnoszące się do analizy otoczenia przedsiębiorstwa. Analiza ta powinna obejmować rozpoznanie podmiotów występujących w otoczeniu przedsiębiorstwa oraz pozyskanie jak największej liczby informacji na ich temat. Nauczyciel prosi uczniów o przypomnienie, jakich uczestników rynku się wyróżnia oraz jakie działania podejmują oni na rynku.

## 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne.
2. Nauczyciel podaje temat i cel lekcji oraz formy realizacji tematu.
3. Nawiązując do tematu lekcji, nauczyciel przypomina tematykę poruszaną na ostatnich zajęciach i zachęca uczniów do dyskusji na ten temat.
4. Następnie nauczyciel wyjaśnia, że w gospodarce stale zachodzą zmiany, które wpływają na zmianę warunków funkcjonowania przedsiębiorstw. Zmiany te wymuszają na przedsiębiorcach wynajdywanie skutecznych sposobów dostosowania się do nowych potrzeb, wymagań i możliwości charakteryzujących ich rynkowe otoczenie. Stopniowo zmieniają się stosunek przedsiębiorstw do rynku i metody działania.
5. Nauczyciel prezentuje rycinę przedstawiającą cztery podstawowe fazy rozwoju ogólnej orientacji przedsiębiorstw (załącznik 1). Nauczyciel wyjaśnia różnice między poszczególnymi fazami rozwoju. Zachęca uczniów do dyskusji na temat ich oceny sytuacji współczesnych przedsiębiorstw. Zadaje uczniom pytanie: Czy w swoich działaniach przedsiębiorstwa ukierunkowane są na produkcję, produkty czy może na klienta. Nauczyciel prosi o podanie przykładów konkretnych przedsiębiorstw funkcjonujących na rynku (np. IKEA, McDonald's, Coca-Cola, wodociąg miejski, Telekomunikacja Polska, Bank PKO SA, itp.).
6. Wnioskiem końcowym z dyskusji powinno być stwierdzenie, że gwarantem sukcesu firmy jest zadowolony klient. Dla przedsiębiorcy istotne jest określenie, czyje i jakie potrzeby przedsiębiorstwo zaspokaja oraz co stanowi w ofercie przedsiębiorstwa istotną z perspektywy nabywcy wartość składającą go do skorzystania właśnie z tej oferty.
7. Nauczyciel dzieli uczniów na grupy 3-4-osobowe. Każda grupa wybiera swojego lidera. Nauczyciel informuje uczniów, że w tych samych grupach na kolejnych lekcjach będą realizować następane zadania, które zebrane w całość utworzą projekt przedsięwzięcia gospodarczego. Następnie nauczyciel rozdaje grupom karty pracy (załączniki 2, 3, 4). Każda z grup otrzymuje wszystkie trzy karty pracy. Korzystając z decyzji podjętych przez uczniów w ramach zadania domowego, a dotyczących rodzaju działalności, którą chcą uruchomić, uczniowie dokonają analizy konkurentów oraz potencjalnych konsumentów planowanego przedsięwzięcia gospodarczego. Uczniowie wykorzystują w tym celu internet. Wyznaczają lokalizację swojej działalności, a następnie, korzystając z internetu, poszukują najbliższych konkurentów. Analizują strony WWW poszczególnych konkurentów, po czym uzupełniają karty pracy.
8. Nauczyciel kontroluje przebieg oraz zaawansowanie pracy poszczególnych grup.
9. Na zakończenie lekcji nauczyciel prosi lidera jednej z grup o zaprezentowanie wyników pracy. Pozostali uczniowie proszeni są o uwagi oraz komentarze.

## 10. Zadanie domowe:

*Dokończcie uzupełnianie kart pracy. Przynieście na następną lekcję broszury, reklamy prasowe i artykuły z czasopism branżowych prezentujące ofertę produktową wybranych przedsiębiorstw (np. artykuł dotyczący produktów kosmetycznych firmy Laboratorium Kosmetyczne Dr. Irena Eris, którego współwłaścicielką jest znana polska businesswoman Irena Eris).*

## Załącznik nr 1:

Fazy rozwoju ogólnej orientacji przedsiębiorstwa.



## Załącznik nr 2:

Karta pracy 1.

1. *Uzupełnijcie tabelę pozwalającą uzyskać informacje o potencjalnych konsumentach.*

Lp.	Co firma powinna wiedzieć na temat potencjalnych konsumentów?	
1.	Kim są konsumenci?	
2.	Czego chcą i potrzebują?	
3.	Jakie cele pragną osiągnąć?	
4.	Kto uczestniczy w procesie decyzyjnym?	
5.	W jaki sposób konsumenci podejmują decyzje dotyczące zakupu?	
6.	Kiedy są gotowi kupić?	
7.	Gdzie wolą kupić?	



## Załącznik nr 3:

Karta pracy 2.

1. Uzupełnijcie tabelę pozwalającą uzyskać informacje o konkurentach firmy.

Lp.	Co firma powinna wiedzieć o swoich konkurentach?	
	<b>CELE</b>	
1.	<p>Czy konkurent koncentruje się na:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- utrzymaniu obecnego poziomu zysków?</li><li>- rozwoju rynku?</li><li>- dążeniu do pozycji lidera?</li></ul> <p>Czy konkurent jest nastawiony na agresywne starcie czy na koegzystencję?</p>	
	<b>STRATEGIA</b>	
2.	<p>W jaki sposób stara się zwyciężyć:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- poprzez niższe ceny,</li><li>- lepszą jakość,</li><li>- lepszą obsługę,</li><li>- niższe koszty.</li></ul> <p>Czy działania konkurencji są zorientowane na doraźne wyniki czy też na osiągnięcie celów dalekosiężnych?</p>	
	<b>SŁABE I MOCNE STRONY</b>	
3.	<p>Jakie są najistotniejsze zalety konkurencji w porównaniu z naszą firmą?</p> <p>Jakie są główne słabości konkurencji, które możemy wykorzystać na swoją korzyść?</p>	
	<b>WZORCE REAGOWANIA</b>	
4.	<p>Jak zareagują konkurenci, jeśli podniesiemy lub obniżymy ceny naszych produktów/ usług?</p> <p>Jak zareagują konkurencji, jeśli znacząco zwiększymy kwotę środków przeznaczonych na promocję lub zatrudnimy dodatkowy personel sprzedaży?</p>	

## Załącznik nr 4:

### Karta pracy 3.

#### 1. Uzupełnijcie kartę konkurenta.

L.p.	KARTA KONKURENTA	
1.	Nazwa firmy	
2.	Adres firmy	
3.	Numer telefonu	
4.	Data rozpoczęcia działalności	
5.	Forma prawna (np. sc, sp. z o.o.)	
6.	Oddziały, filie, zakłady produkcyjne	
7.	Nazwisko właściciela, dyrektora	
8.	Kluczowi pracownicy firmy (np. kierownik produkcji, kierownik sprzedaży)	
9.	Opis działalności	
10.	Charakterystyka oferowanych produktów (usług)	
11.	Ceny dóbr konkurencyjnych	
12.	Charakterystyka stosowanych przez firmę działań promocyjnych: - reklama, - inne formy promocji, - metody sprzedaży (upusty, rabaty, gwarancje).	
13.	Dane z rozliczeń rocznych (jeśli są dostępne). Wielkość obrotów, zyski, zadłużenie, wynagrodzenia dyrektorów itp.	



## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 6.7

### Temat zajęć: Czym będziemy się zajmować? Przygotowanie oferty

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- wyjaśnia pojęcie produkt i dokonuje klasyfikacji produktów,
- określa szczegółowy rodzaj i zakres planowanej działalności gospodarczej,
- przygotowuje ofertę przedsiębiorstwa,
- określa cel przedsięwzięcia oraz przedmiot działalności,
- definiuje rynek docelowy,
- identyfikuje potencjalnych konsumentów oraz ich oczekiwania względem określonych dóbr lub usług,
- charakteryzuje konkurentów i oferowane przez nich produkty,
- porównuje ofertę planowanego przedsiębiorstwa z ofertą innych firm działających na rynku,
- prezentuje w sposób interesujący ofertę przedsiębiorstwa.

#### 2. Metody i techniki:

- dyskusja,
- pogadanka,
- ćwiczenia praktyczne.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- schemat Podstawowa klasyfikacja produktów,
- karty pracy dla każdej grupy,
- materiały, które uczniowie opracowali na wcześniejszych zajęciach (analiza konsumentów i konkurentów),
- oferty przedsiębiorstw z czasopism branżowych przyniesione przez uczniów,
- komputery z dostępem do internetu.

#### 4. Typ lekcji:

- realizacja nowego materiału.

#### 5. Formy organizacji pracy:

- praca: grupowa i zbiorowa.

#### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Altkom J., red., 2004, Podstawy marketingu, Instytut Marketingu, Kraków.
2. Grelak K., 1996, Marketing produktu, Wydawnictwa Uczelniane Politechniki Lubelskiej, Lublin.
3. Hingston P., 1992, Wielka księga marketingu, SIGNUM, Kraków.
4. Kotler Ph., 1999, Kotler o marketingu. Jak kreować i opanowywać rynki, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków.
5. Kotler Ph., 2005, Marketing, Dom Wydawniczy REBIS Sp. z o.o., Poznań.
6. Kotler Ph., 2004, Marketing od A do Z, PWE, Warszawa.
7. Mendel Z., Reguły small biznesu. Własna firma w praktyce, Helion, Gliwice.
8. Mruk H., Rutkowski I.P., 1994, Strategia produktu, PWE, Warszawa.

9. Rachwał T., 2006, Podstawy przedsiębiorczości. Słownik dla liceum ogólnokształcącego, liceum profilowanego i technikum, Nowa Era, Warszawa.

## 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na:

- ocenie aktywności uczniów na lekcji (udział w dyskusji),
- ocenie oferty przedsiębiorstwa przygotowanej przez uczniów,
- ocenie zaprezentowania oferty.

## 8. Nawiązanie do lekcji:

Nauczyciel, nawiązując do tematu lekcji, podaje poniższe cytaty (lub jeden wybrany cytat):

- „Sprzedano milion wiertel o średnicy 10 mm nie dlatego, że ludzie potrzebowali 10-milimetrowych wiertel, lecz dlatego, że potrzebowali 10-milimetrowych otworów.” (Teodore Levitt)
- „Swatch produkuje zegarki dla dzieci, ponieważ one gorliwie naśladują dorosłych.” (Mruk, Rutkowski 1994, s. 23.)
- „Produkt to coś więcej niż fizyczne urządzenie; to koncepcja, która rozwiązuje czyjeś problemy.” (Kotler, Marketing od A do Z, 2004, s. 118.)

Nauczyciel prosi uczniów o wyjaśnienie, jak rozumieją powyższe słowa. Uczniowie udzielają odpowiedzi.

## 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne.

2. Nauczyciel podaje temat i cel lekcji oraz formy realizacji tematu. Następnie, nawiązując do tematu lekcji, podaje cytaty i prosi o wyjaśnienie ich znaczenia.

3. Nauczyciel zachęca uczniów do podjęcia dyskusji na temat: Jaki będzie rodzaj i zakres waszej (planowanej) działalności?

4. Nauczyciel wyjaśnia, że podstawowym zadaniem produktów i usług przedsiębiorstwa jest zaspokajanie określonych potrzeb konsumentów. Oferta przedsiębiorstwa powinna więc stanowić odpowiedź na potrzeby i oczekiwania zgłaszane przez konsumentów. Nauczyciel przedstawia na schemacie podstawową klasyfikację produktów (załącznik 1).

5. Nauczyciel dzieli uczniów na 3-4-osobowe grupy. Rozdaje karty pracy (załącznik 2). Uczniowie, korzystając z przyniesionych materiałów, internetu oraz materiałów opracowanych na wcześniejszych zajęciach (analiza konsumentów i konkurentów) opracowują ofertę produktową wymyślonego przez siebie przedsiębiorstwa. Opisują cel przedsięwzięcia, przedmiot działalności, rynek (potencjalni konsumenci oraz konkurenci), produkty, cechy produktów.

6. Poszczególne grupy prezentują wyniki swojej pracy. Przykładowo wypełniona szczegółowa charakterystyka produktów (dla różnych grup) – załącznik 3.

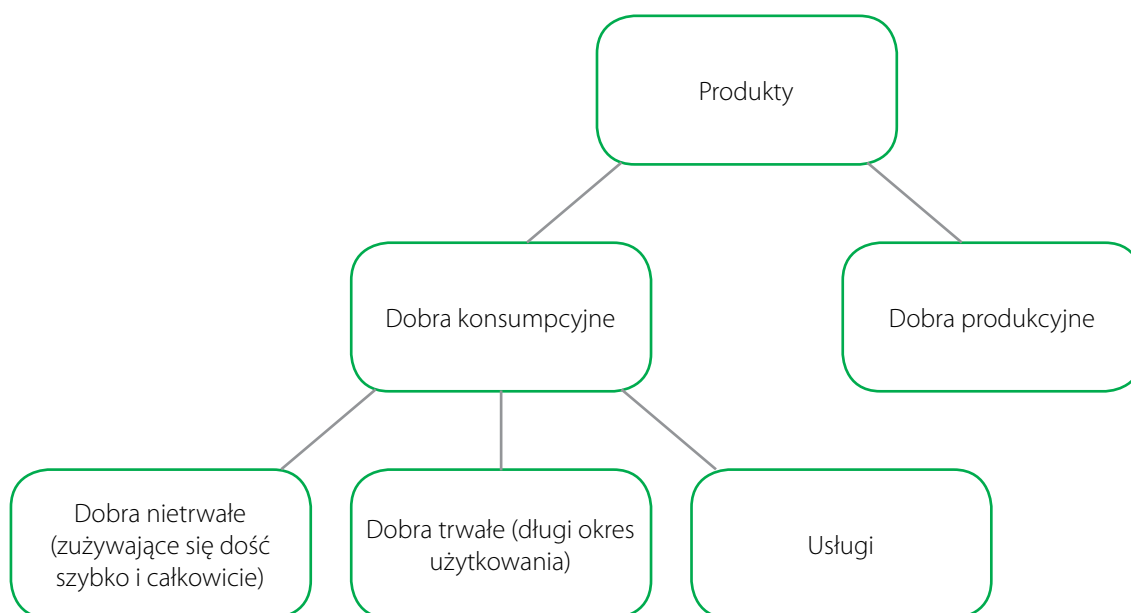
## 10. Zadanie domowe:

*Wyszukaj informacje na temat firmy The Body Shop, założonej przez brytyjską businesswoman Anitę Roddick. Zapoznaj się z ofertą produktową firmy i wyjaśnij, jak była przyczyną sukcesu tego przedsięwzięcia gospodarczego.*

*W wypadku braku wystarczającej ilości czasu na wykonanie realizowanego na lekcji zadania, uczniowie kończą pracę w domu. Dodatkowo nauczyciel może polecić uczniom zapoznanie się z quizem Headmaster.*

## Załącznik nr 1:

Podstawowa klasyfikacja produktów.



## Załącznik nr 2:

Karta pracy.

1. Korzystając z przyniesionych ofert, własnej wiedzy i internetu przygotujcie ofertę produktową wymyślonej przez siebie firmy.

Lp.	Czym będziemy się zajmować?	
1.	Nazwa firmy	
2.	Cel działalności gospodarczej	
3.	Oferowane dobra lub usługi	
4.	Docelowi odbiorcy	
5.	Konkurenci oferujący podobne produkty (porównanie oferty)	

2. Uzupełnijcie tabelę dotyczącą szczegółowej charakterystyki oferowanych produktów.

L.p.	Nazwa produktu / usługi	Czym jest produkt? (dobro, usługa)	Jakie są dodatkowe korzyści produktu?	Jakich dodatkowych korzyści spodziewają się konsumenci?
1.				
2.				
3.				
4.				



## Załącznik nr 3:

Przykładowo wypełniona szczegółowa charakterystyka produktów (dla różnych grup)

Lp.	Nazwa produktu / usługi	Czym jest produkt? (dobro, usługa)	Jakie są dodatkowe korzyści produktu?	Jakich dodatkowych korzyści spodziewają się konsumenci?
1.	Lodówka	konkretny model lodówki	dwa lata gwarancji, darmowa dostawa do domu	zapobieganie psuciu się produktów żywnościowych
2.	Komputer	konkretny model komputera	pakiet oprogramowania, gwarancja	możliwość pisania tekstów, przygotowywania arkuszy kalkulacyjnych, prezentacji itp.
3.	Ketchup	pikantny sos pomidorowy	próbka nowego smaku ketchupu	dodaje smaku potrawom
4.	Wycieczka zagraniczna	siedmiodniowa wycieczka do Rzymu	gwarancja niezmienności ceny, All inclusive	niezapomniane wrażenia z popytu, możliwość zwiedzenia zabytków

## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 6.8

### Temat zajęć: Jak przyciągniemy klientów? Działania marketingowe (1)

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- wyjaśnia znaczenie pojęć: marketing, marketing-mix, „cztery P” (4P), produkt, cena, dystrybucja, promocja, instrumenty promocji, środki promocji,
- wymienia i charakteryzuje poszczególne elementy składowe kompozycji marketing-mix,
- wymienia i charakteryzuje poszczególne elementy składowe kompozycji promotion-mix, zna ich zastosowanie,
- rozumie, jaki wpływ na odbiorcę ma reklama,
- wymienia poszczególne instrumenty promocji,
- wymienia środki promocji i wie, w jakich sytuacjach wykorzystuje się je w praktyce,
- potrafi wyjaśnić, czym różni się reklama przekazująca informacje o produkcie w sposób rzetelny od reklamy, w której zastosowano środki perswazji,
- diagnozuje, na przykładzie określonego przedsiębiorstwa, jakie środki promocji przedsiębiorstwo to wykorzystuje w celu komunikowania się z rynkiem,
- rozumie istotę *public relations* w komunikowaniu się z otoczeniem przedsiębiorstwa,
- wie, czym jest czarny PR.

#### 2. Metody i techniki:

- mapa mentalna,
- metaplan,
- pogadanka,
- burza mózgów.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- schemat opisujący pojęcie marketing-mix,
- schemat mapy mentalnej,
- schemat metaplanu,
- film wyjaśniający istotę marketingu ze strony: [http://www.nbportal.pl/pl/np/animacje/filmy\\_animowane/rynki/marketing](http://www.nbportal.pl/pl/np/animacje/filmy_animowane/rynki/marketing),
- komputer z dostępem do internetu,
- rzutnik multimedialny,
- tablica lub flipchart.

#### 4. Typ lekcji:

- realizacja nowego materiału.

#### 5. Formy organizacji pracy:

- praca: grupowa i zbiorowa.

#### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Altkorn J. (red.), 2004, Podstawy marketingu, Instytut Marketingu, Kraków.

2. Dziędzic D., Szymańska A.I., 2011, Marketing transakcji a marketing relacji, „Zeszyty Naukowe WSEI w Krakowie”, Nr 7, s. 205–214.
3. Kotler Ph., 2005, Marketing, Dom Wydawniczy REBIS Sp. z o.o. Poznań.
4. Kotler Ph., 2004, Marketing od A do Z, PWE, Warszawa.
5. Wiktor J.W., 2001, Promocja. System komunikacji przedsiębiorstwa z rynkiem, PWN, Warszawa.
6. Film ze strony: [http://www.nbportal.pl/pl/np/animacje/filmy\\_animowane/rynki/marketing](http://www.nbportal.pl/pl/np/animacje/filmy_animowane/rynki/marketing) (data odczytu: 28.05.2013).

## 7. Kontrola uczniów:

Nauczyciel ocenia:

- aktywność uczniów na lekcji,
- znajomość pojęć używanych w marketingu,
- zaplanowane działania marketingowe (atrakcyjność, adekwatność, skuteczność, możliwość zrealizowania).

## 8. Nawiązanie do lekcji:

Nauczyciel przytacza japońskie przysłowie: „Oko kupującego jest w rękach sprzedającego”. Prosi uczniów, aby mając na uwadze temat lekcji, zinterpretowali to przysłowie. Uczniowie zgłaszają swoje odpowiedzi (słowa te wskazują, że to od sprzedającego zależy, jak jego produkt będzie postrzegany na rynku. Musi on dołożyć wszelkich starań, by kupujący zauważyli jego produkt, jak również by był on na tyle atrakcyjny, aby chcieli go nabyć).

## 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne. Nauczyciel podaje temat i cel lekcji oraz formy realizacji tematu.
2. Nawiązując do tematu lekcji, nauczyciel zapisuje na tablicy japońskie przysłowie, a następnie zadaje pytanie zgodnie z punktem 8. Uczniowie zgłaszają swoje odpowiedzi.
3. Nauczyciel zapisuje na tablicy słowo marketing, wyjaśniając, iż jest ono kluczem do podanego wcześniej przysłowia. Następnie zachęca uczniów do wspólnego zdefiniowania tego pojęcia.
4. Nauczyciel pyta uczniów, co może oznaczać pojęcie marketing-mix. Następnie podaje definicję, którą uczniowie zapisują w zeszytach: Marketing-mix to zbiór poddających się sterowaniu taktycznych instrumentów marketingowych, których kompozycję firma przygotowuje w celu uzyskania zamierzonej reakcji na rynku docelowym.
5. Następnie nauczyciel wyświetla film wyjaśniający istotę marketingu (adres w punkcie 3).
6. Nauczyciel wyjaśnia istotę kompozycji marketing-mix oraz wprowadza pojęcia: „cztery P” (4P), produkt, cena, dystrybucja, promocja. W tym celu wyświetla zawartość załącznika 1. Do szczegółowego omówienia każdego z nich używa schematu z załącznika 2.
7. Nauczyciel zwraca uwagę uczniów na fakt, że przedsiębiorstwa nieustannie podejmują działania, których celem jest komunikowanie się z rynkiem, a elementem nierozdzielnie związanym ze strategią marketingową przedsiębiorstw jest polityka promocji, nazywana również polityką komunikowania się przedsiębiorstwa z rynkiem. Tworzy ją zespół środków, za pomocą których przedsiębiorstwo przekazuje na rynek informacje na temat firmy, oferowanych produktów, oddziałuje na potrzeby konsumentów, ukierunkowuje popyt.
8. Nauczyciel zapisuje na tablicy (flipcharcie) słowo promocja. Zachęca uczniów, by wymienili instrumenty promocji (tzw. promotion-mix). Zapisuje na tablicy podawane przez uczniów propozycje. Następnie wyświetla mapę mentalną przedstawiającą instrumenty promocji (załącznik 3). Prosi jednego z uczniów o uporządkowanie informacji na tablicy w formie mapy mentalnej.
9. Nauczyciel dzieli klasę na cztery grupy. Zadaniem każdej z grup jest przygotowanie listy środków promocji stosowanych w ramach przydzielonego przez nauczyciela instrumentu promocji. Po wykonaniu zadania nauczyciel prosi przedstawicieli poszczególnych grup o podanie wyników pracy. Wybrany uczeń zapisuje informacje na tablicy. Po zakończeniu zadania nauczyciel wyświetla uzupełnioną mapę mentalną (załącznik 4). W razie konieczności uzupełnia lub poprawia mapę mentalną narysowaną na tablicy.
10. Nauczyciel cytuje słowa kubańskiego rewolucjonisty Che Guevary:  
„Rywalizacja to nie gra, w której przegrywający ciska w sędzię pomarańczami. Rywalizacja to braterstwo. Dlaczego? Aby każdy produkował coraz więcej. To nie wszystko. Rywalizacja służy również pogłębieniu świadomości mas i jedno zawsze musi iść w parze

z drugim”.

**11.** Nauczyciel prosi uczniów o zinterpretowanie cytatu. Sednem tej wypowiedzi jest rywalizacja uczciwa, zgodna z zasadami etyki. Zasadami etyki i uczciwości powinni kierować się również twórcy reklam. Reklama często stanowi przecież główne źródło informacji o produkcie.

**12.** Nauczyciel rysuje na tablicy schemat metaplanu (załącznik 5). Zachęca uczniów do dyskusji i odpowiedzi na pytanie: Czy twórcy reklam stosują się do zasad etyki? Porządkuje wypowiedzi uczniów zgodnie ze schematem. W polu „Jak jest?” umieszcza wypowiedzi dotyczące opisu aktualnego stanu, w polu „Jak powinno być?” – informacje o stanie idealnym, w polu „Dlaczego nie jest tak, jak powinno być?” – informacje dotyczące przyczyn rozbieżności między stanem idealnym a stanem aktualnym, natomiast w polu „wnioski” – myśli, które powinny posłużyć jako bodziec do dalszego działania. Wszyscy uczniowie wspólnie dyskutują i uzupełniają metaplan.

## 10. Zadanie domowe:

*Na podstawie dostępnej literatury zbierz informacje o planie marketingowym. Napisz:*

- *czym jest plan marketingowy,*
- *w jakim celu przygotowuje się plan marketingowy,*
- *z jakich sekcji składa się plan marketingowy.*

## Załącznik nr 1:

### Definicje.

**Marketing-mix** to zbiór poddających się sterowaniu taktycznych instrumentów marketingowych, których kompozycję firma przygotowuje w celu uzyskania zamierzonej reakcji na rynku docelowym.

Marketing-mix tworzą cztery grupy zmiennych określanych mianem „**cztery P**” (4P): produkt, cena, dystrybucja, promocja (product, price, place, promotion).

**Produkt** – oznacza całość dóbr i usług, które firma oferuje na rynek docelowy.

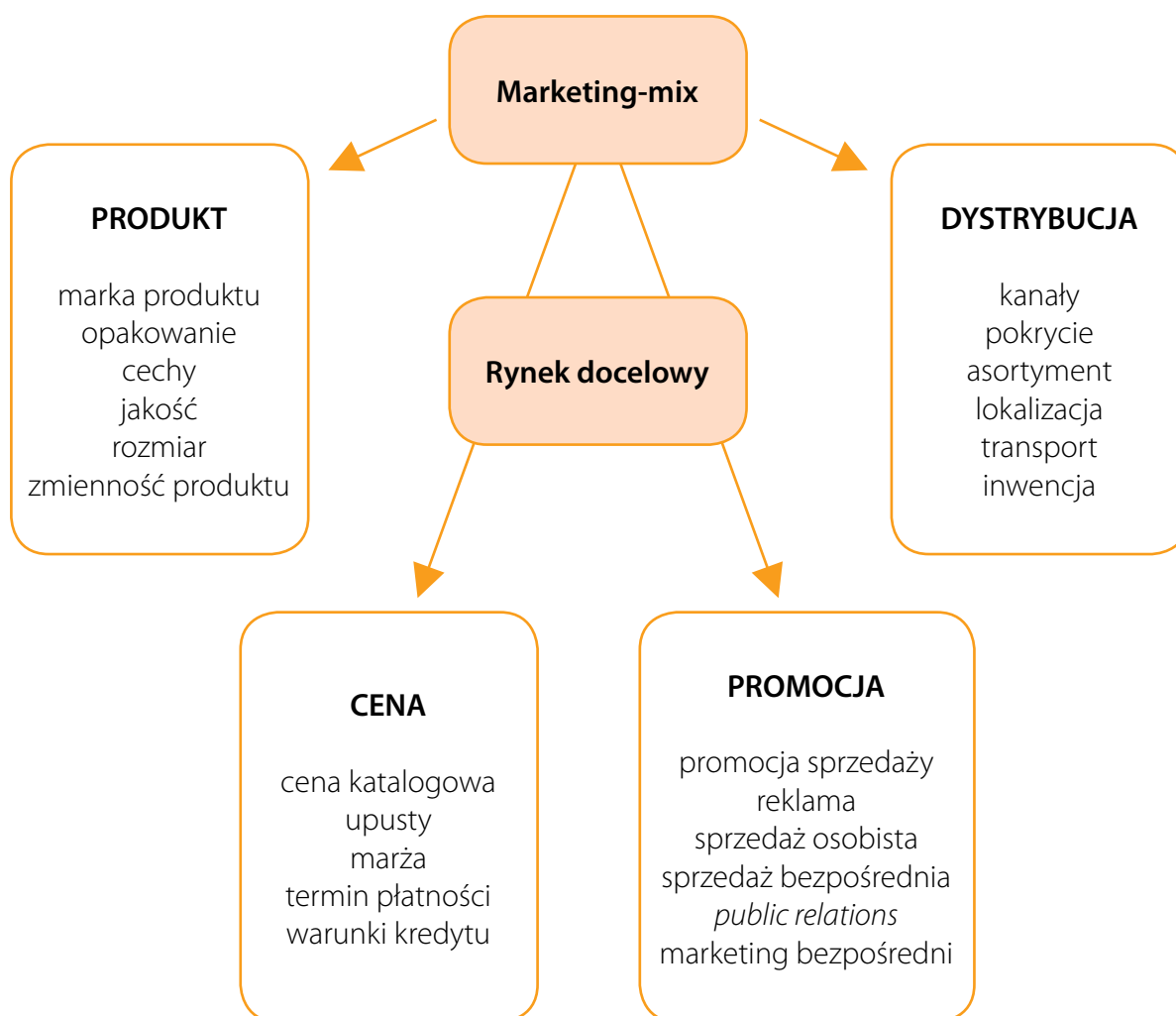
**Cena** – jest sumą pieniędzy, jaką płaci klient, aby uzyskać produkt.

**Dystrybucja** – obejmuje te działania firmy, które sprawiają, że produkt jest dostępny dla docelowego konsumenta.

**Promocja** – oznacza działania, które mają na celu informowanie o zaletach produktu i namawianie docelowych klientów do dokonywania zakupów.

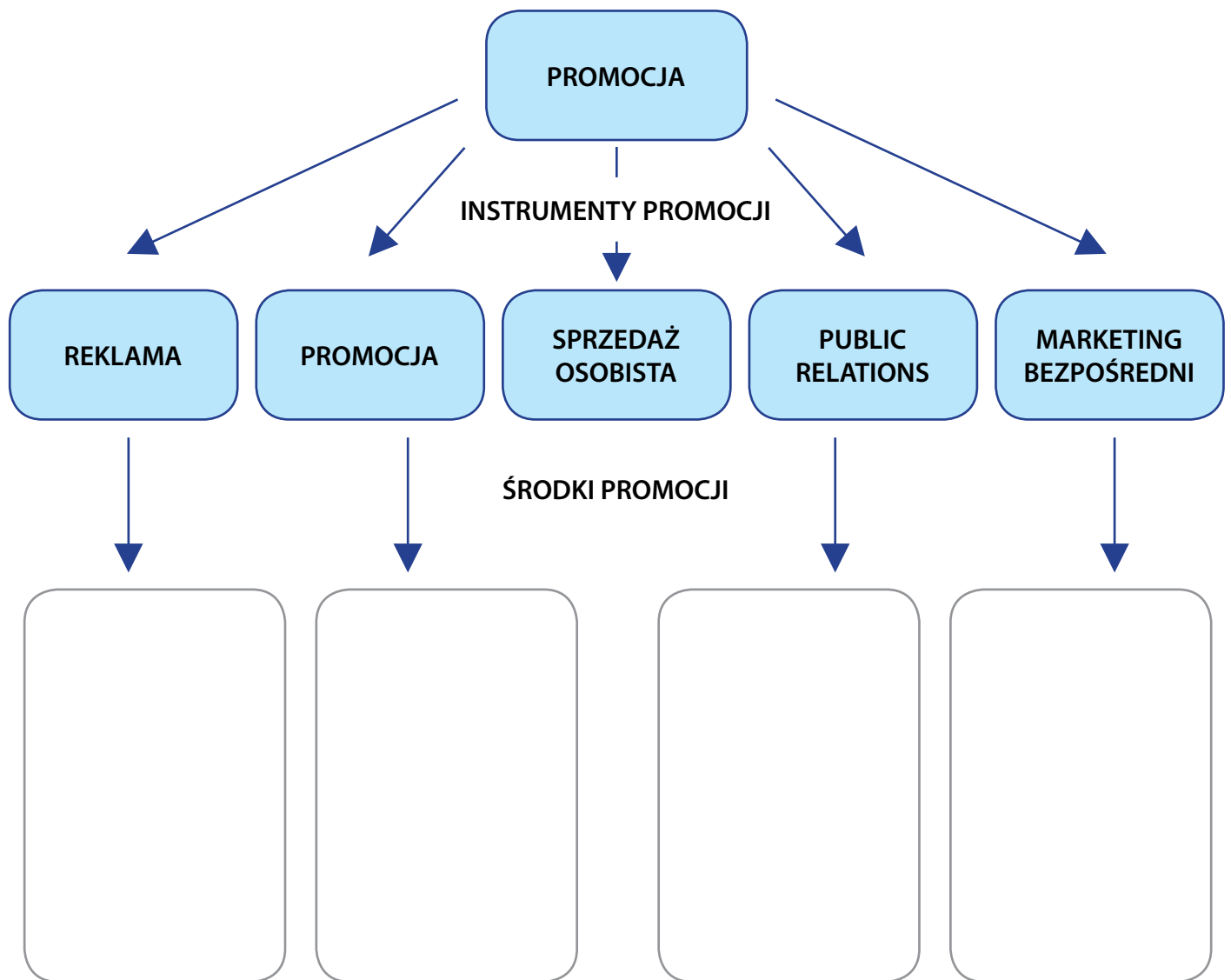
## Załącznik nr 2:

Schemat dotyczący pojęcia marketing-mix.



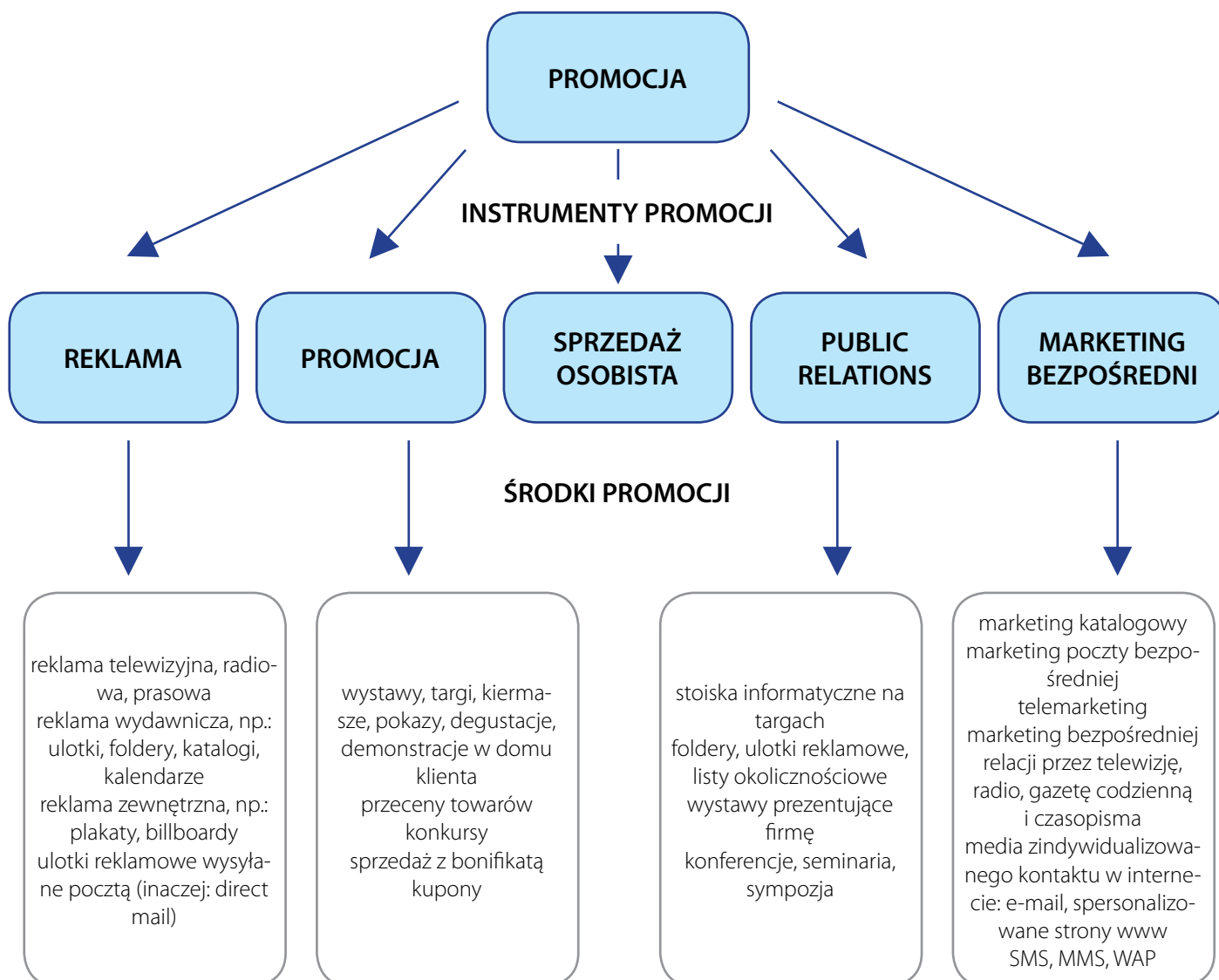
## Załącznik nr 3:

Schemat mapy mentalnej.



## Załącznik nr 4:

Schemat mapy mentalnej.





## Załącznik nr 5:

Schemat metaplanu.

Czy twórcy reklam stosują się do zasad etyki?	
Jak jest?	Jak powinno być?
<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>

**Dlaczego nie jest tak, jak powinno być?**

---

**Wnioski**

## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 6.9

### Temat zajęć: Jak przyciągniemy klientów? Działania marketingowe (2)

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- wyjaśnia znaczenie pojęć: marketing, marketing-mix, „cztery P” (4P), produkt, cena, dystrybucja, promocja, instrumenty promocji, środki promocji,
- rozumie, jaki wpływ wywiera reklama na odbiorcę,
- wymienia poszczególne instrumenty promocji,
- wymienia środki promocji,
- potrafi wyjaśnić, czym różni się reklama przekazująca informacje o produkcie w sposób rzetelny od reklamy, w której zastosowano środki perswazji,
- wie, czym jest plan marketingowy i zna jego zastosowanie praktyczne,
- wie, czym jest i na czym polega analiza SWOT,
- potrafi samodzielnie wykonać analizę SWOT na przykładzie dowolnego przedsiębiorstwa produkcyjnego lub usługowego,
- potrafi zaplanować działania marketingowe, które pomogą mu zdobyć klientów, uwzględniając ograniczone możliwości finansowe planowanej działalności i charakter rynku,
- przygotowuje na podstawie danych źródłowych prosty plan marketingowy.

#### 2. Metody i techniki:

- dyskusja,
- pogadanka,
- studium przypadku.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- tabela dotycząca treści planu marketingowego,
- karty pracy dla grup,
- komputer z dostępem do internetu,
- rzutnik multimedialny.

#### 4. Typ lekcji:

- realizacja nowego materiału.

#### 5. Formy organizacji pracy:

- praca: indywidualna, grupowa i zbiorowa.

#### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Altkorn J. (red.), 2004, Podstawy marketingu, Instytut Marketingu, Kraków.
2. Dziedzic D., Szymańska A.I., 2011, Marketing transakcji a marketing relacji, „Zeszyty Naukowe WSEI w Krakowie”, Nr 7.
3. Kotler Ph., 2005, Marketing, Dom Wydawniczy REBIS Sp. z o.o., Poznań.
4. Kotler Ph., 2004, Marketing od A do Z, PWE, Warszawa.
5. Wiktor J.W., 2001, Promocja. System komunikacji przedsiębiorstwa z rynkiem, PWN, Warszawa.

6. Szymańska A.I., 2012, Promocja i jej oddziaływanie na preferencje i zachowania konsumentów – ujęcie modelowe, „Zeszyty Naukowe WSEI Kraków”, Nr 8, s. 87–105.

7. Szymańska A.I., 2013, Działania promocyjne a preferencje konsumentów, Wydawnictwo Uniwersytetu Pedagogicznego w Krakowie (w druku).

## 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na:

- ocenie aktywności uczniów na lekcji,
- ocenie znajomości pojęć z obszaru marketingu,
- ocenie umiejętności planowania działań marketingowych (oryginalność, adekwatność, realność w realizacji, rzetelność).

## 8. Nawiązanie do lekcji:

Nauczyciel cytuje słowa Charlesa Revsona, założyciela firmy Revlon: „W fabryce produkujemy kosmetyki, w sklepie sprzedajemy nadzieję”. Prosi uczniów, aby mając na uwadze temat lekcji i wiedzę z obszaru marketingu, którą zdobyli na poprzednich zajęciach, zinterpretowali ten cytat. Rozpoczyna się dyskusja, w trakcie której uczniowie zgłaszają swoje propozycje.

## 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne, po których nauczyciel podaje temat i cel lekcji, a także formy realizacji tematu.
2. Nawiązanie do lekcji, którego podsumowaniem powinno być stwierdzenie, że każda oferta handlowa zawiera pewną ideę. Produkty oraz usługi stanowią swego rodzaju platformy, za pomocą których dostarczane są konsumentom określone idee i korzyści.
3. Nauczyciel sprawdza, czy uczniowie odnaleźli w literaturze informacje na temat planu marketingowego (zadanie domowe z poprzedniej lekcji). Prowadzi luźną pogadankę na temat tego, czym jest plan marketingowy, kto i w jakim celu go przygotowuje.
4. Nauczyciel wyświetla tabelę dotyczącą treści, którą powinien zawierać plan marketingowy (załącznik 1). Następnie wyjaśnia, że każde przedsięwzięcie, produkt czy marka wymaga opracowania szczegółowego planu marketingowego. Jak powinien wyglądać taki plan? Przygotowując plan produktu lub marki, należy pamiętać, że powinien on zawierać następujące sekcje: streszczenie dla kierownictwa, opis bieżącej sytuacji marketingowej, zagrożenia i szanse (analiza SWOT), cele i okoliczności, strategię marketingowe, programy działania, budżet i środki kontroli.
5. Nauczyciel dzieli uczniów na grupy o takim składzie, jak na poprzedniej lekcji. Każda grupa wyznacza lidera, którego zadaniem będzie nadzorowanie pracy na planem marketingowym i w razie potrzeby – podział zadań. Na zakończenie lekcji osoba ta będzie prezentować wyniki pracy grupy.
6. Nauczyciel rozdaje karty pracy (załącznik 2). Uczniowie przystępują do wykonania zadania. Opracowują plan marketingowy w odniesieniu do planowanego przez nich przedsięwzięcia gospodarczego. Opcjonalnie uczniowie mogą dokonać wyboru dowolnej firmy produkującej określone dobra lub świadczącej pewne usługi. Uczniowie w razie potrzeby mogą korzystać z internetu.
7. Na zakończenie lekcji grupy po kolei prezentują wyniki swojej pracy. Nauczyciel zachęca pozostałych uczniów do dyskusji nad oryginalnością i rzetelnością wykonanego zadania. Zarówno nauczyciel, jak i pozostali uczniowie zwracają również uwagę na realność przyjętych założeń oraz możliwości realizacji przygotowanego planu marketingowego. Nauczyciel może ocenić pracę grup.

## 10. Zadanie domowe:

*Korzystając z literatury przedmiotu, wyjaśnij, co oznaczają pojęcia: marketing partyzancki oraz marketing wirusowy.*

*Nauczyciel może również polecić uczniom zapoznanie się z quizem Headmaster.*

## Załącznik nr 1:

Treść planu marketingowego.

<b>Sekcje</b>	<b>Cele</b>
<b>Streszczenie dla kierownictwa</b>	krótkie omówienie planu umożliwiające szybkie przejrzanie go przez zarząd
<b>Opis bieżącej sytuacji marketingowej</b>	audyt marketingowy przedstawiający dane o otoczeniu rynkowym, produktowym, konkurencyjnym i dystrybucyjnym
<b>Analiza SWOT</b>	wskazanie głównych silnych i słabych stron firmy oraz najważniejszych szans i zagrożeń dla produktu
<b>Cele i okoliczności</b>	określenie celów firmy w odniesieniu do sprzedaży, udziału w rynku i zysków; wskazanie na okoliczności, które mogą wpłynąć na te cele
<b>Strategia marketingowa</b>	przedstawienie szeroko zakrojonego podejścia marketingowego mającego doprowadzić do osiągnięcia celów planu
<b>Programy działania</b>	wyszczególnienie, co ma być zrobione, kto to robi, kiedy zostanie to wykonane i ile to będzie kosztować
<b>Budżet</b>	preliminarz finansowy przedstawiający oczekiwane wyniki finansowe wykonania planu
<b>Środki kontroli</b>	sposób monitorowania postępu realizacji planu

## Załącznik nr 2:

Karta pracy.

1. Uzupełnijcie plan marketingowy.

### PLAN MARKETINGOWY

Sekcje	Cele
Streszczenie dla kierownictwa	
Opis bieżącej sytuacji marketingowej	
Analiza SWOT	
Cele i okoliczności	
Strategia marketingowa	
Programy działania	
Budżet	
Środki kontroli	

## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 6.10

### Temat zajęć: Czy to się opłaci? Prognoza finansowa dla przedsiębiorstwa

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- zna i wykorzystuje pojęcia: majątek trwały, majątek obrotowy, aktywa przedsiębiorstwa, pasywa przedsiębiorstwa, bilans, rachunek zysków i strat, cash flow, wynik finansowy, próg rentowności,
- wymienia i charakteryzuje podstawowe składniki bilansu,
- wymienia i charakteryzuje podstawowe składniki rachunku zysków i strat,
- zna i wyjaśnia pojęcia: koszty stałe, koszty zmienne, koszty całkowite, amortyzacja,
- podaje przykłady kosztów stałych oraz zmiennych planowanego przedsiębiorstwa,
- prognozuje przykładowy wynik finansowy przedsiębiorstwa.

#### 2. Metody i techniki:

- wykład/pogadanka,
- praca z materiałem źródłowym,
- ćwiczenie praktyczne.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- prezentacja multimedialna Sprawozdawczość finansowa przedsiębiorstwa,
- materiały źródłowe: wzory bilansu, rachunku zysków i strat, cash flow, przykładowy bilans, rachunek zysków i strat, cash flow,
- film dotyczący cash flow ze strony: [http://www.nbportal.pl/pl/np/animacje/prezentacje/podstawowe\\_pojecia/cash-flow](http://www.nbportal.pl/pl/np/animacje/prezentacje/podstawowe_pojecia/cash-flow).

#### 4. Typ lekcji:

- realizacja nowego materiału.

#### 5. Formy organizacji pracy:

- praca: indywidualna, grupowa i zbiorowa.

#### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Dobija M., 2005, Teoria rachunkowości w zarysie, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków.
2. Gabrusewicz W., Kołaczyk Z., 2005, Bilans. Wartość poznawcza i analityczna, Centrum Doradztwa i Informacji Difin, Warszawa.
3. Zysnarski J., 2003, Podstawy finansów przedsiębiorstwa dla niefinansistów, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr, Gdańsk.
4. <http://www.youtube.com/watch?v=V4ai4gPqvYE> (data odczytu: 31.05.2013).
5. <http://www.mlodyprzedsiębiorca.pl/akademia-modego-przedsiębiorcy/przedsiębiorczo/409-analiza-finansowa-firmy> (data odczytu: 31.05.2013).
6. <http://www.druki.gofin.pl> (data odczytu: 31.05.2013).

#### 7. Kontrola uczniów:

Kontroli podlega stopień opanowania przez uczniów omówionych na lekcji pojęć oraz jakość opracowanych przez uczniów wyników finansowych przedsiębiorstw.

## 8. Nawiązanie do lekcji:

Nauczyciel, nawiązując do tematu lekcji, podaje następujący cytat: „Twoim największym aktywem jest Twoja zdolność zarabiania. Twoim największym zasobem jest Twój czas.” (Brian Tracy). Nauczyciel prosi uczniów o wyjaśnienie, jak rozumieją powyższe słowa. Uczniowie zgłaszają swoje propozycje.

## 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne.
2. Nauczyciel podaje temat lekcji, cel lekcji i formy realizacji tematu.
3. Nawiązanie do tematu.
4. Nauczyciel wyjaśnia, że zazwyczaj zasadniczym celem działalności gospodarczej prowadzonej w warunkach gospodarki rynkowej jest uzyskanie wymiernych korzyści majątkowych, czyli generowanie zysków. Zysk to różnica między przychodami uzyskiwanymi przez przedsiębiorstwo a ponoszonymi kosztami.
5. Nauczyciel przedstawia prezentację multimedialną Sprawozdawczość finansowa przedsiębiorstwa (załącznik 1 – w osobnym pliku). Wyjaśnia podstawowe pojęcia, omawia strukturę bilansu, rachunku zysków i strat, cash flow (prezentacja multimedialna oraz załączniki: 2–10; załączniki 2–7 – w osobnych plikach). Wspierając się załącznikami przedstawiającymi przykładowe dokumenty finansowe przedsiębiorstwa, nauczyciel zachęca uczniów do zapoznania się z budową oraz elementami wchodzącymi w skład poszczególnych dokumentów.
6. Dodatkowo nauczyciel może zaprezentować film dotyczący cash flow:  
[http://www.nbportal.pl/pl/np/animacje/prezentacje/podstawowe\\_pojecia/cash-flow](http://www.nbportal.pl/pl/np/animacje/prezentacje/podstawowe_pojecia/cash-flow).
7. Nauczyciel dzieli uczniów na grupy 3-4-osobowe. W grupach tych uczniowie na kolejnych lekcjach realizują zadania, które zebrane w całość utworzą projekt przedsięwzięcia gospodarczego. Uczniowie przygotowują wynik finansowy dla planowanego przedsięwzięcia gospodarczego.
8. W ramach podsumowania na końcu lekcji grupa, która jako pierwsza zakończyła pracę (lub ta, która jako pierwsza się zgłosiła) prezentuje i omawia wyniki swojej pracy. Pozostali uczniowie mogą komentować i zgłaszać uwagi na temat poprawności wykonania zadania.

## 10. Zadanie domowe:

Obejrzyj film ze strony <http://www.youtube.com/watch?v=V4ai4gPqvYE>, a następnie wyjaśnij pojęcia *dochód aktywny* i *dochód pasywny*.

*Uwaga: Dodatkowo zadaniem uczniów jest dokończenie oraz uzupełnienie (względnie naniesienie poprawek) przygotowywanego na lekcji wyniku finansowego przedsiębiorstwa.*

## Załącznik nr 8:

Podstawowa struktura bilansu.

<b>AKTYWA</b>	<b>PASYWA</b>
<b>AKTYWA TRWAŁE</b>	<b>KAPITAŁ WŁASNY</b>
<u>Wartości niematerialne i prawne</u> Niematerialne składniki majątku, np.: prawa autorskie, licencje, wartość firmy	<u>Kapitał (fundusz) podstawowy</u> Środki wniesione w momencie rozpoczęcia działalności gospodarczej, tzw. aport (mogą mieć formę finansową lub rzeczową)
<u>Rzeczowe aktywa trwałe</u> Środki trwałe, np.: grunty, budynki, urządzenia techniczne, środki transportu	<u>Kapitał zapasowy (samofinansowanie)</u> Pozostawiona część zysku oraz nadwyżka powstała przy emisji akcji powyżej ceny nominalnej i po pokryciu kosztów związanych z emisją akcji tworzony w celu pokrycia ewentualnych strat finansowych
<u>Należności długoterminowe</u> Środki pieniężne udzielone innym przedsiębiorstwom, np. w postaci pożyczki o terminie spłaty dłuższym niż jeden rok	<u>Zysk (strata) z ubiegłych lat</u> Wynik finansowy, wartość stanowiąca różnicę między przychodami a kosztami ich uzyskania, nierozliczona w ubiegłych latach
<u>Inwestycje długoterminowe</u> Długoterminowe aktywa finansowe i rzeczowe, np.: udziały, akcje, obligacje, nieruchomości	<u>Zysk (strata) netto</u> Wynik finansowy uzyskany w danym okresie rozliczeniowym
<b>AKTYWA OBROTOWE</b>	<b>KAPITAŁ OBCY (ZOBOWIĄZANIA)</b>
<u>Zapasy</u> Materiały wykorzystywane w procesie produkcyjnym, półprodukty i produkty w toku produkcji, produkty gotowe, towary zakupione i przeznaczone do dalszej odsprzedaży	<u>Rezerwy na zobowiązania</u> Rezerwy finansowe na przewidywane przyszłe wydatki związane z rozliczeniem wszelkich zobowiązań przedsiębiorstwa (np. wobec pracowników odchodzących na emeryturę)
<u>Należności krótkoterminowe</u> Wszelkie należności, jakie inne podmioty gospodarcze (np. dostawcy, odbiorcy) są dłużne przedsiębiorstwu, o terminie spłaty do 12 miesięcy	<u>Zobowiązania długoterminowe</u> Wszelkie zobowiązania przedsiębiorstwa, które należy uregulować w okresie dłuższym niż jeden rok (kredyty, pożyczki, z tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych, inne zobowiązania finansowe)
<u>Inwestycje krótkoterminowe</u> Krótkoterminowe aktywa finansowe (np. udziały, akcje, inne aktywa krótkoterminowe), środki pieniężne w gotówce oraz zgromadzone na kontach bankowych	<u>Zobowiązania krótkoterminowe</u> Wszelkie zobowiązania przedsiębiorstwa, które należy uregulować w okresie do jednego roku (kredyty, pożyczki, z tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych, inne zobowiązania finansowe, z tytułu dostaw i usług, z tytułu wynagrodzeń itp.)



## Załącznik nr 9:

Uproszczona struktura rachunku zysków i strat.

WIERSZ	WYSZCZEGÓLNIENIE	DANE ZA ROK	
A	+ Przychody ze sprzedaży netto		
B	- Koszty wytworzenia sprzedanych wyrobów		
C	<b>= Zysk/strata na sprzedaży (brutto)</b>		
D	- Koszty ogólne zarządu		
E	- Koszty sprzedaży		
F	<b>= Zysk/strata na sprzedaży (netto)</b>		
G	+ Pozostałe przychody operacyjne		
H	- Pozostałe koszty operacyjne		
I	<b>= Zysk/strata na działalności operacyjnej</b>		
J	+ Przychody finansowe		
K	- Koszty finansowe		
L	<b>= Zysk/strata na działalności gospodarczej</b>		
M	+ Zyski nadzwyczajne		
N	- Straty nadzwyczajne		
O	<b>= Zysk/strata brutto</b>		
P	- Podatek dochodowy		
R	<b>= Zysk/strata netto</b>		

## Załącznik nr 10:

Uproszczona struktura rachunku przepływów pieniężnych *cash flow*.

WIERSZ	WYSZCZEGÓLNIENIE	DANE ZA ROK	
A	<b>Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej</b>		
I	Wpływy		
II	Wydatki		
III	Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej (I-II)		
B	<b>Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej</b>		
I	Wpływy		
II	Wydatki		
III	Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej (I-II)		
D	<b>Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej</b>		
I	Wpływy		
II	Wydatki		
III	Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej (I-II)		
D	<b>Przepływy pieniężne netto, razem (A.III +/- B.III +/- C.III)</b>		
E	<b>Bilansowa zmiana stanu środków pieniężnych</b>		
F	<b>Środki pieniężne na początek okresu</b>		
G	<b>Środki pieniężne na koniec okresu (F+/-D)</b>		



## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 6.11

### Temat zajęć: Jaka jest szansa powodzenia naszej firmy?

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- zna i rozumie pojęcia: analiza SWOT, analiza portfelowa, analiza finansowa, siły napędowe gospodarki, macierz BCG,
- prognozuje efekty i skutki finansowe oraz pozafinansowe planowanego przedsięwzięcia,
- przekonuje innych o celowości swojego działania,
- analizuje, na podstawie dostępnych danych, zagrożenia oraz możliwości realizacji przedsięwzięcia,
- sporządza oraz prezentuje sprawozdanie z oceny szans i zagrożeń w prowadzeniu firmy.

#### 2. Metody i techniki:

- dyskusja / burza mózgów,
- róża diagnostyczna,
- ćwiczenia praktyczne.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- karta pracy dla każdego ucznia,
- filmy: Skąd bierze się wzrost gospodarczy? (czas trwania: 57 s) ze strony:

<http://www.nbportal.pl/prezentacje/wzrost-gospodarczy/wzrostGospodarczy.html>;

Co hamuje przedsiębiorczość? (czas trwania: 52 s) ze strony <http://www.nbportal.pl/prezentacje/co-hamuje-przedsiębiorczosc/coHamujePrzedsiębiorczosc.html>,

- komputer i rzutnik multimedialny.

#### 4. Typ lekcji:

- realizacja nowego materiału.

#### 5. Formy organizacji pracy:

- praca: indywidualna, grupowa i zbiorowa.

#### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Altkom J. (red.), 2004, Podstawy marketingu, Instytut Marketingu, Kraków.
2. Grelak K., 1996, Marketing produktu, Wydawnictwa Uczelniane Politechniki Lubelskiej, Lublin.
3. Hingston P., 1992, Wielka księga marketingu, SIGNUM, Kraków.
4. Kotler Ph., 1999, Kotler o marketingu. Jak kreować i opanowywać rynki, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznes, Kraków.
5. Kotler Ph., 2005, Marketing, Dom Wydawniczy REBIS Sp. z o.o. Poznań.
6. Kotler Ph., 2004, Marketing od A do Z, PWE, Warszawa.
7. Mruk H., Rutkowski I.P., 1994, Strategia produktu, PWE, Warszawa.
8. Żurkowski F., Zarządzanie firmą, Wydawnictwa Szkolne i Pedagogiczne, Warszawa.
9. <http://www.nbportal.pl/prezentacje/co-hamuje-przedsiębiorczosc/coHamujePrzedsiębiorczosc.html> (data odczytu: 04.05.2013).
10. <http://www.nbportal.pl/prezentacje/wzrost-gospodarczy/wzrostGospodarczy.html> (data odczytu: 04.05.2013).

## 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na:

- ocenie aktywnego udziału w pracy na lekcji,
- ocenie sprawozdania dotyczącego analizy szans i zagrożeń planowanej działalności.

## 8. Nawiązanie do lekcji:

Nauczyciel wyświetla filmy: Skąd bierze się wzrost gospodarczy? Co hamuje przedsiębiorczość? (adresy – punkt 3).

## 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne.

2. Nauczyciel podaje temat lekcji, cel lekcji i formy realizacji tematu.

3. Nawiązując do tematu lekcji, nauczyciel przedstawia filmy odnoszące się do przedsiębiorczości oraz czynników hamujących przedsiębiorczość. Następnie nauczyciel zachęca uczniów do dyskusji na temat czynników motywujących przedsiębiorców do działania oraz tych, które stanowią barierę uruchomienia działalności lub sprawiają, że działalność ta nie przynosi zakładanych zysków.

4. Nauczyciel zapisuje na tablicy sformułowanie: analiza szans i zagrożeń przedsiębiorstwa, po czym zachęca uczniów do dalszej dyskusji, tym razem jednak koncentrując się bezpośrednio na czynnikach sprzyjających (stanowiących szansę, np. dogodna lokalizacja, ciągi komunikacyjne, centrum miasta, duży rynek zbytu, atrakcyjna branża, niewielu konkurentów, niskie podatki, tania siła robocza, produkt niszowy, łatwy dostęp do surowców) oraz zagrażających planowanemu przedsięwzięciu gospodarczemu (brak stabilności gospodarczej w kraju, wysokie podatki, duża konkurencja, wysokie koszty zakupu linii technologicznych, wysokie koszty eksploatacji, wysokie koszty uzyskania kredytu itp.).

5. Nauczyciel zapisuje na tablicy propozycje uczniów. Następnie prosi uczniów o uporządkowanie zapisanych na tablicy odpowiedzi i wyróżnienie sześciu głównych kategorii, którymi powinny być grupy zainteresowań, siły napędowe konkurencji, analiza portfelowa, działania gospodarcze, analiza SWOT, analiza finansowa.

6. Pozostałe odpowiedzi zostają zaklasyfikowane do sześciu głównych grup. Efektem dyskusji powinna być róża diagnostyczna (załącznik 1). W celu wyjaśnienia pojęć: analiza portfelowa oraz analiza SWOT nauczyciel może wykorzystać plansze stanowiące załącznik 2 oraz załącznik 3.

7. Uczniowie dobierają się w takie same grupy, jak na poprzednich zajęciach. Nauczyciel rozdaje karty pracy (załącznik 4). Uczniowie, korzystając z materiałów przygotowanych na poprzednich lekcjach oraz opracowanej róży diagnostycznej, dokonują analizy szans i zagrożeń dotyczących powodzenia planowanej działalności gospodarczej. W analizie konieczne jest uwzględnienie wcześniejszych badań dotyczących opisu oferowanych produktów lub usług, produktów lub usług oferowanych przez konkurentów, charakterystyki kontrahentów współpracujących z przedsiębiorstwem, charakterystyki konkurentów oraz przygotowanego wyniku finansowego. Analiza powinna stanowić zestawienie dokonanych dotąd analiz szczegółowych.

8. Na zakończenie lekcji lider jednej z grup prezentuje efekty pracy grupy. Nauczyciel zachęca pozostałych uczniów do zadawania pytań grupie referującej zadanie i dyskusji nad poprawnością jego wykonania.

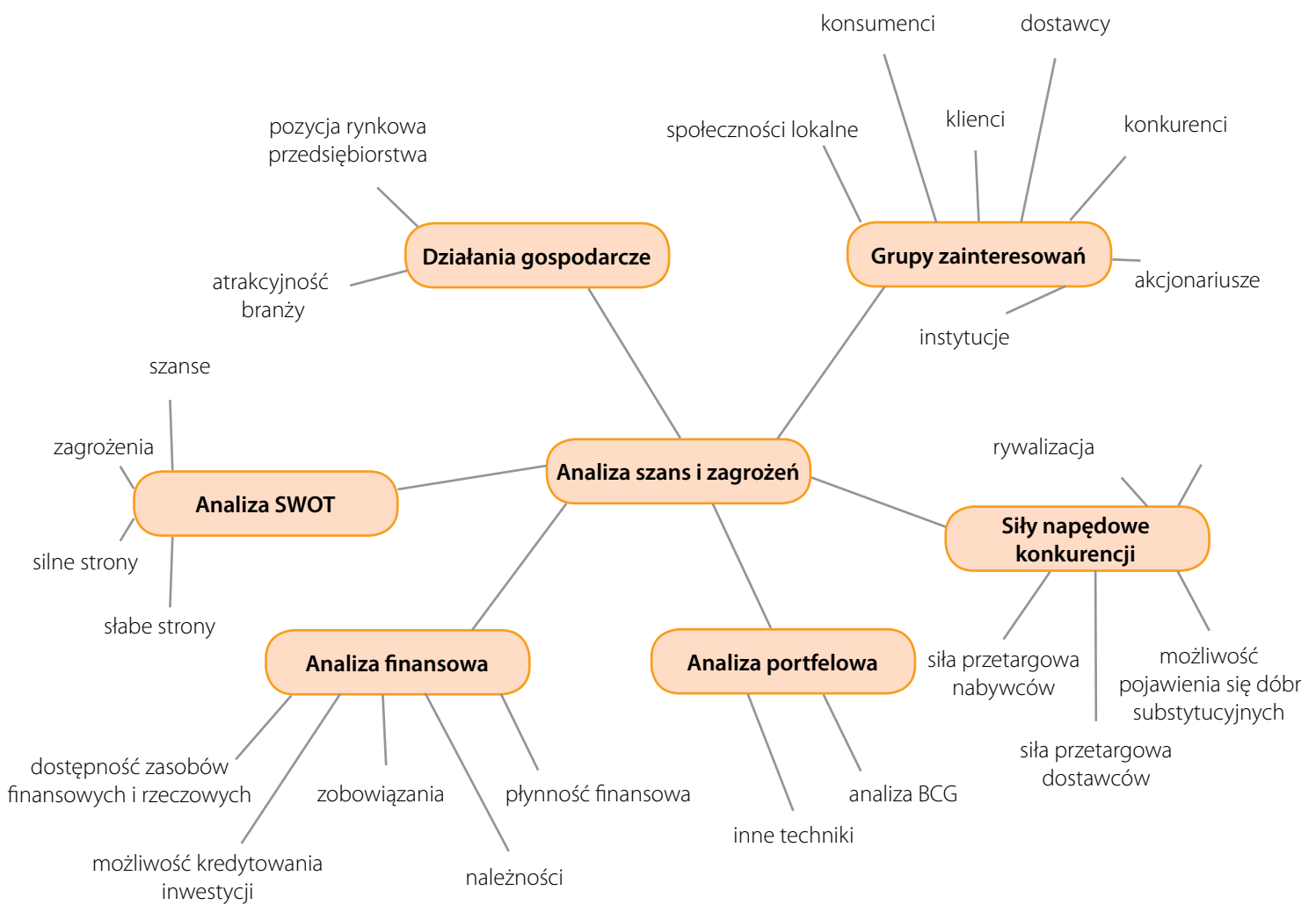
## 10. Zadanie domowe:

*Wyszukaj informacje na temat inkubatorów przedsiębiorczości oraz centrów transferu technologii, a następnie odpowiedz pisemnie na pytania: Czym są inkubatory przedsiębiorczości? Czym są centra transferu technologii? W jakim celu są tworzone? Jak realizują zadania? Czy w naszym województwie powstały jakieś inkubatory przedsiębiorczości lub centra transferu technologii?*

*Uczniowie mogą również udzielić odpowiedzi na pytania zawarte w quizie Headmaster.*

## Załącznik nr 1:

Schemat róży diagnostycznej.



## Załącznik nr 2:

### Analiza SWOT.

Analiza SWOT pozwala określić mocne (silne) i słabe (wady) strony danej działalności oraz rozpoznać możliwości (okazje) i zagrożenia (trudności) powstające w otoczeniu przedsiębiorstwa. Nazwa to akronim pochodzący od angielskich wyrazów: *Strength, Weakness, Opportunities, Threats*, oznaczających odpowiednio: siłę, wady, okazje i trudności.

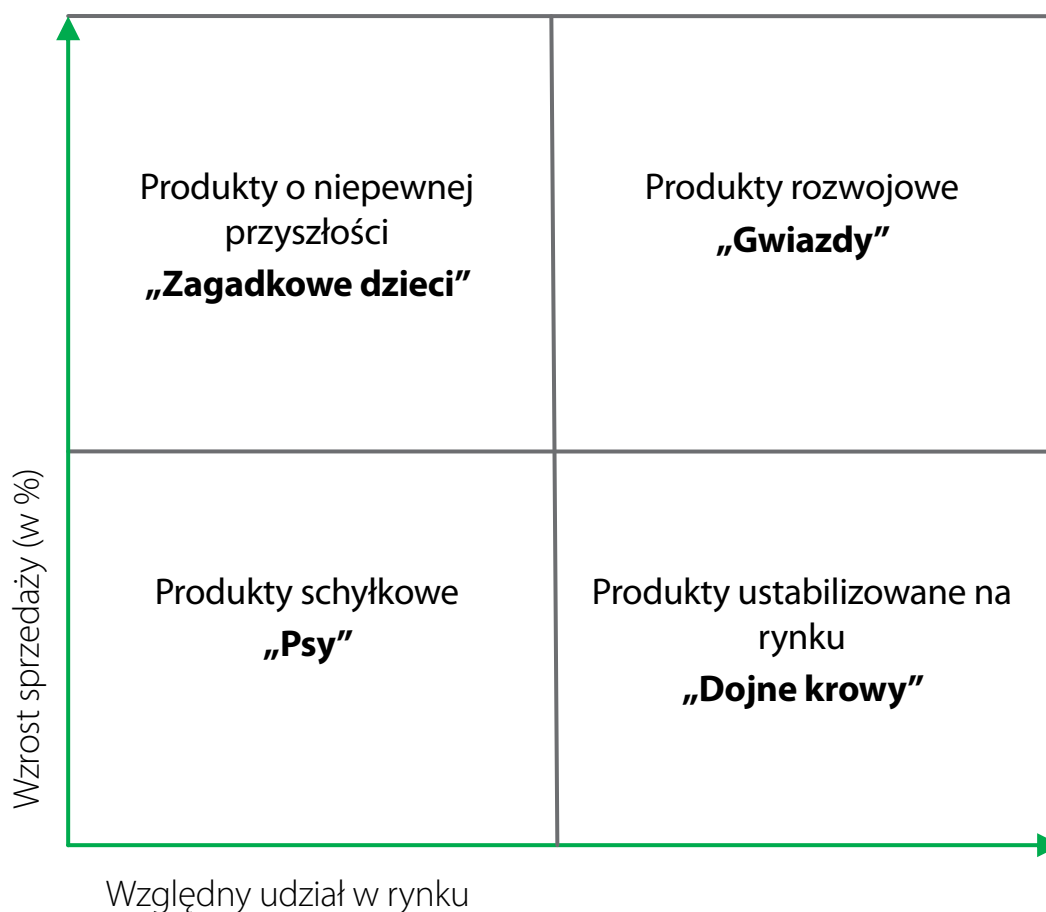
Element SWOT	Co to oznacza dla firmy	Co należy zrobić
<b>Silne strony</b> Personel o wysokich kwalifikacjach	Profesjonalizm, wydajność, efektywność	Należy wykorzystać dla celów promocyjnych
<b>Słabe strony</b> Brak oddziały	Utrata zysków	Konieczna analiza możliwości uruchomienia oddziały przedsiębiorstwa
<b>Możliwości</b> Rozwój nowych gałęzi przemysłu	Wzrost liczby pożyczek w sektorze przemysłowym	Utworzyć zespół zajmującym się rozwojem w obszarze „przemysłu”
<b>Zagrożenia</b> Nasilenie się konkurencji	Utrata udziału w rynku	Ulepszenie obsługi klienta

## Załącznik nr 3:

Analiza portfelowa (portfolio) produktów.

Analiza portfelowa – narzędzie optymalizacji programu asortymentowego przedsiębiorstwa.

**Macierz BCG (Boston Consulting Group)** – klasyfikacja produktów w macierzy asortymentu przedsiębiorstwa. Produkty będące w poszczególnych fazach cyklu życia w różny sposób oddziałują na płynność finansową przedsiębiorstwa.





## Załącznik nr 4:

Karta pracy.

1. Uzupełnij tabelę dotyczącą szans i zagrożeń planowanego przedsięwzięcia gospodarczego

Obszar analizy	Szanse	Zagrożenia
Analiza produktów		
Grupy zainteresowań		
Konkurenci		
Działania gospodarcze		
Analiza finansowa		

## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 6.12

### Temat zajęć: Prezentacja projektu (1)

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- zna i stosuje zasady profesjonalnej prezentacji,
- sporządza plan prezentacji (słowa klucze, pomoce, rozpoczęcie, zakończenie),
- potrafi wystąpić publicznie,
- wykorzystuje formy komunikacji werbalnej i niewerbalnej,
- stosuje argumenty i formułuje wnioski i opinie,
- posługuje się urządzeniami audiowizualnymi do wykonania prezentacji.

#### 2. Metody i techniki:

- dyskusja/burza mózgów,
- obserwacja.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- film *Skuteczna prezentacja* (czas trwania: 5 min 10 s),
- prezentacja multimedialna Jak przygotować prezentację?,
- kryteria oceny projektu oraz prezentacji – wydruki dla grup,
- komputer z dostępem do internetu,
- rzutnik multimedialny.

#### 4. Typ lekcji:

- realizacja nowego materiału.

#### 5. Formy organizacji pracy:

- praca: indywidualna, grupowa i zbiorowa.

#### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Grelak K., 1996, Marketing produktu, Wydawnictwa Uczelniane Politechniki Lubelskiej, Lublin.
2. Hingston P., 1992, Wielka księga marketingu, SIGNUM, Kraków.
3. Kaczmarczyk S., 1995, Badania marketingowe. Metody i techniki, PWE, Warszawa.
4. Kotler Ph., 1999, Kotler o marketingu. Jak kreować i opanowywać rynki, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków.
5. Kotler Ph., 2005, Marketing, Dom Wydawniczy REBIS Sp. z o.o., Poznań.
6. Kotler Ph., 2004, Marketing od A do Z, PWE, Warszawa.
7. Mruk H., Rutkowski I.P., 1994, Strategia produktu, PWE, Warszawa.
8. Altkom J. (red.), 2004, Podstawy marketingu, Instytut Marketingu, Kraków.
9. Sadowski M.P., 2008, Doskonała prezentacja. Sztuka skutecznego przekazu, Helion-Onepress, Gliwice.
10. Żurkowski F., 2001, Zarządzanie firmą, Wydawnictwa Szkolne i Pedagogiczne, Warszawa.
11. Film Kolory <https://www.tutoria.pl/kursy/biuro/powerpoint-skuteczne-prezentacje> (data odczytu: 14.04.2013).
12. Film Skuteczna prezentacja, <https://www.tutoria.pl/kursy/biuro/powerpoint-skuteczne-prezentacje> (data odczytu: 14.04.2013).

## 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na:

- obserwacji aktywności uczniów na lekcji (udział w dyskusji/burzy mózgów),
- ocenie wyników pracy grup uczniów.

## 8. Nawiązanie do lekcji:

Nauczyciel odczytuje poniższe cytaty i prosi uczniów o ich interpretację:

- „Łatwo jest mówić, gdy ma się coś do powiedzenia, ale trudno jest mieć coś do powiedzenia, gdy trzeba mówić.” (Tadeusz Kotarbiński)
- „Gdy się chce trafić do umysłu kogoś, trzeba przemawiać językiem jego zainteresowań.”

(Zbigniew Trzaskowski)

Uczniowie dyskutują, a podsumowaniem dyskusji powinno być stwierdzenie, że do każdego wystąpienia należy być dobrze przygotować, a samo wystąpienie powinno wzbudzać zainteresowanie widzów.

## 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne, po których nauczyciel podaje temat lekcji, cel lekcji i formy realizacji tematu.
2. Nawiązanie do lekcji.
3. Następnie nauczyciel prezentuje film edukacyjny dotyczący sposobu przygotowywania prezentacji pt. Skuteczna prezentacja (adres filmu – punkt 6).
4. Po obejrzeniu filmu nauczyciel zachęca uczniów do dyskusji na temat elementów, na które szczególnie należy zwrócić uwagę przy przygotowywaniu prezentacji. Jaką strukturę powinna mieć dobrze przygotowana prezentacja? Jakie informacje powinny być w niej zawarte? Jakie błędy najczęściej popełnia się przy przygotowywaniu prezentacji? Nauczyciel zapisuje na tablicy propozycje uczniów.
5. Nauczyciel przedstawia prezentację multimedialną pt. Jak przygotować prezentację? (załącznik 1 – w osobnym pliku).
6. Następnie prosi jednego z uczniów o uporządkowanie oraz uzupełnienie informacji zapisanych na tablicy. Efektem powinna być mapa mentalna prezentująca obszary, na które szczególnie należy zwrócić uwagę, przygotowując dobrą prezentację (przykładowa mapa mentalna – załącznik 2).
7. Nauczyciel dzieli uczniów na 3-4-osobowe grupy te same, co na poprzednich lekcjach. Uczniowie, korzystając z materiałów przygotowanych na poprzednich lekcjach oraz opracowanej mapy mentalnej, projektują prezentację projektu planowanej działalności gospodarczej. Prezentacja powinna stanowić zestawienie wszystkich wykonanych dotąd analiz szczegółowych.
8. Na zakończenie lekcji nauczyciel sprawdza stopień zaawansowania pracy, a w razie potrzeby udziela niezbędnych wskazówek i rad. Dodatkowo nauczyciel może poprosić jedną z grup o zaprezentowanie wyników swojej pracy. Pozostali uczniowie proszeni są o komentarze na temat poprawności wykonania projektu.
9. Nauczyciel informuje uczniów, że na następnej lekcji będą prezentować przygotowane prezentacje (zadanie domowe). Podaje również kryteria, które będą brane pod uwagę przy ocenie projektu oraz prezentacji (załącznik 3).

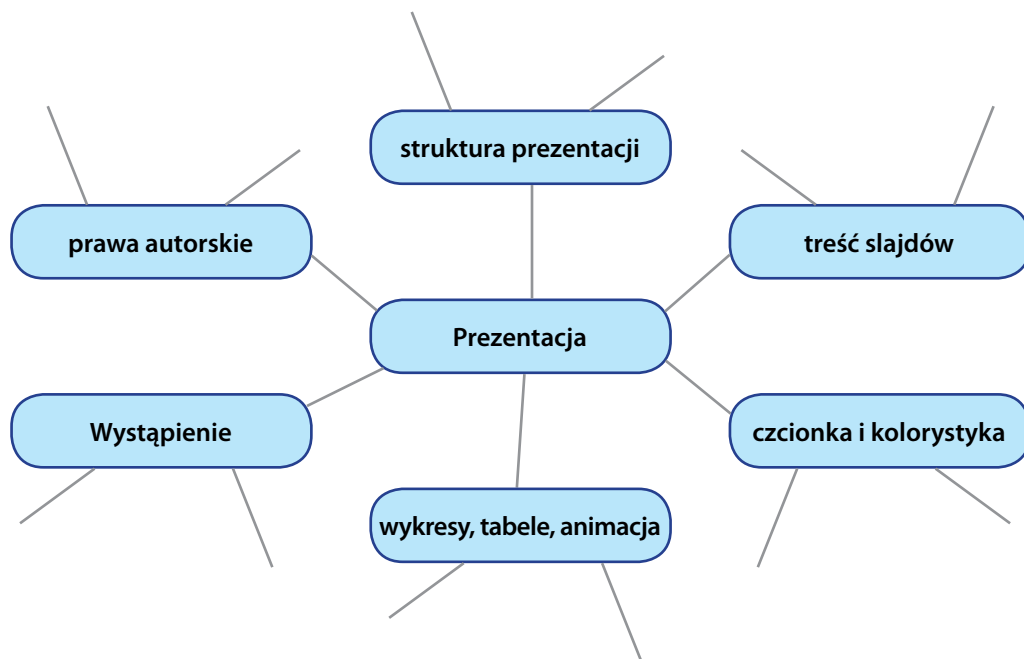
## 10. Zadanie domowe:

*Przygotujcie w grupie prezentację projektu planowanego przedsięwzięcia gospodarczego w programie PowerPoint lub innym wykorzystywanym do opracowywania prezentacji multimedialnych.*

*Uczniowie proszeni są również o przyniesienie na następną lekcję opracowanych w grupach projektów przedsięwzięcia gospodarczego. Dodatkowo nauczyciel może polecić uczniom obejrzenie filmu informującego, jak w prezentacji należy zestawiać ze sobą kolory, pt. Kolory (czas trwania: 7 min 13 s), ze strony <https://www.tutoria.pl/kursy/biuro/powerpoint-skuteczne-prezentacje>.*

## Załącznik nr 2:

Przykładowo uzupełniona mapa mentalna *Szczególnie istotne obszary prezentacji.*



## Załącznik nr 3:

### Kryteria oceny projektu oraz prezentacji.

1. Merytoryczny aspekt projektu i prezentacji:
  - dogłębna analiza otoczenia przedsiębiorstwa (potencjalni konsumenci i konkurenci), opracowanie oferty,
  - analiza sytuacji finansowej przedsięwzięcia, jego opłacalności,
  - uzasadnienie decyzji podjęcia lub zaniechania realizacji planowanego przedsięwzięcia gospodarczego,
  - wykorzystanie źródeł informacji: np. opracowania, broszury, wtórne źródła danych, badania własne itp.
2. Sposób prezentowania:
  - przygotowanie uczniów do referowania przygotowanej prezentacji,
  - sposób prezentowania (jasność wypowiedzi, styl),
  - atrakcyjność przygotowanej prezentacji.
3. Aktywność w trakcie prezentacji pozostałych grup:
  - zaangażowanie podczas prezentacji innych grup (komentarze, uzupełnienie wypowiedzi).

## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 6.13

### Temat zajęć: Prezentacja projektu (2)

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- zna i stosuje zasady profesjonalnej prezentacji,
- korzysta z różnych źródeł, m.in. internetowych, w celu realizacji powierzonego zadania,
- sporządza plan prezentacji (słowa kluczowe, pomoce, rozpoczęcie, zakończenie),
- występuje publicznie,
- wykorzystuje formy komunikacji werbalnej i niewerbalnej,
- stosuje argumenty oraz formułuje wnioski i opinie,
- prezentuje w atrakcyjny sposób wyniki pracy grupy,
- posługuje się urządzeniami audiowizualnymi do wykonania prezentacji,
- współdziała w grupie oraz przyjmuje rolę lidera lub wykonawcy zależnie od posiadanych predyspozycji.

#### 2. Metody i techniki:

- dyskusja,
- obserwacja,
- ćwiczenia praktyczne.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- prezentacja multimedialna

#### 4. Typ lekcji:

- lekcja mieszana (kombinowana).

#### 5. Formy organizacji pracy:

- praca: grupowa i zbiorowa.

#### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Altkom J. (red.), 2004, Podstawy marketingu, Instytut Marketingu, Kraków.
2. Grelak K., 1996, Marketing produktu, Wydawnictwa Uczelniane Politechniki Lubelskiej, Lublin.
3. Hingston P., 1992, Wielka księga marketingu, SIGNUM, Kraków.
4. Kaczmarczyk S., 1995, Badania marketingowe. Metody i techniki, PWE, Warszawa.
5. Kotler Ph., 1999, Kotler o marketingu. Jak kreować i opanowywać rynki, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków.
6. Kotler Ph., 2005, Marketing, Dom Wydawniczy REBIS Sp. z o.o., Poznań.
7. Kotler Ph., 2004, Marketing od A do Z, PWE, Warszawa.
8. Mruk H., Rutkowski I.P., 1994, Strategia produktu, PWE, Warszawa.
9. Sadowski M.P., 2008, Doskonała prezentacja. Sztuka skutecznego przekazu, Helion Onepress, Gliwice.
10. Szymańska A.I., 2012, Preferencje konsumenckie i ich determinanty, „Zeszyty Naukowe WSEI w Krakowie”, Nr 8, s. 67–86.
11. Szymańska A.I., 2012, Promocja i jej oddziaływanie na preferencje i zachowania konsumentów – ujęcie modelowe, „Zeszyty Naukowe WSEI w Krakowie”, Nr 8, s. 87–105.

12. Szymańska A.I., 2007, Zarys metodologii badań preferencji konsumenckich, „Zeszyty Naukowe AE w Krakowie”, Nr 739, s. 91–106.

13. Szymańska A.I., 2012, Innowacyjność oferty asortymentowej przedsiębiorstw produkcyjnych a zachowania konsumentów [w:] Ziolo Z., Rachwał T. (red.), Wpływ innowacyjności na rozwój przedsiębiorstw, Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego, Nr 20, 147–161.

14. Szymańska A.I., 2013, Działania promocyjne a preferencje konsumentów, Wydawnictwo Uniwersytetu Pedagogicznego w Krakowie (w druku).

15. Żurkowski F., 2001, Zarządzanie firmą, Wydawnictwa Szkolne i Pedagogiczne, Warszawa.

## 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na:

- ocenie merytorycznej i technicznej jakości przygotowanej prezentacji,
- ocenie umiejętności retorycznych i oraz komunikacji interpersonalnej prezentujących.

## 8. Nawiązanie do lekcji:

Nauczyciel przytacza zdanie wypowiedziane przez prezydenta USA J.F. Kennedy’ego: „The only reason to give a speech is to change the world”. Prosi uczniów o wyjaśnienie, jak rozumieją powyższe słowa. Uczniowie zgłaszają swoje propozycje.

## 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne, po których nauczyciel podaje temat lekcji, cel lekcji i formy realizacji tematu.

2. Nawiązanie do tematu.

3. Nauczyciel prosi uczniów o oddanie ukończonych projektów. Lider każdej z grup przedstawia prezentację i omawia projekt przygotowany przez grupę. Pozostali uczniowie zadają pytania dotyczące planowanego przedsięwzięcia.

4. Nauczyciel ocenia projekty, sposób przygotowania prezentacji, jej treść oraz sposób, w jaki jest przedstawiana. Ocenie podlegają również pytania zadawane przez uczniów oraz odpowiedzi udzielane przez członków grupy prezentującej swój projekt. Nauczyciel ocenia poszczególne grupy, wykorzystując w tym celu arkusz oceny (załącznik 1).

## 10. Zadanie domowe:

*Odpowiedz na pytania z quizu Headmaster.*

## Załącznik nr 1:

Arkusz oceny prezentacji.

Kryterium oceny	Grupa I	Grupa II	Grupa III	Grupa IV	Grupa V	Grupa VI	Grupa VII
<b>Merytoryczny aspekt projektu i prezentacji</b>							
Dogłębna analiza otoczenia przedsiębiorstwa (potencjalni konsumenci i konkurenci), opracowanie oferty							
Analiza sytuacji finansowej przedsięwzięcia, jego opłacalności							
Uzasadnienie decyzji podjęcia lub zaniechania realizacji planowanego przedsięwzięcia gospodarczego							
Wykorzystanie źródeł informacji: np. opracowania, broszury, wtórne źródła danych, badania własne itp.							
<b>Sposób prezentowania</b>							
Przygotowanie uczniów do referowania przygotowanej prezentacji							
Sposób prezentowania (jasność wypowiedzi, styl)							
Atrakcyjność przygotowanej prezentacji							
<b>Aktywność w trakcie prezentacji pozostałych grup</b>							
Zaangażowanie podczas prezentacji innych grup (komentarze, uzupełnienie wypowiedzi)							
<b>SUMA PUNKTÓW</b>							

### Punktacja:

ocena wysoka – 2

ocena średnia – 1

ocena niska – 0

### Ocena:

15–16 p. – ocena bardzo dobra

13–14 p. – ocena dobra

11–12 p. – ocena dostateczna

8–10 p. – ocena dopuszczająca





## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 6.14

### Temat zajęć: Powtórzenie wiadomości z działu 6

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń wykazuje się wiedzą i umiejętnościami opanowanych w rozdziale 6:

- zna pojęcie etyka biznesu,
- wymienia cechy dobrego menadżera i dokonuje analizy własnej osobowości pod kątem posiadania cech menadżera,
- rozumie korzyści płynące z prowadzenia działalności gospodarczej zgodnie z zasadami etycznymi i skutki nieetycznych zachowań w biznesie,
- rozumie, że chcąc zostać menadżerem, powinien poważnie zastanowić się na tym, czy posiada cechy predestynujące go do prowadzenia działalności biznesowej,
- wskazuje zasady efektywnej komunikacji,
- podejmuje racjonalne decyzje i wprowadza je w życie,
- jest przekonany o konieczności etycznego prowadzenia działalności gospodarczej,
- zna swoje oczekiwania wobec przyszłej pracy i wie, że podejmując decyzje zawodowe, powinien kierować się czymś więcej niż tylko korzyści finansowe,
- przewiduje skutki prowadzonej działalności gospodarczej i jest przekonany, że musi być odpowiedzialny za swoje decyzje i ich wpływ na innych ludzi oraz przestrzeń geograficzną,
- jest przekonany, że przy planowaniu przedsięwzięcia ważny jest nie tylko jego etyczny cel, ale też prowadzące do niego środki,
- zna zasady planowania,
- rozumie przebieg procesu planowania,
- zna zasady organizacji pracy indywidualnej i zespołowej,
- charakteryzuje czynniki planowania i czynniki wpływające na sukces i niepowodzenie działania,
- charakteryzuje etapy i funkcje planowania,
- dokonuje wyboru zakresu i formy przedsięwzięcia,
- podejmuje decyzje i potrafi ocenić ich skutki,
- korzysta ze źródeł informacji i zbierania informacji,
- zna zasady pracy metodą projektu,
- określa działania, które należy podjąć w celu realizacji przedsięwzięcia,
- porządkuje działania w kolejne etapy,
- dzieli działania na drobne zadania cząstkowe,
- racjonalnie dzieli i organizuje pracę,
- wyjaśnia znaczenie pojęć: rynek, rynek przedsiębiorstwa, mechanizm rynkowy, konkurencja, konsumenci, konkurenci, współpracownicy,
- określa wielkość i cechy charakterystyczne dla rynku, na którym planuje podjąć działalność,
- wskazuje i wyjaśnia proste mechanizmy występujące na tym rynku,
- jest świadomy, z jakich źródeł należy korzystać, gromadząc dane na temat otoczenia przedsiębiorstwa,
- wie, czym są pierwotne źródła danych oraz wtórne źródła danych i wykorzystuje je w toku prowadzonych badań,
- określa, na podstawie danych źródłowych, konkurencję: liczbę konkurentów, ich wielkość, obecną pozycję i potencjał, zakres działalności,

- analizuje, korzystając z określonych źródeł informacji oraz narzędzi, potencjalnych konsumentów oraz współpracowników podejmowanego przedsięwzięcia gospodarczego,
- rozumie pojęcie produkt i klasyfikuje produkty,
- określa szczegółowy rodzaj i zakres planowanej działalności gospodarczej,
- przygotowuje ofertę przedsiębiorstwa,
- określa cel przedsięwzięcia oraz przedmiot działalności,
- definiuje rynek docelowy,
- identyfikuje, na podstawie dostępnych źródeł informacji, potencjalnych konsumentów oraz ich oczekiwania względem określonych dóbr lub usług,
- charakteryzuje, na podstawie dostępnych źródeł informacji, konkurentów, oferowane przez nich produkty oraz cechy tych produktów,
- porównuje ofertę planowanego przedsiębiorstwa z ofertą innych firm działających na rynku,
- prezentuje w interesujący sposób ofertę przedsiębiorstwa,
- wyjaśnia znaczenie pojęć: marketing, marketing-mix, „cztery P” (4P), produkt, cena, dystrybucja, promocja, instrumenty promocji, środki promocji,
- wymienia i charakteryzuje poszczególne elementy składowe kompozycji marketing-mix,
- wymienia i charakteryzuje poszczególne elementy składowe kompozycji promotion-mix oraz zna ich zastosowanie,
- rozumie, jaki wpływ na odbiorcę wywiera reklama,
- wymienia poszczególne instrumenty promocji,
- wymienia środki promocji i wie, w jakich sytuacjach wykorzystuje się je w praktyce,
- potrafi wyjaśnić, czym różni się reklama przekazująca informacje o produkcie w sposób rzetelny od reklamy, w której zastosowano środki perswazji,
- diagnozuje, na przykładzie określonego przedsiębiorstwa, jakie środki promocji przedsiębiorstwo to wykorzystuje w celu komunikowania się z rynkiem,
- rozumie istotę public relations w komunikowaniu się z otoczeniem przedsiębiorstwa,
- wie, czym jest czarny PR,
- wie, czym jest plan marketingowy i zna jego zastosowanie praktyczne,
- samodzielnie wykonuje analizę SWOT na przykładzie dowolnego przedsiębiorstwa produkcyjnego lub usługowego,
- planuje działania marketingowe, które pomogą mu zdobyć klientów, uwzględniając ograniczone możliwości finansowe planowanej działalności i charakter rynku,
- przygotowuje, na przykładzie danych źródłowych, prosty plan marketingowy,
- zna i rozumie pojęcia: analiza SWOT, analiza portfelowa, analiza finansowa, siły napędowe gospodarki, macierz BCG,
- prognozuje efekty i skutki finansowe oraz pozafinansowe planowanego przedsięwzięcia,
- analizuje dane oraz wyciąga wnioski,
- przekonuje innych o celowości swojego działania,
- analizuje, na podstawie dostępnych danych, zagrożenia oraz możliwości realizacji przedsięwzięcia,
- sporządza sprawozdanie z oceny szans i zagrożeń oraz prezentuje to sprawozdanie,
- zna i stosuje zasady profesjonalnej prezentacji,
- sporządza plan prezentacji – słowa kluczowe, pomoce, rozpoczęcie, zakończenie.

## 2. Metody i techniki:

- ćwiczenia praktyczne.

## 3. Środki dydaktyczne:

- wydruki: krzyżówek wraz z pytaniami, pojęć do kalamburów, schematów rebusów.

## 4. Typ lekcji:

- lekcja powtórzeniowa.

## 5. Formy organizacji pracy:

- praca: indywidualna, grupowa i zbiorowa.

## 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Borowiec M., 2006, Etyczne aspekty globalizacji w procesie kształtowania przedsiębiorczości, [w:] Ziolo Z., Rachwał T. (red.), Rola przedsiębiorczości w podnoszeniu konkurencyjności społeczeństwa i gospodarki, „Przedsiębiorczość–Edukacja”, Nr 2, Zakład Przedsiębiorczości i Gospodarki Przestrzennej Instytutu Geografii Akademii Pedagogicznej w Krakowie, Nowa Era, Kraków–Warszawa, s. 185–192.
2. Borowiec M., 2013, Etyka chrześcijańska w kształtowaniu ładu moralnego w biznesie w warunkach kryzysu społeczno-gospodarczego [w:] Ziolo Z., Rachwał T. (red.), Rola przedsiębiorczości w warunkach kryzysu gospodarczego, „Przedsiębiorczość–Edukacja”, Nr 9, Zakład Przedsiębiorczości i Gospodarki Przestrzennej Instytutu Geografii Uniwersytetu Pedagogicznego w Krakowie, Nowa Era, Warszawa–Kraków (art. przyjęty do druku).
3. Dziedzic D., Szymańska A.I., 2011, Marketing transakcji a marketing relacji, „Zeszyty Naukowe WSEI w Krakowie”, Nr 7, s. 205–214.
4. Grelak K., 1996, Marketing produktu, Wydawnictwa Uczelniane Politechniki Lubelskiej, Lublin.
5. Hingston P., 1992, Wielka księga marketingu, SIGNUM, Kraków.
6. Kaczmarczyk S., 1995, Badania marketingowe. Metody i techniki, PWE, Warszawa.
7. Kotler Ph., 1999, Kotler o marketingu. Jak kreować i opanowywać rynki, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków.
8. Kotler Ph., 2005, Marketing, Dom Wydawniczy REBIS Sp. z o.o., Poznań.
9. Kotler Ph., 2004, Marketing od A do Z, PWE, Warszawa.
10. Mruk H., Rutkowski I.P., 1994, Strategia produktu, PWE, Warszawa.
11. Altkorn J. (red.), 2004, Podstawy marketingu, Instytut Marketingu, Kraków.
12. Rachwał M.M., Rachwał T., 2006, Wartości moralne podstawą prawdziwego sukcesu menadżera [w:] Ziolo Z., Rachwał T., Rola przedsiębiorczości w podnoszeniu konkurencyjności społeczeństwa i gospodarki, „Przedsiębiorczość–Edukacja”, Nr 2, Zakład Przedsiębiorczości i Gospodarki Przestrzennej Instytutu Geografii Akademii Pedagogicznej w Krakowie, Nowa Era, Warszawa–Kraków.
13. Rachwał T., 2004, Podstawy przedsiębiorczości. Słownik dla liceum ogólnokształcącego, liceum profilowanego i technikum, Nowa Era, Warszawa.
14. Sadowski M.P., 2008, Doskonała prezentacja. Sztuka skutecznego przekazu, Helion-Onepress, Gliwice.
15. Szymańska A.I., 2012, Preferencje konsumenckie i ich determinanty, „Zeszyty Naukowe WSEI w Krakowie”, Nr 8, s. 67–86.
16. Szymańska A.I., 2012, Promocja i jej oddziaływanie na preferencje i zachowania konsumentów – ujęcie modelowe, „Zeszyty Naukowe WSEI w Krakowie”, Nr 8, s. 87–105.
17. Szymańska A.I., 2007, Zarys metodologii badań preferencji konsumenckich, „Zeszyty Naukowe AE w Krakowie”, Nr 739, s. 91–106.
18. Szymańska A.I., 2012, Innowacyjność oferty asortymentowej przedsiębiorstw produkcyjnych a zachowania konsumentów [w:] Ziolo Z., Rachwał T. (red.), Wpływ innowacyjności na rozwój przedsiębiorstw, Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego, Nr 20, 147–161.
19. Szymańska A.I., 2012, Wpływ innowacyjności na konkurencyjność przedsiębiorstw [w:] Stabryła A., Małkus T. (red.), Strategie rozwoju organizacji, Mfiles.pl, seria wydawnicza: „Encyklopedia Zarządzania”, Kraków, s. 183–197.
20. Szymańska A.I., 2013, Działania promocyjne a preferencje konsumentów, Wydawnictwo Uniwersytetu Pedagogicznego w Krakowie (w druku).
21. Żurkowski F., Zarządzanie firmą, Wydawnictwa Szkolne i Pedagogiczne, Warszawa.

## 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na:

- ocenie wiedzy i umiejętności nabytych w trakcie lekcji opisanych w rozdziale 6.  
Grupa uczniów, która wygra w kalamburach, może zostać nagrodzona oceną.

## 8. Nawiązanie do lekcji:

Nauczyciel zadaje uczniom pytania: Jak na podstawie wiedzy i umiejętności, które nabyliście, uczestnicząc w lekcjach z działu 6, rozumiecie pojęcie analiza rynku? Na czym polega ta analiza i w jakim celu jest prowadzona? Nauczyciel zachęca uczniów do dyskusji na ten temat.

## 9. Przebieg lekcji:

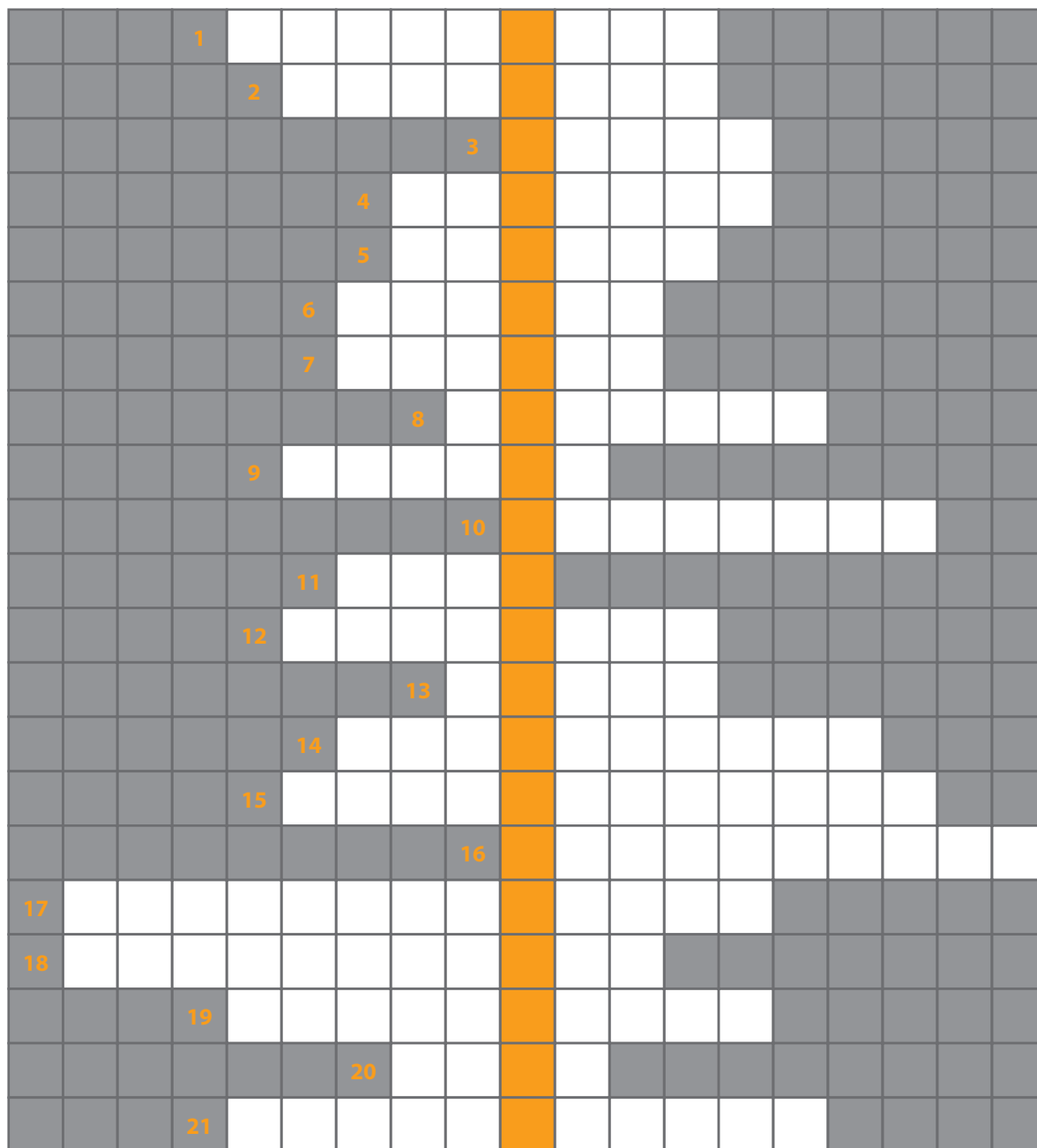
1. Czynności organizacyjne, po których nauczyciel podaje temat lekcji, cel lekcji i formy realizacji tematu.
2. Nauczyciel informuje uczniów, że ich zadaniem będzie wykazanie się wiedzą z materiału omówionego w dziale 6, którego tematyka koncentrowała się na planowaniu przedsięwzięcia gospodarczego oraz analizie rynku, na którym funkcjonować będzie przedsiębiorstwo.
3. Zadanie to uczniowie będą realizować w ramach „Konkursu na mistrza marketingu”.
4. Nauczyciel dzieli uczniów na 4 grupy (dwie grupy A oraz dwie grupy B), a następnie przekazuje każdej z grup po jednej krzyżówce wraz z hasłami, które należy odgadnąć, a następnie wpisać do diagramu. Obie grupy A otrzymują krzyżówkę 1 (załącznik 1), zaś grupy B krzyżówkę 2 (załącznik 3). Ta część konkursu ma na celu wyłonienie dwóch grup (jednej grupy A oraz jednej grupy B), które najszybciej rozwiążą krzyżówkę (rozwiązania krzyżówek – załączniki 2 i 4).
5. Następnie nauczyciel prosi uczniów o próbę wyjaśnienia pojęć, które stanowią rozwiązanie obu krzyżówek – marketing strategiczny oraz strategia marketingowa.
6. W drugim etapie konkursu uczestniczą tylko te dwie grupy, które zwyciężyły w etapie pierwszym. Pozostali uczniowie pełnią funkcję publiczności.
7. Każda z grup otrzymuje zestaw pojęć (załącznik 5). Jako pierwsza występuje grupa A, a następnie grupa B. Każdy z członków grupy po kolei losuje hasło i próbuje opowiedzieć je, nie używając słowa znajdującego się na karcie. Pozostali członkowie grupy odgadują hasła. Nauczyciel mierzy czas. Wygrywa ta grupa, która w wyznaczonym przez nauczyciela czasie odgadnie więcej haseł.
8. Zwycięska drużyna przechodzi do trzeciego etapu. W tym etapie każdy z członków grupy indywidualnie odgaduje rebus (załącznik 6 lub załącznik 7 do wyboru). Rozwiązania rebusów: rebus 1 – marketing dźwignią handlu, rebus 2 – reklama dźwignią handlu.
9. Tytuł „Mistrza marketingu” uzyskuje ten uczeń, który jako pierwszy odgadnie rebus.
10. Na zakończenie lekcji uczniowie wspólnie z nauczycielem podejmują dyskusję, w której próbują wyjaśnić znaczenie hasła stanowiącego rozwiązanie rebusu.

## 10. Zadanie domowe:

*Zapoznaj się z quizem Headmaster.*

## Załącznik nr 1:

### Krzyżówka 1.



### HASŁA DO KRZYŻÓWKI 1:

1. Osoba, która nabywa od przedsiębiorcy określone dobra lub usługi.
2. Podmiot gospodarczy odpowiedzialny za transport określonego dobra w wyznaczone miejsce.
3. Miejsce, instytucja lub proces sprzyjający spotkaniu się podmiotów gospodarczych w celu dokonania transakcji kupna-sprzedaży.
4. Masowa, odpłatna i bezosobowa forma prezentowania oferty produktowej/usługowej przez określonego nadawcę. Możemy np. oglądać ją w telewizji lub też posłuchać jej w radiu.
5. Propozycja kupna lub sprzedaży określonego dobra/usługi określająca istotne warunki przyszłej umowy kupna - sprzedaży.
6. Zachęta do zakupu określonego dobra/usługi w formie wydrukowanego dokumentu, często rozdawana na ulicy.
7. Rozmowa, w której uczestniczy prowadzący oraz druga osoba nazywana respondentem (lub grupa osób) i w której prowadzą-

cy zadaje pytania. Celem rozmowy jest uzyskanie określonych informacji, które następnie poddawane będą analizie.

8. Narzędzie wykorzystywane m.in. w badaniach rynku, przygotowane w formie kwestionariusza.
9. Świadczy ją na przykład fryzjer osobie przez siebie strzeżonej.
10. Materiał przeznaczony do dalszego przetwarzania.
11. Metoda analizy badająca zarówno pozytywne, jak i negatywne aspekty danej działalności. Nazwa to akronim pochodzący od angielskich wyrazów.
12. Sprawdzanie poprawności realizowania określonych zadań.
13. Inaczej znak firmowy.
14. Ktoś, kto wykorzystuje zakupione przez siebie dobro.
15. Kompozycja instrumentów wykorzystywanych w celu oddziaływania na rynek.
16. Całokształt działalności prowadzonej na danym obszarze (region, kraj, świat), polegający na wytwarzaniu dóbr i świadczeniu usług, zgodnie z potrzebami ludności. Tworzą ją podmioty gospodarcze: gospodarstwa domowe, przedsiębiorstwa oraz jednostki aparatu państwa.
17. Osoby dysponujące dokumentami uprawniającymi do udziału w zyskach określonej firmy.
18. Proces, w którym podmioty rynkowe współzawodniczą o udział w rynku.
19. Klasyfikacja produktów w macierzy asortymentu przedsiębiorstwa.
20. Ustalona kwota wymagana za określone dobro lub usługę.
21. Obejmuje te działania firmy, które sprawiają, że produkt jest dostępny dla docelowego konsumenta.

## Załącznik nr 2:

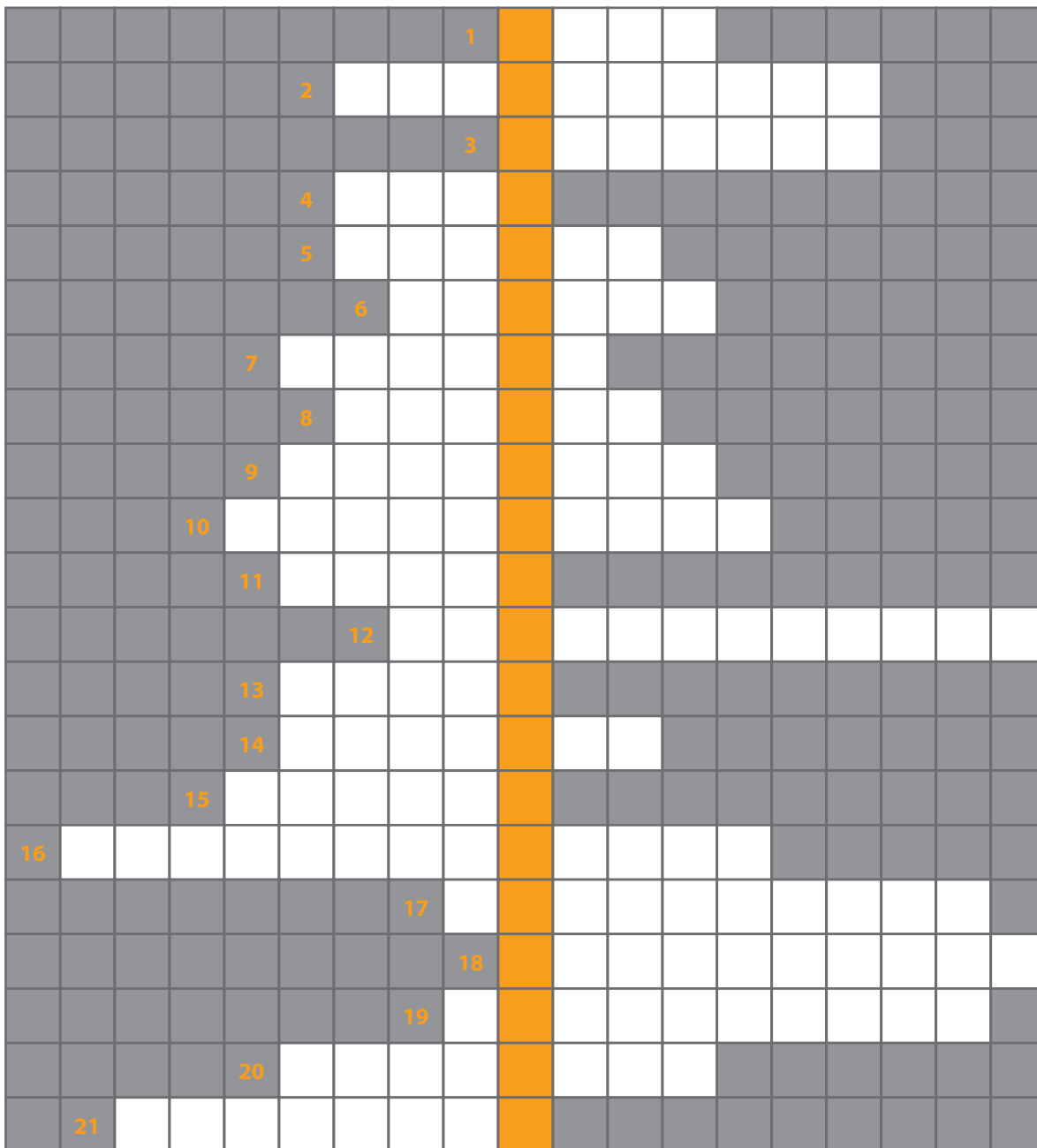
Rozwiązanie krzyżówki 1.

			1	K	O	N	S	U	M	E	N	T								
			2	D	O	S	T	A	W	C	A									
							3	R	Y	N	E	K								
					4	R	E	K	L	A	M	A								
					5	O	F	E	R	T	A									
				6	U	L	O	T	K	A										
				7	W	Y	W	I	A	D										
						8	A	N	K	I	E	T	A							
			9	U	S	Ł	U	G	A											
							10	S	U	R	O	W	I	E	C					
					11	S	W	O	T											
			12	K	O	N	T	R	O	L	A									
						13	M	A	R	K	A									
					14	U	Ż	Y	T	K	O	W	N	I	K					
				15	M	A	R	K	E	T	I	N	G	M	I	X				
								16	G	O	S	P	O	D	A	R	K	A		
17	A	K	C	J	O	N	A	R	I	U	S	Z	E							
18	K	O	N	K	U	R	E	N	C	J	A									
			19	A	N	A	L	I	Z	A	B	C	G							
					20	C	E	N	A											
			21	D	Y	S	T	R	Y	B	U	C	J	A						



## Załącznik nr 3:

### Krzyżówka 2.



### HASŁA DO KRZYŻÓWKI 2:

1. Metoda analizy badająca zarówno pozytywne, jak i negatywne aspekty danej działalności. Nazwa to akronim pochodzący od angielskich wyrazów.
2. Ktoś, kto wykorzystuje zakupione przez siebie dobro.
3. Masowa, odpłatna i bezosobowa forma prezentowania oferty produktowej/usługowej przez określonego nadawcę. Możemy np. oglądać ją w telewizji lub też posłuchać jej w radiu.
4. Ustalona kwota wymagana za określone dobro lub usługę.
5. Zachęta do zakupu określonego dobra/usługi w formie wydrukowanego dokumentu, często rozdawana na ulicy.
6. Propozycja kupna lub sprzedaży określonego dobra/usługi określająca istotne warunki przyszłej umowy kupna–sprzedaży.
7. Świadczy ją na przykład stomatolog osobie przez siebie leczonej.

8. Rozmowa, w której uczestniczy prowadzący oraz druga osoba nazywana respondentem (lub grupa osób) i w której prowadzący zadaje pytania. Celem rozmowy jest uzyskanie określonych informacji, które następnie poddawane będą analizie.
9. Podmiot gospodarczy odpowiedzialny za transport określonego dobra w wyznaczone miejsce.
10. Grupa osób, które nabywają od przedsiębiorcy określone dobra lub usługi.
11. Inaczej znak firmowy.
12. Kompozycja instrumentów wykorzystywanych w celu oddziaływania na rynek.
13. Miejsce, instytucja lub proces sprzyjający spotykaniu się podmiotów gospodarczych w celu dokonywania transakcji kupna-sprzedaży.
14. Narzędzie wykorzystywane m.in. w badaniach rynku, przygotowane w formie kwestionariusza.
15. Zestawienie przedstawiające przewidywane w danym okresie wydatki i dochody określonej organizacji.
16. Osoby dysponujące dokumentami uprawniającymi do udziału w zyskach określonej firmy.
17. Klasyfikacja produktów w macierzy asortymentu przedsiębiorstwa.
18. Całokształt działalności realizowany na danym obszarze (region, kraj, świat), polegający na wytwarzaniu dóbr i świadczeniu usług, zgodnie z potrzebami ludności. Tworzą ją podmioty gospodarcze: gospodarstwa domowe, przedsiębiorstwa oraz jednostki aparatu państwa.
19. Zużywanie dóbr lub usług mające na celu zaspokajanie określonych potrzeb konsumentów.
20. Materiał przeznaczony do dalszego przetwarzania.
21. Oznacza działania, które mają na celu informowanie o zaletach produktu i nakłanianie docelowych klientów do dokonania zakupu.

## Załącznik nr 4:

Rozwiązanie krzyżówki 2.

								1	S	W	O	T								
					2	U	Ż	Y	T	K	O	W	N	I	K					
									3	R	E	K	L	A	M	A				
						4	C	E	N	A										
						5	U	L	O	T	K	A								
							6	O	F	E	R	T	A							
					7	U	S	Ł	U	G	A									
							8	W	Y	W	I	A	D							
							9	D	O	S	T	A	W	C	A					
			10	K	O	N	S	U	M	E	N	C	I							
									11	M	A	R	K	A						
							12	M	A	R	K	E	T	I	N	G	M	I	X	
								13	R	Y	N	E	K							
									14	A	N	K	I	E	T	A				
									15	B	U	D	Ż	E	T					
16	A	K	C	J	O	N	A	R	I	U	S	Z	E							
									17	A	N	A	L	I	Z	A	B	C	G	
										18	G	O	S	P	O	D	A	R	K	A
										19	K	O	N	S	U	M	P	C	J	A
								20	S	U	R	O	W	I	E	C				
21	P	R	O	M	O	C	J	A												

**Marketing strategiczny** – orientacja przedsiębiorstwa wynikająca z faktu dostrzeżenia przez przedsiębiorców konieczności przygotowywania długoterminowych koncepcji przystosowywania przedsiębiorstwa do zmian zachodzących w jego otoczeniu. Wiąże się z dostosowaniem procesów decyzyjnych i działań rynkowych do wymagań współczesnej gospodarki. Inne orientacje przedsiębiorstwa to orientacja produkcyjna, sprzedażowa, marketingowa.

**Strategia marketingowa** – system podstawowych średnio- i długookresowych zasad działania, które wyznaczają ramy aktywności rynkowej przedsiębiorstwa. Wymienia się strategie kształtowania pola rynkowego, strategie stymulacji rynku, strategie parcelacji rynku oraz strategie przestrzennego zasięgu rynku.

## Załącznik nr 5:

### Kalambury.

#### Grupa 1

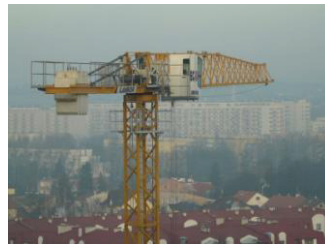
1. Reklama telewizyjna.
2. Konsument
3. Kwestionariusz ankiety.
4. Akcjonariusze.
5. Analiza BCG.
6. Konkurencja.
7. Konflikt.
8. Podaż.
9. Oferta produktowa.

#### Grupa 2

1. Popyt.
2. Oferta produktowa.
3. Badania ankietowe.
4. Sprzedaż bezpośrednia.
5. Dystrybucja.
6. Promotion-mix.
7. Menedżer.
8. Producent.
9. Cena.

## Załącznik nr 6:

### Rebus 1.



S=K

UI=ING

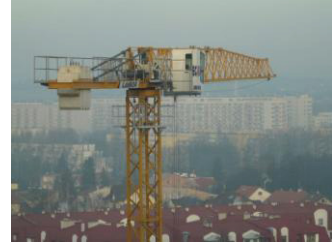
CI=A

K=N

ŁOŃ=LU

## Załącznik nr 7:

### Rebus 2.



~~IN~~

K=N

ŁOŃ=LU

CI=A

## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 6.15

### Temat zajęć: **Sprawdzian z działu 6**

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń wykazuje się wiedzą i umiejętnościami opanowanymi po zrealizowaniu materiału z działu 6:

- zna pojęcie etyka biznesu,
- wymienia cechy dobrego menadżera i dokonuje analizy własnej osobowości pod kątem posiadania cech menadżera,
- rozumie korzyści płynące z prowadzenia działalności gospodarczej zgodnie z zasadami etycznymi i skutki nieetycznych zachowań w biznesie,
- rozumie, że chcąc zostać menadżerem, powinien poważnie zastanowić się na tym, czy posiada cechy predestynujące go do prowadzenia działalności biznesowej,
- wskazuje zasady efektywnej komunikacji,
- podejmuje racjonalne decyzje i wprowadza je w życie,
- jest przekonany o konieczności etycznego prowadzenia działalności gospodarczej,
- zna swoje oczekiwania wobec przyszłej pracy i wie, że podejmując decyzje zawodowe, powinien kierować się czymś więcej niż tylko korzyści finansowe,
- przewiduje skutki prowadzonej działalności gospodarczej i jest przekonany, że musi być odpowiedzialny za swoje decyzje i ich wpływ na innych ludzi oraz przestrzeń geograficzną,
- jest przekonany, że przy planowaniu przedsięwzięcia ważny jest nie tylko jego etyczny cel, ale też prowadzące do niego środki,
- zna zasady planowania,
- rozumie przebieg procesu planowania,
- zna zasady organizacji pracy indywidualnej i zespołowej,
- charakteryzuje czynniki planowania i czynniki wpływające na sukces i niepowodzenie działania,
- charakteryzuje etapy i funkcje planowania,
- dokonuje wyboru zakresu i formy przedsięwzięcia,
- podejmuje decyzje i potrafi ocenić ich skutki,
- korzysta ze źródeł informacji i zbierania informacji,
- zna zasady pracy metodą projektu,
- określa działania, które należy podjąć w celu realizacji przedsięwzięcia,
- porządkuje działania w kolejne etapy,
- dzieli działania na drobne zadania cząstkowe,
- racjonalnie dzieli i organizuje pracę,
- wyjaśnia znaczenie pojęć: rynek, rynek przedsiębiorstwa, mechanizm rynkowy, konkurencja, konsumenci, konkurenci, współpracownicy,
- określa wielkość i cechy charakterystyczne dla rynku, na którym planuje podjąć działalność,
- wskazuje i wyjaśnia proste mechanizmy występujące na tym rynku,
- jest świadomy, z jakich źródeł należy korzystać, gromadząc dane na temat otoczenia przedsiębiorstwa,
- wie, czym są pierwotne źródła danych oraz wtórne źródła danych i wykorzystuje je w toku prowadzonych badań,
- określa, na podstawie danych źródłowych, konkurencję: liczbę konkurentów, ich wielkość, obecną pozycję i potencjał, zakres działalności,



- analizuje, korzystając z określonych źródeł informacji oraz narzędzi, potencjalnych konsumentów oraz współpracowników podejmowanego przedsięwzięcia gospodarczego,
- rozumie pojęcie produkt i klasyfikuje produkty,
- określa szczegółowy rodzaj i zakres planowanej działalności gospodarczej,
- przygotowuje ofertę przedsiębiorstwa,
- określa cel przedsięwzięcia oraz przedmiot działalności,
- definiuje rynek docelowy,
- identyfikuje, na podstawie dostępnych źródeł informacji, potencjalnych konsumentów oraz ich oczekiwania względem określonych dóbr lub usług,
- charakteryzuje, na podstawie dostępnych źródeł informacji, konkurentów, oferowane przez nich produkty oraz cechy tych produktów,
- porównuje ofertę planowanego przedsiębiorstwa z ofertą innych firm działających na rynku,
- prezentuje w interesujący sposób ofertę przedsiębiorstwa,
- wyjaśnia znaczenie pojęć: marketing, marketing-mix, „cztery P” (4P), produkt, cena, dystrybucja, promocja, instrumenty promocji, środki promocji,
- wymienia i charakteryzuje poszczególne elementy składowe kompozycji marketing-mix,
- wymienia i charakteryzuje poszczególne elementy składowe kompozycji promotion-mix oraz zna ich zastosowanie,
- rozumie, jaki wpływ na odbiorcę wywiera reklama,
- wymienia poszczególne instrumenty promocji,
- wymienia środki promocji i wie, w jakich sytuacjach wykorzystuje się je w praktyce,
- potrafi wyjaśnić, czym różni się reklama przekazująca informacje o produkcie w sposób rzetelny od reklamy, w której zastosowano środki perswazji,
- diagnozuje, na przykładzie określonego przedsiębiorstwa, jakie środki promocji przedsiębiorstwo to wykorzystuje w celu komunikowania się z rynkiem,
- rozumie istotę public relations w komunikowaniu się z otoczeniem przedsiębiorstwa,
- wie, czym jest czarny PR,
- wie, czym jest plan marketingowy i zna jego zastosowanie praktyczne,
- samodzielnie wykonuje analizę SWOT na przykładzie dowolnego przedsiębiorstwa produkcyjnego lub usługowego,
- planuje działania marketingowe, które pomogą mu zdobyć klientów, uwzględniając ograniczone możliwości finansowe planowanej działalności i charakter rynku,
- przygotowuje, na przykładzie danych źródłowych, prosty plan marketingowy,
- zna i rozumie pojęcia: analiza SWOT, analiza portfelowa, analiza finansowa, siły napędowe gospodarki, macierz BCG,
- prognozuje efekty i skutki finansowe oraz pozafinansowe planowanego przedsięwzięcia,
- analizuje dane oraz wyciąga wnioski,
- przekonuje innych o celowości swojego działania,
- analizuje, na podstawie dostępnych danych, zagrożenia oraz możliwości realizacji przedsięwzięcia,
- sporządza sprawozdanie z oceny szans i zagrożeń oraz prezentuje to sprawozdanie,
- zna i stosuje zasady profesjonalnej prezentacji,
- sporządza plan prezentacji – słowa klucze, pomoce, rozpoczęcie, zakończenie.

## 2. Metody i techniki:

- ćwiczenia praktyczne.

## 3. Środki dydaktyczne:

- testy dla grupy A i B.

## 4. Typ lekcji:

- lekcja powtórzeniowa.

## 5. Formy organizacji pracy:

- praca indywidualna.

## 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Borowiec M., 2006, Etyczne aspekty globalizacji w procesie kształtowania przedsiębiorczości, [w:] Ziolo Z., Rachwał T. (red.), Rola przedsiębiorczości w podnoszeniu konkurencyjności społeczeństwa i gospodarki, „Przedsiębiorczość–Edukacja”, Nr 2, Zakład Przedsiębiorczości i Gospodarki Przestrzennej Instytutu Geografii Akademii Pedagogicznej w Krakowie, Nowa Era, Kraków–Warszawa, s. 185–192.
2. Borowiec M., 2013, Etyka chrześcijańska w kształtowaniu ładu moralnego w biznesie w warunkach kryzysu społeczno-gospodarczego [w:] Ziolo Z., Rachwał T. (red.), Rola przedsiębiorczości w warunkach kryzysu gospodarczego, „Przedsiębiorczość–Edukacja”, Nr 9, Zakład Przedsiębiorczości i Gospodarki Przestrzennej Instytutu Geografii Uniwersytetu Pedagogicznego w Krakowie, Nowa Era, Warszawa–Kraków (art. przyjęty do druku).
3. Dziedzic D., Szymańska A.I., 2011, Marketing transakcji a marketing relacji, „Zeszyty Naukowe WSEI w Krakowie”, Nr 7, s. 205–214.
4. Grelak K., 1996, Marketing produktu, Wydawnictwa Uczelniane Politechniki Lubelskiej, Lublin.
5. Hingston P., 1992, Wielka księga marketingu, SIGNUM, Kraków.
6. Kaczmarczyk S., 1995, Badania marketingowe. Metody i techniki, PWE, Warszawa.
7. Kotler Ph., 1999, Kotler o marketingu. Jak kreować i opanowywać rynki, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków.
8. Kotler Ph., 2005, Marketing, Dom Wydawniczy REBIS Sp. z o.o., Poznań.
9. Kotler Ph., 2004, Marketing od A do Z, PWE, Warszawa.
10. Mruk H., Rutkowski I.P., 1994, Strategia produktu, PWE, Warszawa.
11. Altkorn J. (red.), 2004, Podstawy marketingu, Instytut Marketingu, Kraków.
12. Rachwał M.M., Rachwał T., 2006, Wartości moralne podstawą prawdziwego sukcesu menadżera [w:] Ziolo Z., Rachwał T., Rola przedsiębiorczości w podnoszeniu konkurencyjności społeczeństwa i gospodarki, „Przedsiębiorczość–Edukacja”, Nr 2, Zakład Przedsiębiorczości i Gospodarki Przestrzennej Instytutu Geografii Akademii Pedagogicznej w Krakowie, Nowa Era, Warszawa–Kraków.
13. Rachwał T., 2004, Podstawy przedsiębiorczości. Słownik dla liceum ogólnokształcącego, liceum profilowanego i technikum, Nowa Era, Warszawa.
14. Sadowski M.P., 2008, Doskonała prezentacja. Sztuka skutecznego przekazu, Helion-Onepress, Gliwice.
15. Szymańska A.I., 2012, Preferencje konsumenckie i ich determinanty, „Zeszyty Naukowe WSEI w Krakowie”, Nr 8, s. 67–86.
16. Szymańska A.I., 2012, Promocja i jej oddziaływanie na preferencje i zachowania konsumentów – ujęcie modelowe, „Zeszyty Naukowe WSEI w Krakowie”, Nr 8, s. 87–105.
17. Szymańska A.I., 2007, Zarys metodologii badań preferencji konsumenckich, „Zeszyty Naukowe AE w Krakowie”, Nr 739, s. 91–106.
18. Szymańska A.I., 2012, Innowacyjność oferty asortymentowej przedsiębiorstw produkcyjnych a zachowania konsumentów [w:] Ziolo Z., Rachwał T. (red.), Wpływ innowacyjności na rozwój przedsiębiorstw, Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego, Nr 20, 147–161.
19. Szymańska A.I., 2012, Wpływ innowacyjności na konkurencyjność przedsiębiorstw [w:] Stabryła A., Małkus T. (red.), Strategie rozwoju organizacji, Mfiles.pl, seria wydawnicza: „Encyklopedia Zarządzania”, Kraków, s. 183–197.
20. Szymańska A.I., 2013, Działania promocyjne a preferencje konsumentów, Wydawnictwo Uniwersytetu Pedagogicznego w Krakowie (w druku).
21. Żurkowski F., Zarządzanie firmą, Wydawnictwa Szkolne i Pedagogiczne, Warszawa.

## 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na:

- ocenie wiedzy i umiejętności nabytych przez uczniów w trakcie lekcji z działu 6. Uczniowie przez całą jednostkę lekcyjną piszą sprawdzian, który następnie zostanie oceniony przez nauczyciela.

## 8. Nawiązanie do lekcji:

Brak nawiązania do lekcji.

## 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne.

2. Nauczyciel informuje uczniów, że lekcja w całości poświęcona będzie sprawdzeniu ich wiedzy. Zadaniem uczniów będzie rozwiązanie zadań z przygotowanego sprawdzianu (załączniki 1 i 2; punktacja, odpowiedzi do części testowej i oceny – załącznik 3).

3. Nauczyciel wyjaśnia uczniom zasady pisania sprawdzianu:

- Uczniowie piszą sprawdzian przez całą lekcję.
- Uczniowie mają obowiązek wyłączyć i schować wszelkie urządzenia elektroniczne.
- W czasie pisania sprawdzianu zabronione jest ściąganie, odpisywanie oraz komunikowanie się z innymi uczniami.
- Należy dokładnie czytać pytania i udzielać na nie jasnych odpowiedzi.

4. Nauczyciel rozdaje sprawdziany (grupa A i B).

5. Pod koniec lekcji nauczyciel zbiera sprawdziany, które następnie oceni.

## 10. Zadanie domowe:

*Nie przewiduje się zadania domowego.*

## Załącznik nr 1:

### Test dla grupy A.

1. Wymień 4 cechy dobrego menedżera.

- a) ..... b) .....  
c) ..... d) .....

2. Napisz, od jakich słów pochodzi skrót PR i wyjaśnij, na czym polega czarny PR.

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

3. Wyjaśnij, czym jest analiza SWOT i na czym ona polega.

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

4. Podaj przynajmniej 3 elementy, na które należy zwrócić uwagę, opracowując prezentację, aby była ona dobrze przygotowana.

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

5. Wyjaśnij pojęcie marketing strategiczny.

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

6. Wymień dokumenty finansowe, które wspólnie stanowią sprawozdanie finansowe przedsiębiorstwa. Opisz krótko budowę jednego z tych dokumentów.

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

### PYTANIA TESTOWE JEDNOKROTNEGO WYBORU:

7. Podstawowe instrumenty marketingowe tworzące kompozycję marketing-mix to:

- a) reklama, public relations, akwizycja, sprzedaż
- b) produkcja, dystrybucja, ceny, reklama
- c) produkt, dystrybucja, promocja, cena
- d) zaopatrzenie, produkcja, dystrybucja, cena.

8. W myśl koncepcji marketingowej produktem jest:

- a) towar.
- b) idea.
- c) usługa
- d) wszystkie powyższe odpowiedzi są poprawne.

9. „Gwiazda” w macierzy BCG oznacza:

- a) produkty o niepewnej przyszłości

- b) produkty rozwojowe
- c) produkty ustabilizowane na rynku
- d) produkty schyłkowe.

**10. Dane pierwotne to informacje:**

- a) które już istnieją, ponieważ zostały wcześniej zgromadzone i przeanalizowane
- b) określane mianem badania biurkowe (desk research)
- c) których pozyskanie jest stosunkowo mało kosztowne
- d) którymi nikt jeszcze nie dysponuje.

**11. Źródło informacji marketingowej stanowi:**

- a) konsument
- b) otoczenie marketingowe
- c) firma
- d) wszystkie powyższe odpowiedzi są poprawne.

**12. Promocja sprzedaży obejmuje:**

- a) konkursy, loterie, próbki, prezenty
- b) sponsoring, wywiady dla prasy, akcje dobroczynne
- c) ogłoszenia w prasie, wydawanie broszur i biuletynów
- d) wszystkie powyższe odpowiedzi są poprawne.

**13. Aktywa to:**

- a) zestawienie składników majątku będących w posiadaniu przedsiębiorstwa
- b) wielkość przychodów ze sprzedaży, które przedsiębiorstwo musi uzyskać, by pokryć koszty całkowite
- c) zewnętrzne źródła finansowania działalności przedsiębiorstwa
- d) wartość środków finansowych wniesionych przez właścicieli przedsiębiorstwa oraz środków wypracowanych przez przedsiębiorstwo w trakcie jego działalności gospodarczej.

## Załącznik nr 2:

### Test dla grupy B.

1. Wymień 4 cechy złego menedżera.

- a) ..... b) .....  
c) ..... d) .....

2. Napisz, od jakich słów pochodzi skrót S.M.A.R.T. i wyjaśnij, na czym polega ta koncepcja.

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

3. Wyjaśnij, czym jest analiza BCG i na czym ona polega.

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

4. Podaj przynajmniej 3 elementy, na które należy zwrócić uwagę, opracowując prezentację, aby była ona dobrze przygotowana.

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

5. Wyjaśnij pojęcie strategia marketingowa.

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

6. Wyjaśnij, czym jest bilans i omów krótko jego budowę.

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

### PYTANIA TESTOWE JEDNOKROTNEGO WYBORU:

7. Podstawowe instrumenty tworzące kompozycję promotion-mix to:

- a) reklama, promocja sprzedaży, sprzedaż osobista, public relations, marketing bezpośredni  
b) dystrybucja, promocja sprzedaży, public relations, ceny, reklama  
c) produkt, dystrybucja, promocja, cena  
d) public relations, marketing bezpośredni, dystrybucja, cena, promocja.

8. W myśl koncepcji marketingowej produktem jest:

- a) towar  
b) idea  
c) usługa  
d) wszystkie powyższe odpowiedzi są poprawne.

9. „Zagadkowe dzieci” w macierzy BCG oznaczają:

- a) produkty o niepewnej przyszłości

- b) produkty rozwojowe
- c) produkty ustabilizowane na rynku
- d) produkty schyłkowe.

**10. Dane wtórne to informacje:**

- a) zbierane przy pomocy takich metod, jak: wywiady, obserwacja, badania eksperymentalne itp.
- b) których pozyskanie zabiera sporo czasu i jest kosztowne
- c) których trzeba dopiero poszukać
- d) które już istnieją, ponieważ zostały wcześniej zabezpieczone, zgromadzone i przeanalizowane.

**11. Źródło informacji marketingowej stanowi:**

- a) konsument
- b) otoczenie marketingowe
- c) firma
- d) wszystkie powyższe odpowiedzi są poprawne.

**12. Promocja sprzedaży obejmuje:**

- a) konkursy, loterie, próbki, prezenty
- b) sponsoring, wywiady dla prasy, akcje dobroczynne
- c) ogłoszenia w prasie, wydawanie broszur i biuletynów
- d) wszystkie powyższe odpowiedzi są poprawne.

**13. Pasywa to:**

- a) zestawienie składników majątku będących w posiadaniu przedsiębiorstwa
- b) składniki majątku ulegające zużyciu lub zbywane w okresie do jednego roku
- c) kapitały przedsiębiorstwa (kapitał własny i zobowiązania) stanowiące źródło finansowania aktywów
- d) wartość środków finansowych wniesionych przez właścicieli przedsiębiorstwa oraz środków wypracowanych przez przedsiębiorstwo w trakcie jego działalności gospodarczej.

## Załącznik nr 3:

Punktacja, odpowiedzi do części testowej, oceny. Grupa A.

1. Wymień 4 cechy dobrego menedżera. (4p.)

- a) ..... b) .....  
c) ..... d) .....

2. Napisz, od jakich słów pochodzi skrót PR i wyjaśnij, na czym polega czarny PR. (2p.)

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

3. Wyjaśnij, czym jest analiza SWOT i na czym ona polega. (2p.)

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

4. Podaj przynajmniej 3 elementy, na które należy zwrócić uwagę, opracowując prezentację, aby była ona dobrze przygotowana. (3p.)

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

5. Wyjaśnij pojęcie marketing strategiczny. (1p.)

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

6. Wymień dokumenty finansowe, które wspólnie stanowią sprawozdanie finansowe przedsiębiorstwa. Opisz krótko budowę jednego z tych dokumentów. (4p.)

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

**PYTANIA TESTOWE JEDNOKROTNEGO WYBORU:** (łącznie 7p.)

7. Podstawowe instrumenty marketingowe tworzące kompozycję marketing-mix to:

- a) reklama, public relations, akwizycja, sprzedaż  
b) produkcja, dystrybucja, ceny, reklama  
**c) produkt, dystrybucja, promocja, cena**  
d) zaopatrzenie, produkcja, dystrybucja, cena.

8. W myśl koncepcji marketingowej produktem jest:

- a) towar.  
b) idea.  
c) usługa  
**d) wszystkie powyższe odpowiedzi są poprawne.**

9. „Gwiazda” w macierzy BCG oznacza:



- a) produkty o niepewnej przyszłości
- b) produkty rozwojowe**
- c) produkty ustabilizowane na rynku
- d) produkty schyłkowe.

**10. Dane pierwotne to informacje:**

- a) które już istnieją, ponieważ zostały wcześniej zgromadzone i przeanalizowane
- b) określane mianem badania biurkowe (desk research)
- c) których pozyskanie jest stosunkowo mało kosztowne
- d) którymi nikt jeszcze nie dysponuje.**

**11. Źródło informacji marketingowej stanowi:**

- a) konsument
- b) otoczenie marketingowe
- c) firma
- d) wszystkie powyższe odpowiedzi są poprawne.**

**12. Promocja sprzedaży obejmuje:**

- a) konkursy, loterie, próbki, prezenty**
- b) sponsoring, wywiady dla prasy, akcje dobroczynne
- c) ogłoszenia w prasie, wydawanie broszur i biuletynów
- d) wszystkie powyższe odpowiedzi są poprawne.

**13. Aktywa to:**

- a) zestawienie składników majątku będących w posiadaniu przedsiębiorstwa**
- b) wielkość przychodów ze sprzedaży, które przedsiębiorstwo musi uzyskać, by pokryć koszty całkowite
- c) zewnętrzne źródła finansowania działalności przedsiębiorstwa
- d) wartość środków finansowych wniesionych przez właścicieli przedsiębiorstwa oraz środków wypracowanych przez przedsiębiorstwo w trakcie jego działalności gospodarczej.

**Grupa B.**

1. Wymień 4 cechy złego menedżera. (4p.)

- a) ..... b) .....  
c) ..... d) .....

2. Napisz, od jakich słów pochodzi skrót S.M.A.R.T. i wyjaśnij, na czym polega ta koncepcja. (2p.)

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

3. Wyjaśnij, czym jest analiza BCG i na czym ona polega. (2p.)

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

4. Podaj przynajmniej 3 elementy, na które należy zwrócić uwagę, opracowując prezentację, aby była ona dobrze przygotowana. (3p.)

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

5. Wyjaśnij pojęcie strategia marketingowa. (1p.)

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

6. Wyjaśnij, czym jest bilans i omów krótko jego budowę. (4p.)

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

**PYTANIA TESTOWE JEDNOKROTNEGO WYBORU: (łącznie 7p.)**

7. Podstawowe instrumenty tworzące kompozycję promotion-mix to:

- a) reklama, promocja sprzedaży, sprzedaż osobista, public relations, marketing bezpośredni  
b) dystrybucja, promocja sprzedaży, public relations, ceny, reklama  
c) produkt, dystrybucja, promocja, cena  
d) public relations, marketing bezpośredni, dystrybucja, cena, promocja.

8. W myśl koncepcji marketingowej produktem jest:

- a) towar  
b) idea  
c) usługa  
d) wszystkie powyższe odpowiedzi są poprawne.

9. „Zagadkowe dzieci” w macierzy BCG oznaczają:

- a) produkty o niepewnej przyszłości

- b) produkty rozwojowe
- c) produkty ustabilizowane na rynku
- d) produkty schyłkowe.

**10. Dane wtórne to informacje:**

- a) zbierane przy pomocy takich metod, jak: wywiady, obserwacja, badania eksperymentalne itp.
- b) których pozyskanie zabiera sporo czasu i jest kosztowne
- c) których trzeba dopiero poszukać

**d) które już istnieją, ponieważ zostały wcześniej zabezpieczone, zgromadzone i przeanalizowane.**

**11. Źródło informacji marketingowej stanowi:**

- a) konsument
- b) otoczenie marketingowe
- c) firma

**d) wszystkie powyższe odpowiedzi są poprawne.**

**12. Promocja sprzedaży obejmuje:**

- a) konkursy, loterie, próbki, prezenty**
- b) sponsoring, wywiady dla prasy, akcje dobroczynne
- c) ogłoszenia w prasie, wydawanie broszur i biuletynów
- d) wszystkie powyższe odpowiedzi są poprawne.

**13. Pasywa to:**

- a) zestawienie składników majątku będących w posiadaniu przedsiębiorstwa
- b) składniki majątku ulegające zużyciu lub zbywane w okresie do jednego roku
- c) kapitały przedsiębiorstwa (kapitał własny i zobowiązania) stanowiące źródło finansowania aktywów**
- d) wartość środków finansowych wniesionych przez właścicieli przedsiębiorstwa oraz środków wypracowanych przez przedsiębiorstwo w trakcie jego działalności gospodarczej.

**SUMA PUNKTÓW: 23**

**Ocena:**

- 21–23 p. – ocena bardzo dobra
- 18–20 p. – ocena dobra
- 15–17 p. – ocena dostateczna
- 12–14 p. – ocena dopuszczająca

## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 7.1

### Temat zajęć: Rola lidera i wykonawcy w zespole

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- wymienia minimum pięć cech dobrego lidera zespołu,
- wymienia minimum sześć zasad pracy zespołowej,
- rozumie znaczenie roli lidera w skutecznej pracy zespołu,
- rozumie, że podział zadań w pracy zespołowej pomiędzy członków zespołu powinien zależeć od ich predyspozycji,
- przyjmuje rolę lidera lub wykonawcy w zespole, zgodnie z własnymi predyspozycjami,
- realizuje sumiennie i skutecznie powierzone zadania, współpracując w grupie.

#### 2. Metody i techniki:

- pogadanka,
- burza mózgów,
- mapa mentalna,
- dyskusja,
- obserwacja,
- ćwiczenia praktyczne,
- gra dydaktyczna Wieża Hanoi.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- fragment przemówienia Lecha Wałęsy,
- schemat cech pracy zespołowej,
- podręczniki uczniowskie zastępujące krążki w grze Wieża Hanoi.

#### 4. Typ lekcji:

- mieszana (kombinowana).

#### 5. Formy organizacji pracy:

- praca: indywidualna, grupowa i zbiorowa.

#### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Jasiński Z. (red.), 1999, Zarządzanie pracą – organizowanie, planowanie, motywowanie, kontrola, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa.
2. Rachwał T., 2004, Podstawy przedsiębiorczości. Słownik dla liceum ogólnokształcącego, liceum profilowanego i technikum, Nowa Era, Warszawa.
3. Włodarski Z., 1996, Psychologia uczenia się: praca zbiorowa, t. 2, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Strony internetowe (data odczytu: 28.04.2013): <http://www.walesa.tv/przemowienia/przemowienie-lecha-walesy-w-kongresie-usa-15-listopada-1989>; <http://www.zagraj.republika.pl/hanoi.html>.

#### 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na bieżącym sprawdzaniu aktywności uczniów na lekcji:

- uczestnictwa wszystkich uczniów w dyskusji, burzy mózgów,
- zaangażowania w pracę grupową.

Dla lepszej motywacji uczniów w trakcie gry grupowej Wieża Hanoi sugerowane jest, by grupa zwycięska została nagrodzona ocenami bardzo dobrymi za pracę na lekcji.

## 8. Nawiązanie do lekcji:

Nauczyciel rozpoczyna lekcję od przeczytania uczniom fragmentu przemówienia Lecha Wałęsy w Kongresie USA z 15 listopada 1989 (załącznik 1). Nie udzielając uczniom wyjaśnień przed odczytaniem przemówienia, nauczyciel prosi ich, by zgadli, kto jest autorem przemówienia, dlaczego jest ono tak ważne dla historii Polski i czyim liderem jest autor przemówienia. Po odczytaniu tekstu nauczyciel zadaje uczniom jeszcze raz wcześniej zadane pytania, a następnie pyta, jak uczniowie sądzą/wiedzą, jakie kwalifikacje do bycia liderem miał Lech Wałęsa i co udało mu się dzięki nim osiągnąć.

## 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne.
2. Nawiązanie do lekcji, po którym nauczyciel podaje temat lekcji.
3. Nauczyciel tłumaczy, że tak jak w polityce, tak w biznesie potrzebne są osoby o cechach lidera, by podejmowane działania przyniosły sukces.
4. Następnie nauczyciel przeprowadza z uczniami burzę mózgów, zadając im pytanie: Jakie cechy powinien mieć dobry lider grupy? Uczniowie odpowiadają i zapisują swoje pomysły na tablicy w formie mapy mentalnej, w której centrum zapisane jest hasło: Cechy dobrego lidera. Nauczyciel w razie problemów naprowadza uczniów na kolejne cechy lidera, lecz ma na uwadze, że w dziale 5 części programu uczniowie dokonywali już analizy cech menadżera/lidera.
5. Po przypomnieniu cech lidera nauczyciel zaznacza, że sukces lidera jest możliwy tylko wtedy, gdy będzie on potrafił kierować pracą poszczególnych członków zespołu o różnicowanych umiejętnościach, osobowości, motywacjach. Odwołuje się tutaj do wcześniej rozpoznanych w procesie kształcenia własnych cech osobowości ucznia.
6. Nauczyciel omawia krótko cechy pracy zespołowej, posługując się schematem (załącznik 2).
7. Uczniowie, na podstawie przedstawionych przez nauczyciela informacji, metodą burzy mózgów wskazują zasady, jakie ich zdaniem powinny rządzić pracą zespołową. Przykładowy zestaw zasad zawarty jest w załączniku 3.
8. Nauczyciel informuje uczniów, że kolejnym zadaniem będzie sprawdzenie, czy uczniowie potrafią zastosować dotychczas zdobyte informacje w praktyce. Dzieli uczniów losowo na zespoły najwyżej 6-osobowe.
9. Nauczyciel prosi uczniów, by wybrali lidera swojej grupy. Nauczyciel obserwuje, jak wygląda proces wyboru lidera (czy uczniowie głosują, czy dyskutują, czy któryś z uczniów nie jest samozwańczym przywódcą).
10. Nauczyciel prosi wszystkich liderów grup do siebie i na osobności (tak, by pozostali członkowie klasy nie słyszeli wyjaśnień) tłumaczy im, na czym będzie polegać ich zadanie: zadaniem grupy będzie ułożenie w jak najkrótszym czasie Wieży Hanoi. Lider grupy najpierw objaśnia jej członkom, na czym polega zadanie, a następnie uczniowie przystępują do jego rozwiązania. Grupa, która pierwsza wykona zadanie, natychmiast to zgłasza, a następnie prezentuje wykonanie zadania. Jeśli wykona zadanie prawidłowo – wygrywa. Jeśli nie- do prezentacji przystępuje kolejna grupa, która zgłosiła jako druga wykonanie zadania. Szczegółowe wyjaśnienia dotyczące gry i sposobu jej przeprowadzenia znajdują się w załączniku 4.
11. Nauczyciel wspólnie z uczniami podsumowuje ich działania, zadając pytania:
  - Czy lider właściwie przedstawił, co jest waszym zadaniem?
  - Czy lider dokonywał podziału pracy w grupie, czy dokonał się on spontanicznie?
  - Czy lider uczestniczył w pracy grupy/dostatecznie ją wspierał i koordynował?
  - Jak wyglądał podział pracy w grupie?
  - Czy wszyscy członkowie uczestniczyli w pracy grupy?
  - Kto z członków grupy był jej najsilniejszym ogniwem?
  - Czy udało się wykonać zadanie? Dlaczego?

12. Nauczyciel dokonuje podsumowania lekcji.

## 10. Zadanie domowe:

*Twój przyjaciel z klasy ma za miesiąc 18 urodziny. Bardzo go lubisz i chcesz, by reszta klasy pomogła Ci w zorganizowaniu dla niego prezentu-niespodzianki. Jakie działania podejmiesz indywidualnie, a w jakich będziesz potrzebować pomocy? Kto się czym zajmie? Odpowiedź uzasadnij, uwzględniając odpowiedni podział pracy na zadania indywidualne i grupowe. Wybierając kolegów do pomocy, weź pod uwagę ich cechy i umiejętności.*

## Załącznik nr 1:

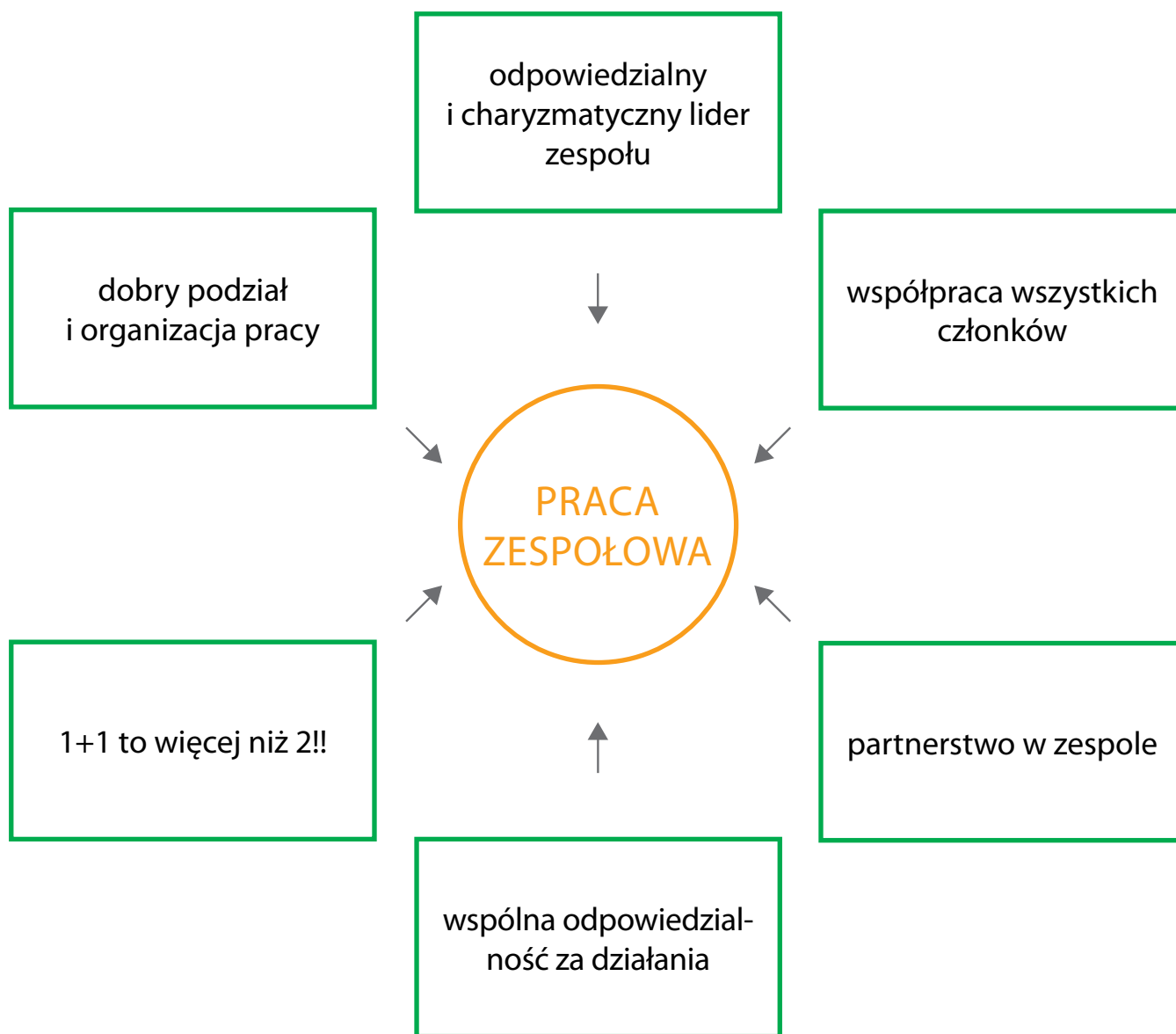
Fragment przemówienia Lecha Wałęsy w Kongresie USA z 15 listopada 1989 r.

„My naród! Oto słowa, od których chcę zacząć moje przemówienie. Nikomu na tej sali nie muszę przypominać, skąd one pochodzą, nie muszę też przypominać, że ja, elektryk z Gdańska, też mam prawo się nimi posługiwać. My naród! Stoję przed Wami jako trzeci w historii cudzoziemiec, nie piastujący żadnych wielkich funkcji państwowych, którego zaproszono, aby przemówił przed połączonymi Izbami Kongresu Stanów Zjednoczonych. Tego Kongresu, który dla wielu uciśnionych i pozbawionych swoich praw ludzi na świecie wydaje się być światłem wolności i ostoją praw człowieka. Stoję przed Wami, by w imieniu swojego narodu mówić do Ameryki, do obywateli państwa i kontynentu, u którego wrót stoi słynna Statua Wolności. Jest to dla mnie zaszczyt tak wielki, chwila tak podniosła, że trudno mi to z czymkolwiek porównać (...). Świat pamiętał o wspaniałej zasadzie amerykańskiej demokracji, o rządach ludu, przez lud i dla ludów. Pamiętam też o niej ja, robotnik z gdańskiej stoczni, który całe swe życie wraz z innymi członkami Ruchu „Solidarności”, poświęcił dla tej właśnie zasady rządów ludu, przez lud i dla ludów. Przeciw przywilejom i monopolowi, przeciw łamaniu prawa, przeciw deptaniu ludzkiej godności, przeciw pogardzie i niesprawiedliwości. Takie właśnie, przypominające Abrahama Lincolna i ojców założycieli Republiki Amerykańskiej, przypominające też fundamenty i ideały amerykańskiej Deklaracji Niepodległości i amerykańskiej Konstytucji, są zasady i wartości, jakimi kieruje się wielki ruch polskiej Solidarności, ruch skuteczny. Wiem, że Amerykanie są ludźmi zarazem idealistycznymi, ale i praktycznymi, ludźmi zdrowego rozsądku i logicznego działania. Łączą te cechy z wiarą w ostateczne zwycięstwo dobra, ale wolą skuteczną pracę od wygłaszania przemówień. Bardzo dobrze ich rozumiem. Ja też nie kocham się w przemówieniach, wolę fakty i pracę, cenię skuteczność.”

*Źródło:* <http://www.walesa.tv/przemowienia/przemowienie-lecha-walesy-w-kongresie-usa-15-listopada-1989>

## Załącznik nr 2:

Schemat cech pracy zespołowej.





## Załącznik nr 3:

Przykładowy zbiór zasad pracy w grupie.

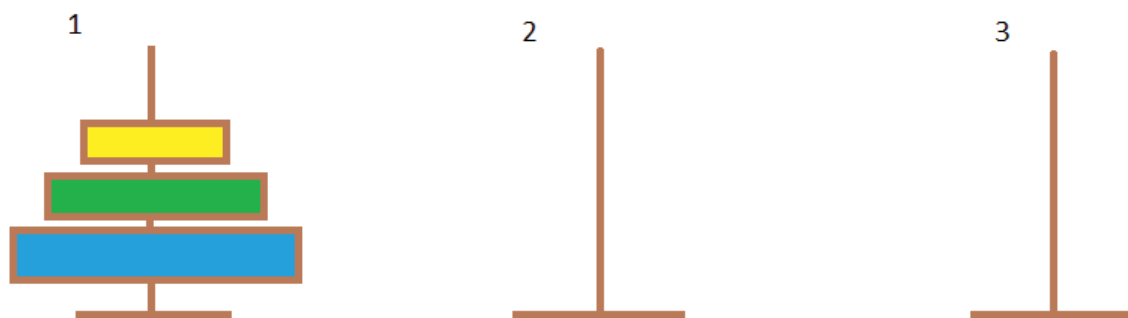
### **ZASADY PRACY W GRUPIE:**

- Razem ustalamy, jakie są nasze cele i zadania.
- Dokonujemy podziału pracy zgodnie z predyspozycjami członków grupy.
- Sumiennie wykonujemy powierzone nam zadania, dając z siebie wszystko przy ich wykonywaniu.
- Jesteśmy kreatywni w działaniu.
- Powierzone zadania wykonujemy na czas.
- Szanujemy innych członków grupy, nawet gdy mają odmienne od nas zdanie.
- Jesteśmy wobec siebie szczerzy.
- Pomagamy sobie wzajemnie w razie trudnościach.
- Uważnie się słuchamy.
- Potrafimy przyjmować krytykę innych.
- Potrafimy obiektywnie ocenić naszą pracę.

## Załącznik nr 4:

### Zasady gry Wieża Hanoi.

Wieża Hanoi to zabawa matematyczno-logiczna wymyślona w XIX wieku przez francuskiego matematyka Édouarda Lucasa. Na początku zabawy uczestnik otrzymuje wieżę (piramidę) ułożonych kolejno na sobie krążków – od największego do najmniejszego. Zwykle wieżę tworzą obręcze, nałożone kolejno na słupek, lecz w warunkach szkolnych można wykorzystać do zadania np. książki uczniów o różnej wielkości, a występowanie słupków jest niekonieczne. Co natomiast ważne, liczba krążków może być dowolna, lecz im będzie ich więcej, tym zadanie jest trudniejsze do wykonania. Proponowana liczba krążków dla uczniów szkoły ponadgimnazjalnej to 3, maksymalnie 4, by ćwiczenie udało się wykonać na lekcji.



Zadaniem rozwiązującym łamigłówkę jest przełożenie krążków z pierwszego słupka na trzeci, z wykorzystaniem drugiego, tak by stworzyć na nim identyczną piramidę. Należy jednak przestrzegać przy tym zasady, że nie wolno kłaść krążków większych na mniejszych, a w jednym ruchu można przełożyć tylko jeden krążek. Przebieg gry można sprawdzić, korzystając z internetowych wersji gry. Zagrać można na stronie: <http://www.zagraj.republika.pl/hanoi.html>

#### Sposób realizacji ćwiczenia na lekcji:

1. Nauczyciel objaśnia liderom grup, na czym polega układanie Wieży Hanoi. Wyjaśnienie jest ustne specjalnie po to, by sprawdzić, jak liderzy poradzą sobie z zapamiętaniem i przekazaniem informacji. Poleca uczniom znalezienie 3 książek różnej wielkości.
2. Nauczyciel przekazuje liderom polecenie: „Objaśnijcie członkom waszych grup, na czym polega gra, a następnie przystąpcie do rozwiązywania zagadki. Gdy wasza grupa uzna zadanie za wykonane – potrafi w siedmiu ruchach ułożyć Wieżę Hanoi z trzech książek – natychmiast zgłóście to nauczycielowi. Praca wszystkich grup zostanie w tym momencie przerwana. Jedna, wyznaczona przez lidera osoba, zaprezentuje reszcie klasy proces budowy wieży w siedmiu krokach. Członkowie grupy mogą jej podpowiadać kolejne kroki w trakcie budowy. Na budowę ma 1 minutę. Jeśli ułoży dobrze – wygrywacie, jeśli nie – odpadacie z gry, a możliwość zgłoszenia się do rozwiązania mają pozostałe grupy. Pamiętajcie, że jesteście liderami grupy, więc musicie dokładnie wyjaśnić zadanie, czuwać nad przebiegiem pracy i samodzielnie ocenić czy jesteście gotowi do zgłoszenia zadania jako wykonanego. Czas działa na waszą niekorzyść! Powodzenia. Czas strat!”
3. Liderzy wracają do grup, objaśniają zadanie i grupy pracują nad rozwiązaniem. W trakcie pracy grup warto zaobserwować: Czy pracują indywidualnie, czy może dyskutują wspólnie nad rozwiązaniem? Czy wszyscy pracują? Czy dokonali podziału pracy, czy powstał spontanicznie? Czy przyjęli jakiś porządek pracy? Jak zachowuje się lider? Czy po rozwikłaniu zagadki zapisują kolejne kroki przed prezentacją, Czy może jeden uczeń je zapamiętuje? Kogo wybiorą do zaprezentowania pracy? Czy jest nim lider? Czyżby była to osoba, której najbardziej ufają? Czy wspólny cel ich zintegrował?
4. Pierwsza zgłaszająca się grupa prezentuje rozwiązanie zagadki. Jeśli jej się nie uda, próbują kolejne grupy.
5. Zwycięska grupa winna być nagrodzona ocenami.
6. Uczniowie wspólnie z nauczycielem analizują przebieg gry, nawiązując do roli i cech lidera oraz zasad pracy w grupie, które przypomnieli sobie na lekcji.



## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 7.2

### Temat zajęć: Zapobieganie konfliktom w grupie

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- zna podział konfliktów ze względu na źródła ich powstawania: interesy, źródła strukturalne, wartości, racje, dane,
- zna podstawowe sposoby rozwiązywania konfliktów: kompromis, negocjacje, mediacje, arbitraż,
- wskazuje po dwa przykłady każdego z pięciu rodzajów konfliktów w miejscu pracy lub w innej sytuacji z życia codziennego,
- rozumie różnorodność przyczyn powstawania konfliktów w miejscu pracy,
- potrafi rozpoznać rodzaj konfliktu na podstawie jego opisu,
- wskazuje najskuteczniejszy sposób rozwiązania przykładowego konfliktu,
- potrafi stworzyć regulamin współpracy w planowanym przedsiębiorstwie w celu zapobiegania potencjalnym konfliktom.

#### 2. Metody i techniki:

- drama,
- burza mózgów,
- mapa mentalna,
- pogadanka,
- ćwiczenia praktyczne.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- schemat mapy myśli,
- schematy: rodzajów konfliktów, sposobów ich rozwiązywania,
- opisy sytuacji konfliktowych dla 5 grup.

#### 4. Typ lekcji:

- mieszana (kombinowana).

#### 5. Formy organizacji pracy:

- praca: indywidualna, grupowa i zbiorowa.

#### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Balawajder K., 1998, Komunikacja, konflikty, negocjacje w organizacji, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice.
2. Jasiński Z. (red.), 1999, Zarządzanie pracą – organizowanie, planowanie, motywowanie, kontrola, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa.
3. Rachwał T., 2004, Podstawy przedsiębiorczości. Słownik dla liceum ogólnokształcącego, liceum profilowanego i technikum, Nowa Era, Warszawa.
4. Włodarski Z., 1996, Psychologia uczenia się: praca zbiorowa, t. 2, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa.

Strony internetowe (data odczytu: 28.04.2013): <http://wiedzaiedukacja.eu/archives/31480>;  
[http://nop.ciop.pl/m5-2/m5-2\\_2.htm](http://nop.ciop.pl/m5-2/m5-2_2.htm).

## 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na bieżącym sprawdzaniu aktywności uczniów na lekcji, w tym:

- uczestnictwa wszystkich uczniów w dyskusji, burzy mózgów,
- zaangażowania w pracę grupową.

## 8. Nawiązanie do lekcji:

Nauczyciel rozpoczyna lekcję od krótkiej scenki. Prosi, by zgłosili się dwaj ochotnicy, którzy pomogą mu w rozpoczęciu lekcji. Po zgłoszeniu się uczniów, opisuje im scenkę, którą mają odegrać spontanicznie. Opis scenki: „Jesteście pracownikami jednej firmy. Nie wiadomo, dlaczego szef jest od rana wściekły na jednego z was, a reszta pracowników śmieje się po kątach. W końcu okazuje się, że wszyscy dowiedzieli się o jakimś wstydliwym szczególe z życia prywatnego jednego z was, o którym wiedział tylko ten drugi. Spotykacie się w biurze i dochodzi do kłótni”.

Po odegraniu przez uczniów scenki, nauczyciel zadaje pytania:

- Jak nazwać zdarzenie, które zaszło pomiędzy bohaterami?
- Czego dotyczył spór pracowników?
- Kto miał rację?

## 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne.

2. Nawiązanie do lekcji.

3. Nauczyciel pyta uczniów, czym jest konflikt, a uczniowie metodą burzy mózgów podają swoje pomysły. Nauczyciel wprowadza pojęcie konflikt: Konflikt jest to spór powstały w wyniku sprzeczności np. motywów, celów, potrzeb, zachowań, emocji stron, z których każda próbuje narzucić pozostałym swoją wolę.

4. Nauczyciel zadaje uczniom pytanie o to, jakie mogą być przyczyny (źródła) konfliktów w pracy. Każdy z uczniów indywidualnie w swoim zeszycie tworzy mapę mentalną źródeł konfliktów i skojarzeń, jakie mają z tymi źródłami (załącznik 1).

5. Nauczyciel omawia rodzaje konfliktów ze względu na źródło ich powstawania, posługując się schematem (załącznik 2):

- konflikt interesów – wynika ze sprzecznych interesów stron, które chcą realizować swe potrzeby, nie zważając na potrzeby innych,
- konflikt strukturalny – wynika z nierównej pozycji społecznej zajmowanej przez strony konfliktu,
- konflikt wartości – wynika z odmiennego systemu wartości, którym kierują się strony konfliktu w swoim życiu,
- konflikt racji – wynika ze złej interpretacji swojej pozycji społecznej, zwykle przez jedną ze stron,
- konflikt danych – wynika zwykle z błędnego zrozumienia lub braku informacji stron.

6. Nauczyciel dzieli uczniów na 5 grup, z których każda dostaje opis jednego konfliktu w przedsiębiorstwie (załącznik 3). Następnie tłumaczy uczniom, że ich zadaniem jest rozpoznanie rodzaju konfliktu i zaproponowanie sposobów jego rozwiązania.

7. Uczniowie po zakończeniu pracy w grupie omawiają na forum klasy, na czym polega ich konflikt, jaki jest jego rodzaj i jak proponują go rozwiązać.

8. Nauczyciel omawia sposoby rozwiązywania konfliktów, posługując się schematem (załącznik 4). Nauczyciel tłumaczy uczniom, że oprócz odpowiedniego rozwiązywania konfliktów ważne jest, ustalenie w grupie zasad współpracy, które spowodują ograniczenie powstawania konfliktów. Odwołuje się przy tym do zasad pracy zespołowej, które wspólnie ustalili na poprzedniej lekcji.

9. Uczniowie, wraz z nauczycielem, drogą dyskusji uzupełniają stworzony na poprzedniej lekcji zbiór zasad pracy zespołowej, tworząc z niego Regulamin współpracy w przedsiębiorstwie, które planują otworzyć (zgodnie z ustaleniami poczynionymi na lekcjach obejmujących zakres materiału z poprzedniego działu).

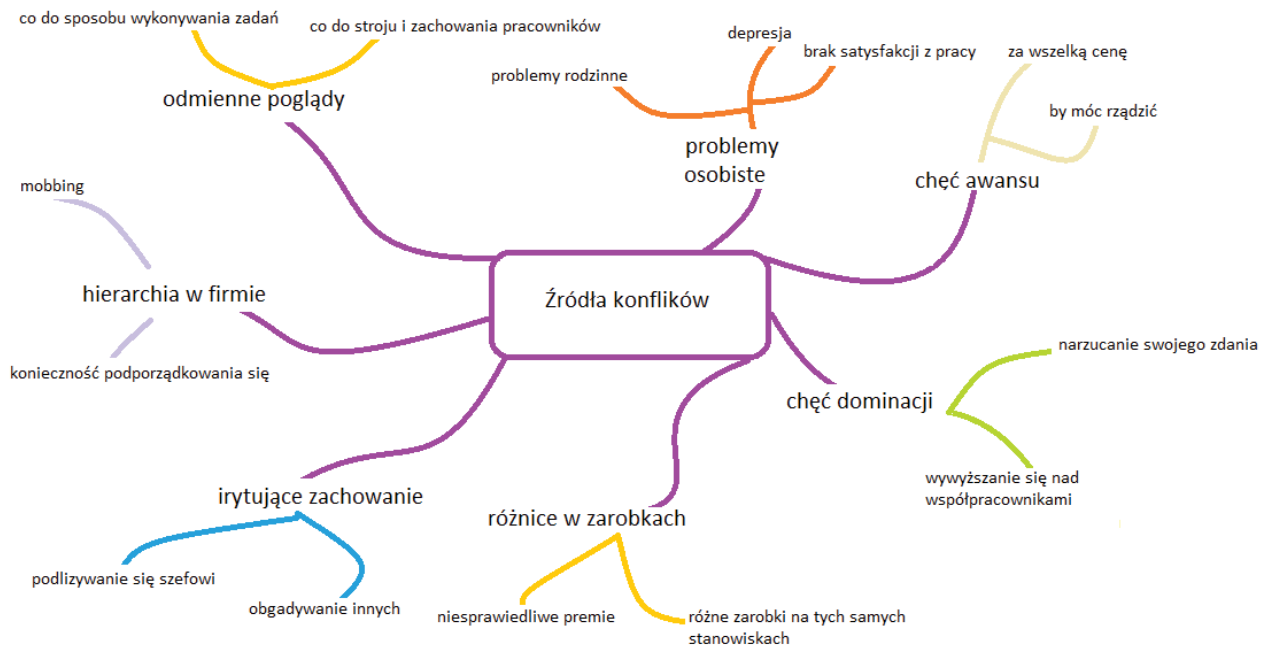
## 10. Zadanie domowe:

*Zastanów się, jakie konflikty mogą pojawić się w planowanym przez was przedsiębiorstwie, a następnie uzupełnij tabelę, wskazując trzy przykłady takich konfliktów, określając ich rodzaj i wskazując najlepszą Twoim zdaniem drogę ich rozwiązania.*

<b>Przykład konfliktu, który może wystąpić w naszej firmie</b>	<b>Rodzaj konfliktu</b>	<b>Proponowany sposób jego rozwiązania</b>
<b>1.</b>		
<b>2.</b>		
<b>3.</b>		

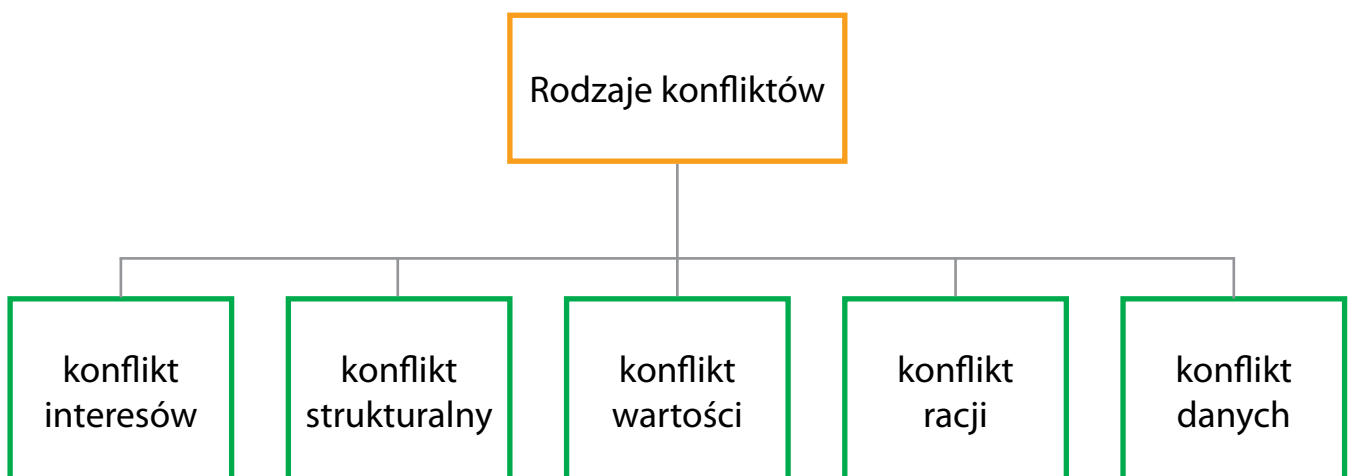
## Załącznik nr 1:

Przykładowa mapa mentalna.



## Załącznik nr 2:

Rodzaje konfliktów ze względu na źródła powstawania.



## Załącznik nr 3:

### Opisy sytuacji konfliktowych dla 5 grup.

#### Grupa 1

Karol i Michał pracują w tej samej firmie od kilku lat. Zbliża się okres urlopowy i szef poprosił ich, by zgłosili do działu kadr planowane terminy swoich urlopów, zaznaczając, że nie mogą wziąć urlopu w tym samym terminie, bo obaj pracują na tym samym stanowisku i nikt z firmy nie będzie potrafił ich należycie zastąpić.

Żona Karola już ustaliła swój termin urlopu w pracy na początek lipca i Karol będzie musiał się do tego terminu dostosować, jeśli chce wyjechać z rodziną na wakacje. Michał z kolei już w styczniu zarezerwował sobie wczasy za granicą w terminie 2-12 lipca, ponieważ znalazł bardzo atrakcyjną ofertę first minute. Nie poinformował jednak o swoich zamiarach ani szefa, ani kolegi z biura, pierwszy jednak zgłosił się do działu kadr i ustalił termin urlopu. Karol udał się do działu kadr następnego dnia. Kiedy dowiedział o terminie urlopu kolegi, wrócił do biura wściekły i między kolegami wywiązała się ostra kłótnia.

#### Grupa 2

Pan Zdzisław jest stróżem na parkingu przed hotelem. Do jego obowiązków należy otwieranie bramy wjazdowej na parking, pobieranie opłat od klientów oraz pilnowanie porządku i bezpieczeństwa na parkingu. Niemal codziennym gościem na parkingu jest właściciel hotelu, Pan Jacek. Pan Jacek, zawsze spóźniony, podjeżdża zwykle pod parking, wysiada z samochodu i podrzuca Panu Zdzisławowi kluczyki, by ten zaparkował w odpowiednim miejscu jego drogi samochód. Ten dodatkowy obowiązek nigdy nie przeszkadzał panu Zdzisławowi. Ostatnimi czasy jednak prośby Pana Jacka są coraz śmielsze. W zeszłym tygodniu poprosił pracownika o wymianę kołpaków, a w tym tygodniu wręcz nakazał Panu Zdzisławowi umycie samochodu. Pan Zdzisław grzecznie odmówił pracodawcy, zaznaczając, że nie należy to do jego obowiązków. Pan Jacek, zdziwiony, odparł, że to on decyduje o tym, co ma robić Pan Zdzisław, a czego nie. Pracownik, nie wiedząc co odpowiedzieć, zakłopotany wykonał polecenie, mając głębokie poczucie niesprawiedliwości. Nie wie, jak rozmawiać z szefem, jeśli kolejny raz dojdzie do takiej sytuacji.

#### Grupa 3

Firma budowlana „Domino s.c.”, należąca do wspólników – Beaty Wąsik i Mariana Brody, stale odnosi sukcesy na wielkopolskim rynku budowlanym i wygrała właśnie kolejny przetarg – tym razem na budowę osiedla mieszkaniowego. W firmie od zawsze występował podział obowiązków pomiędzy wspólnikami, wynikający z ich kompetencji. Beata, będąc z wykształcenia księgową, zajmuje się prawną stroną inwestycji (zezwoleńiami, umowami), współpracą z hurtownikami materiałów budowlanych, a także pilnuje księgowości. Marian, będąc budowlanцем z wieloletnim stażem, przejmuje ciężar działalności na siebie w drugiej części realizacji projektu – planuje kolejne etapy budowy i nadzoruje prace budowlane, aż do oddania budynków. Najwięcej pracy na początku każdej nowej inwestycji ma zwykle Beata.

Marian, dowiedziawszy się o wygraniu przetargu, szczęśliwy dzwoni do Beaty:

– Cześć Beatko, słuchaj, nie uwierzysz! Wygraliśmy ten przetarg na osiedle! A tak nie wierzyłaś, że się uda! Bierz się do roboty wspólniczko! – krzyczy z radością do telefonu.

– Aha... no nie wierzyłam... Myślałam, że będzie chwila spokoju... – odpowiada z zakłopotaniem Beata. – Tyle ostatnio pracowałam, potrzebuje chwili czasu dla siebie, dla rodziny...

– No chyba żartujesz! To nasza szansa! Nie marudź, tylko przyjeżdżaj natychmiast do firmy i ustalamy szczegóły – ignoruje wypowiedź Beaty Marian.

– Marian, wiesz dobrze, że moja córka Iza właśnie poszła do przedszkola. Mam z nią sporo problemów – nie chce jeść, bawić się z dziećmi, płacze, nie wiem, czy nie będę musiała jej stamtąd zabrać. Muszę poświęcić jej więcej czasu. Mówiłam ci, byśmy nie startowali w tym przetargu. Nie chcę teraz brać na siebie znowu tyle pracy! Bierzmy mniejsze budowy, a z tego zrezygnujemy – tłumaczy Beata.

– Ty naprawę oszalałaś! Zaczynasz mnie denerwować! Nie chcesz zarobić?! – Marian jest zdenerwowany.

– Ja się na to nie piszę Marianie – są rzeczy ważniejsze od pieniędzy – odpowiada zdecydowanie Beata.



#### Grupa 4

Pani Paulina od 10 lat z powodzeniem prowadzi kwiaciarnię w Śremie. Zna się na kwiatach jak mało kto i ma talent do układania bukietów, dlatego stali klienci kupują u niej bukiety na każdą okazję. Nadrzędną zasadą Pani Pauliny jest uczciwość wobec klientów, którą wyraża, sprzedając zawsze świeże kwiaty i codziennie, bladym świtem, przygotowując nowe wiązanki. Ostatnimi czasy mama Pani Pauliny zachorowała, dlatego właścicielka od miesiąca rzadziej bywa w kwiaciarni i nie może sama jeździć rano na giełdę kwiatową po świeże kwiaty. Pracowniczka Pani Pauliny – Krysia – jeździ w tej sytuacji na zakupy sama. Klienci nie są od pewnego czasu zadowoleni z kwiatów, a Panią Paulinę doszły słuchy, że któryś ze stałych klientów skarżył się, że kwiaty, które u niej kupił, zwiędły następnego dnia. Pani Paulina przepytuje swoją pracowniczkę, dlaczego doszło do takiej sytuacji. Krysia tłumaczy, że znalazła na giełdzie handlarza, który sprzedaje trochę mniej świeże kwiaty, ale za to za pół ceny! Pani Paulina tłumaczy jej, że takie postępowanie jest naganne i spowoduje utratę klientów. Krysia upiera się przy swoim, przeliczając dokładnie, ile więcej zarobią dzięki tej oszczędności i wytyka ostro Pani Paulinie, że wyrzucanie przez nią niektórych kwiatów już na drugi dzień, gdy się nie sprzedadzą, jest marnotrawstwem i głupotą. Pani Paulina jest oburzona postawą Krysi.

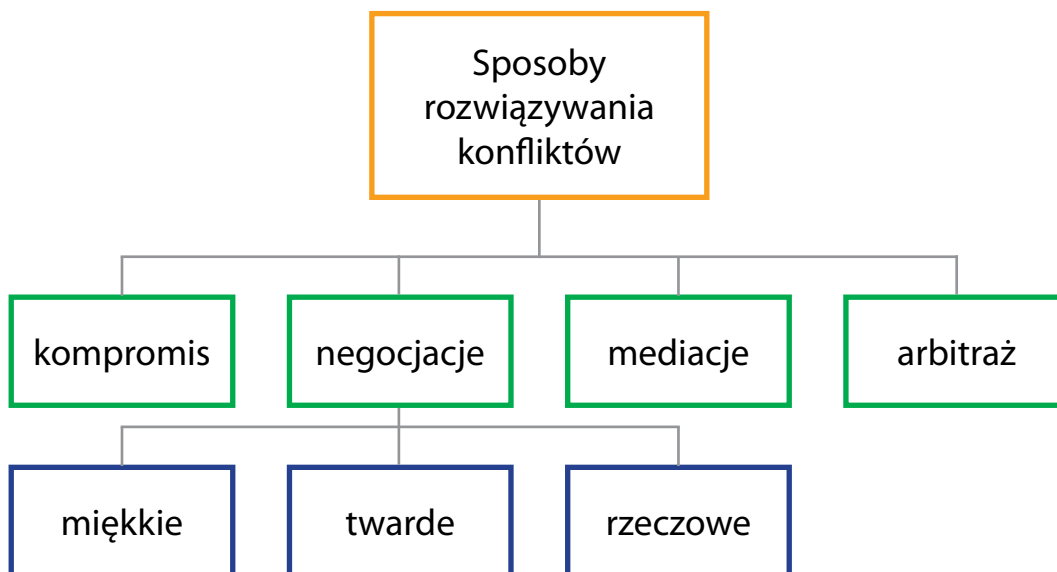
#### Grupa 5

Kasia jest architektem w dużej firmie projektowej. Zwykle pracuje wspólnie z Jarkiem, lecz ten rozchorował się i zostawił ją z zadaniem samą. Równoległe nad tym samym projektem pracował zespół dwóch innych projektantów z jej firmy. Szef, po zakończeniu ich pracy, miał dokonać wyboru, który z projektów jest lepszy i zostanie przedstawiony inwestorowi. Kasia właśnie skończyła samodzielną pracę nad oryginalnym projektem domu, z którego jest bardzo dumna. Porównała swój projekt z projektem przygotowanym przez swoich dwóch kolegów i stwierdziła, że jej projekt, pomimo że wykonany samodzielnie, jest dużo lepszy. Jest pewna, że w tej sytuacji jej projekt zostanie wybrany przez szefa i dostanie znaczną premię, jak to zwykle bywa w ich firmie.

Następnego dnia szef firmy, po dokonaniu analizy obu projektów, poinformował projektantów, zgodnie z oczekiwaniami Kasi, że jej projekt jest dużo lepszy i że będzie przedstawiony inwestorowi. Kasia została przez szefa pochwalona za wykonanie pracy przy całym dziale, lecz nie dostała premii. Z pracy wyszła wściekła. Nie rozumie, dlaczego nie została odpowiednio wynagrodzona. W tym samym czasie szef Kasi zastanawia się, czy w przyszłym miesiącu będzie mógł wypłacić jej premię. Wie, że na nią zasługuje, ale nie może jej przyznać dodatkowych pieniędzy. Firma jest od kilku miesięcy w dużych tarapatkach finansowych, a księgowka nakazuje mu ciąć wszystkie możliwe koszty, by mogli wyjść na prostą.

### Załącznik nr 4:

Schemat sposobów rozwiązywania konfliktów.



## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 7.3

### Temat zajęć: Zakładamy naszą firmę (1)

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- wie, czym jest numer NIP,
- wie, czy jest numer REGON i w jakim celu jest nadawany,
- potrafi rozwinąć skrót CEiDG,
- wie, że procedura rejestracji działalności gospodarczej rozpoczyna się od wypełnienia i złożenia wniosku CEiDG-1,
- wie, że wniosek CEiDG-1 można złożyć drogą internetową, jeśli posiada się podpis elektroniczny lub profil zaufany ePUAP albo przez przygotowanie wniosku przez internet, przy pomocy kreatora i podpisanie go do 7 dni w urzędzie gminy/miasta,
- wypełnia prawidłowo wniosek CEiDG-1 przy użyciu kreatora internetowego lub na kartach pracy przygotowanych przez nauczyciela,
- określa, jakie informacje będą mu potrzebne przy wypełnianiu wniosku CEiDG-1, m.in.: dane osobowe zakładającego działalność, adres i nazwa firmy, liczba pracujących i zatrudnionych, kod PKD działalności, miejsca ubezpieczenia, prowadzenia dokumentacji rachunkowej,
- wybiera i omawia odpowiednią dla swojej działalności formę prowadzenia ewidencji podatkowej,
- wskazuje samodzielnie kryteria, którymi należy kierować się przy wyborze formy organizacyjno-prawnej spółki, oraz dokonać takiego wyboru dla planowanej działalności,
- korzysta z internetowego kreatora wniosku.

#### 2. Metody i techniki:

- obserwacja,
- pogadanka,
- burza mózgów,
- ćwiczenia praktyczne – wypełnianie wniosku CEiDG-1.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- film prezentujący kolejne kroki rejestracji działalności gospodarczej w CEiDG (5 min. 39 s) ze strony [http://www.youtube.com/watch?annotation\\_id=annotation\\_952056&feature=iv&src\\_vid=6\\_NJm2QZWWQ&v=BsFQyF2F4YU](http://www.youtube.com/watch?annotation_id=annotation_952056&feature=iv&src_vid=6_NJm2QZWWQ&v=BsFQyF2F4YU),
- prezentacja multimedialna Zakładamy firmę – kreator wniosku CEiDG-1,
- kreator wniosku CEiDG-1 ze strony internetowej: <http://prod.ceidg.gov.pl/CEIDG.CMS.ENGINE/>,
- wydruki aktualnego formularza wniosku CEiDG-1 dla każdego ucznia lub komputery z dostępem do internetu dla każdego ucznia lub dwóch uczniów i rzutnik multimedialny.

#### 4. Typ lekcji:

- mieszana (kombinowana).

#### 5. Formy organizacji pracy:

- praca: indywidualna lub grupowa (w zależności od wyboru wariantu zasadniczej części lekcji), zbiorowa.

#### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Begg D., Fischer S., Dornbusch R., 2003, *Ekonomia. Mikroekonomia*, PWE, Warszawa.

2. Rachwał T., 2006, Podstawy przedsiębiorczości. Słownik dla liceum ogólnokształcącego, liceum profilowanego i technikum, Nowa Era, Warszawa.
3. Poznaj powody, dla których Polacy chcą zakładać własne firmy <http://www.strefabiznesu.nowiny24.pl/artykul/poznaj-powody-dla-ktorych-polacy-chca-zakladac-wlasne-firmy-49421.html> (data odczytu: 02.05.2013).
4. Film prezentujący kolejne kroki rejestracji działalności gospodarczej w przy pomocy kreatora wniosku CEiDG-1 [http://www.youtube.com/watch?annotation\\_id=annotation\\_952056&feature=iv&src\\_vid=6\\_NJm2QZWWQ&v=BsFQyF-2F4YU](http://www.youtube.com/watch?annotation_id=annotation_952056&feature=iv&src_vid=6_NJm2QZWWQ&v=BsFQyF-2F4YU) (data odczytu: 02.05.2013).
5. Strona internetowa CEiDG (kreator wniosku): <http://prod.ceidg.gov.pl/CEIDG.CMS.ENGINE/> (data odczytu: 02.05.2013).

## 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na:

- bieżącym sprawdzaniu aktywności uczniów na zajęciach, w szczególności w trakcie wypełniania wniosku CEiDG-1
- zbiorowym odpytywaniu uczniów z ustalonych na lekcjach z poprzedniego działu informacji o ich planowanej firmie, informacji, zdobywanych często na lekcjach z podstaw przedsiębiorczości, które we wniosku należy wykorzystać w praktyce.

## 8. Nawiązanie do lekcji:

Nauczyciel odczytuje fragment artykułu *Poznaj powody, dla których Polacy chcą zakładać własne firmy*, dotyczącego postawy Europejczyków wobec założenia własnej działalności gospodarczej:

„Prawie 70 proc. naszych rodaków chciałoby założyć własną firmę. Najbardziej przedsiębiorczymi Europejczykami są jednak mieszkańcy Danii – 89 proc., Francji – 79 proc. oraz Wielkiej Brytanii - 74 proc.

Duch przedsiębiorczości szczególnie popularny jest wśród osób pomiędzy 14. a 29. rokiem życia. Niecałe 80 proc. osób, które właśnie rozpoczynają swoje życie zawodowe, jest pozytywnie nastawionych do możliwości prowadzenia własnej działalności, a co druga osoba w tym wieku rozważa jej założenie. Polacy nie są tutaj wyjątkiem i te trendy potwierdzają.”

## 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne.
2. Nawiązanie do lekcji i podanie jej tematu.
3. Po odczytaniu nawiązania do lekcji nauczyciel pyta uczniów, jakie jest ich nastawienie do założenia w przyszłości własnej działalności gospodarczej. Nauczyciel puentuje dyskusję stwierdzeniem, że dziś uczniowie zrobią swój pierwszy krok do biznesu – nauczą się, jak zarejestrować planowaną przez nich działalność gospodarczą.
4. Nauczyciel metodą burzy mózgów wspólnie z uczniami przypomina dotychczas ustalone informacje o ich wspólnej firmie, które przygotowywali, realizując materiał z poprzedniego działu, w szczególności:
  - profil działalności,
  - ofertę firmy,
  - lokalizację,
  - prognozę finansową,
  - ocenę szans powodzenia działalności.
5. Nauczyciel informuje uczniów, że zarejestrowanie działalności gospodarczej odbywa się poprzez Centralną Ewidencję i Informację o Działalności Gospodarczej. Tłumaczy, że wniosek o założenie działalności gospodarczej – CEiDG-1 – można wypełnić i złożyć drogą internetową przy użyciu kreatora wniosku. Nadmienia oczywiście, że w zależności od wyboru formy organizacyjno-prawnej przedsiębiorstwa możliwe jest również rejestrowanie działalności w KRS, lecz przy ich rodzaju działalności obowiązuje rejestracja w CEiDG.
6. Nauczyciel następnie prezentuje uczniom krótki film o procedurze rejestracji działalności gospodarczej przy pomocy kreatora wniosku CEiDG-1, dostępny na stronie internetowej CEiDG. Nauczyciel zaleca uczniom, by w trakcie oglądania filmu wynotowali informacje, które należy podać we wniosku, w szczególności te, z których podaniem mieliby trudności.
7. Rozpoczyna się zasadnicza część lekcji – wypełnianie przez uczniów wniosku CEiDG-1. Tę część lekcji proponuje się zrealizować,

wybierając jeden z trzech wariantów, w zależności od posiadanego dostępu do pracowni komputerowej. Jeżeli nauczyciel może zrealizować lekcję w pracowni komputerowej, gdzie każdy uczeń (lub para uczniów) będzie miał dostęp do komputera i internetu, należy wybrać pierwszy wariant realizacji. Jest to wariant zalecany. Jeżeli nie ma takiej możliwości, należy wybrać wariant drugi lub trzeci.

### **Wariant 1**

Uczniowie i nauczyciel wspólnie wchodzi na stronę internetową CEiDG i przy użyciu kreatora wniosku krok po kroku wspólnie z nauczycielem przechodzą przez kolejne etapy wypełniania wniosku internetowego.

### **Wariant 2**

Nauczyciel korzysta z prezentacji multimedialnej Zakładamy firmę – kreator wniosku CEiDG-1 (załącznik 1 – w osobnym pliku), w której na slajdach przedstawione są kolejne karty wniosku do wypełnienia (rzuty z ekranu rzeczywistego widoku kreatora). Nauczyciel może podzielić uczniów na małe grupki i każdej rozdać wydrukowany jeden slajd prezentacji. Na każdym ze slajdów prezentacji znajduje się widok kolejnego kroku pracy z kreatorem, dlatego wypełniając wydruki uczniowie przejdą kolejne kroki rejestracji. Uczniowie w grupkach, konsultując się z nauczycielem i kolegami, wypełniają otrzymane wydruki.

### **Wariant 3**

Nauczyciel rozdaje uczniom formularze wniosku CEiDG-1 (załącznik 2 – w osobnym pliku) w wersji papierowej i wspólnie z nimi uzupełnia wniosek.

**8.** Nauczyciel w trakcie wypełniania kolejnych kart wniosku udziela uczniom koniecznych informacji i objaśnień. W szczególności dotyczących:

- różnicy między adresem zamieszkania a adresem zameldowania,
- nazwy firmy,
- formy organizacyjno-prawnej firmy,
- różnicy pomiędzy liczbą pracujących a liczbą zatrudnionych,
- kodu PKD działalności,
- miejsca ubezpieczenia (ZUS, KRUS),
- prowadzenia dokumentacji rachunkowej (wybór formy opodatkowania podatkiem od osób fizycznych).

**9.** Nauczyciel tłumaczy, że aby zakończyć proces zakładania działalności, wniosek musi być podpisany. Nauczyciel podaje trzy możliwości prawidłowego złożenia wniosku, po jego przygotowaniu w kreatorze internetowym:

- wydrukowanie wniosku, podpisanie i złożenie do 7 dni w urzędzie gminy/miasta,
- potwierdzenie prawdziwości przez profil zaufany ePUAP i wysłanie drogą elektroniczną,
- podpisanie podpisem elektronicznym i wysłanie drogą elektroniczną.

**10.** Nauczyciel podsumowuje lekcję, stwierdzając, że uczniom udało się wykonać pierwszy krok do założenia ich działalności, lecz niestety, to nie koniec formalności, jakim muszą stawić czoło. Zapowiada, że z dalszą drogą rejestracji zapozna ich na kolejnej lekcji.

## **10. Zadanie domowe:**

*Wyszukaj w internecie informacje dotyczące zakładania firmy w jednym okienku. Przygotuj notatkę, w której odpowiesz na pytania: Czym jest jedno okienko? Czy dzięki niemu można w całości zrealizować procedurę zakładania działalności? Jeśli nie, to należy poprawić w jego funkcjonowaniu?*



## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 7.4 Temat zajęć: Zakładamy naszą firmę (2)

### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- wymienia potrzebne dokumenty i informacje, które będą mu przydatne w trakcie procedury zakładania działalności gospodarczej,
- wskazuje dokumenty i urzędy, z których może uzyskać te dokumenty,
- wie, do jakich instytucji musi się kolejno zgłosić, by zarejestrować działalność gospodarczą,
- wie, że rozpoczęcie pewnych rodzajów działalności wymaga uzyskania koncesji i zezwoleń,
- wie, na czym polega „zasada jednego okienka”,
- potrafi wskazać utrudnienia w praktycznej realizacji zasady „jednego okienka”,
- potrafi wypełnić dokumenty konieczne do założenia własnej działalności gospodarczej: wniosek CEiDG-1, formularze: VAT-R, ZUA, ZZA, ZFA oraz Kartę zgłoszenia pracodawcy do PIP,
- analizuje oferty kont firmowych oferowanych przez banki i dokonuje wyboru oferty najbardziej korzystnej dla planowanej działalności,
- potrafi stwierdzić, czy w planowanej działalności musi być płatnikiem VAT,
- wyszukuje na stronach internetowych różnych instytucji publicznych informacje dotyczące procedury zakładania działalności gospodarczej i wymaganych dokumentów,
- rozwiązuje sytuacje problemowe i wykonuje powierzone zadania, współpracując w grupie.

### 2. Metody i techniki:

- obserwacja,
- burza mózgów,
- pogadanka,
- ćwiczenia praktyczne.

### 3. Środki dydaktyczne:

- schemat kroków, które należy podjąć, by założyć działalność gospodarczą,
- objaśnienia do schematu zakładania działalności gospodarczej,
- karty pracy dla grup,
- wydruki formularzy: VAT-R, ZUA, ZZA, ZFA oraz Karty zgłoszenia pracodawcy do PIP,
- komputery z dostępem do internetu dla grup.

### 4. Typ lekcji:

- mieszana (kombinowana).

### 5. Formy organizacji pracy:

- praca zbiorowa i grupowa.

### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Begg D., Fischer S., Dornbusch R., 2003, *Ekonomia. Mikroekonomia*, PWE, Warszawa.

2. Rachwał T., 2006, Podstawy przedsiębiorczości. Słownik dla liceum ogólnokształcącego, liceum profilowanego i technikum, Nowa Era, Warszawa.

3. Strona internetowa CEiDG: <http://prod.ceidg.gov.pl/CEIDG.CMS.ENGINE/> (data odczytu: 02.05.2013).

4. Portal dla firm: <https://www.ifirma.pl/cgi-bin/WebObjects/ceidg.woa/wa/FAQ/vat> (data odczytu: 02.05.2013).

## 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na:

- sprawdzeniu zadania domowego z poprzedniej lekcji,
- bieżącym sprawdzaniu pracy uczniów na lekcji, w szczególności wykonania zadania w grupach.

## 8. Nawiązanie do lekcji:

Nauczyciel, nawiązując do poprzedniej lekcji i zadania domowego, pyta uczniów, czy teraz, po zarejestrowaniu działalności w CEiDG, mogą już zacząć prowadzenie przedsiębiorstwa. Następnie zadaje pytanie, czy aby dopełnić formalności, powinni się udać do jednego okienka? Rozpoczyna tym samym dyskusję nad tym:

- czym jest jedno okienko,
- jak skraca ono drogę do założenia działalności,
- jakich niezbędnych formalności w nim nie załatwimy, czyli niedoskonałości pomysłu.

## 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne.

2. Nawiązanie do lekcji. Po dyskusji nauczyciel sprawdza, czy uczniowie wykonali zadanie domowe i mają w zeszycie notatkę dotyczącą jednego okienka.

3. Następnie nauczyciel przedstawia kolejne kroki zakładania działalności gospodarczej po rejestracji w CEiDG. W tym celu wykorzystuje schemat (załącznik 1) oraz przygotowane do niego objaśnienia (załącznik 2).

4. Uczniowie w trakcie wypowiedzi nauczyciela uzupełniają tabelę, w której wpisują kolejne instytucje i działania, które należy w nich podjąć, by ostatecznie uznać ich działalność gospodarczą za uruchomioną.

Gdzie się udać?	Co tam załatwić?
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	

5. Po zapoznaniu się uczniów z kolejnymi krokami zakładania działalności nauczyciel dzieli uczniów na pięć grup. Każda z grup będzie wykonywać zadanie dotyczące innego kroku zakładania ich działalności. Polecenia dla grup zawarte są w kartach pracy (załącznik 3). Niektóre grupy do wykonania zadania otrzymują wydrukowane przez nauczyciela formularze (załączniki 4, 5, 6, 7, 8 – w osobnych plikach):

- grupa 2 – formularz VAT-R,
- grupa 4 – formularze ZUA, ZZA, ZFA,
- grupa 5 – Karta zgłoszenia pracodawcy do PIP.

Głównym kryterium podziału uczniów na grupy powinny być ich predyspozycje do wykonania poszczególnych zadań. Nauczyciel powinien celowo dokonać wyboru członków poszczególnych grup, nie zważając na ich płeć i przynależność do grup koleżeńskich. Taki podział uczniów na grupy ma na celu: wzajemne poznanie się, przełamanie podziałów klasowych oraz wykształcenie umiejętności pracy zespołowej (jako przygotowanie do pracy w przyszłości, gdzie zwykle nie mamy wpływu na dobór współpracowników).

6. Po zakończeniu pracy grupowej uczniowie prezentują wyniki swojej pracy na forum klasy w kolejności zgodnej z krokami przedstawionymi przez nauczyciela. Przechodzą tym samym w całości procedurę założenia planowanej przez siebie działalności.

7. Nauczyciel dokonuje podsumowania lekcji.

## 10. Zadanie domowe:

*Nie przewiduje się zadania domowego.*



## Załącznik nr 1:

Schemat kroków zakładania działalności gospodarczej z objaśnieniami.



## Załącznik nr 2:

Objaśnienia do schematu kroków zakładania działalności gospodarczej.

### Urząd gminy/miasta

Do urzędu gminy/miasta udajemy się z przygotowanym i podpisanym wnioskiem CEiDG-1, który stworzyliśmy na poprzedniej lekcji. Wniosek CEiDG-1 jest równocześnie wnioskiem do Urzędu Statystycznego o nadanie numeru REGON (numeru identyfikacyjnego Krajowego Rejestru Urzędowego Podmiotów Gospodarki Narodowej) oraz wnioskiem do urzędu skarbowego o nadanie numeru NIP. Dlatego też tych wniosków nie musimy już składać osobno.

### Bank

Do banku należy się udać w celu założenia konta firmowego. Założenie osobnego konta firmowego jest ważne, gdyż za jego pośrednictwem należy dokonywać wszelkich przelewów związanych z działalnością firmy: spłacać zobowiązania, otrzymywać należności, dokonywać przelewów do urzędu skarbowego czy ZUS-u.

Jeżeli zakładana przez nas firma jest spółką, w banku do założenia konta firmowego wymagać będą wzorów podpisów osób uprawnionych do korzystania z konta, więc potrzebna będzie obecność wszystkich współników.

Wizyta w banku sprawia czasem pewne trudności, gdyż bank wymaga potwierdzenia podpisanych umów pieczętą firmową. Na tym etapie nie możemy jej jednak wyrobić, gdyż nie posiadamy jeszcze niezbędnego na pieczętce numeru NIP, który z kolei nadaje urząd skarbowy, wymagający podania numeru konta bankowego. Pozornie patową sytuację rozwiązujemy albo prosząc w banku o założenie konta bez pieczętki, informując, że ją doniesiemy, albo składając w urzędzie skarbowym wniosek o NIP (w CEiDG-1) bez numeru konta bankowego, a po założeniu konta składamy wniosek aktualizacyjny.

### Urząd skarbowy

Przez złożenie wniosku CEiDG-1 urząd skarbowy został poinformowany o formie opodatkowania, którą wybraliśmy do rozliczeń z podatku dochodowego, oraz złożony został automatycznie wniosek o numer NIP. Ważnym obowiązkiem, jaki pozostał do spełnienia, jest zarejestrowanie się jako płatnik podatku VAT przez wypełnienie stosownego wniosku na formularzu VAT-R i uiszczenie opłaty. Z obowiązku rejestracji jako płatnik podatku VAT zwolnieni są tylko nieliczni przedsiębiorcy. Korzyścią, jaka płynie z tej rejestracji dla przedsiębiorcy, jest późniejsza możliwość odliczania podatku VAT od faktur zakupu.

### Firma wyrabiająca pieczętą

Kolejną instytucją, jaką należy odwiedzić po otrzymaniu numeru NIP i REGON jest firma zajmująca się wyrabianiem pieczętą. Bardzo często pieczętą taką można wyrobić niemal od ręki.

Na pieczętce firmowej muszą się znaleźć następujące dane: nazwa firmy, adres siedziby firmy, telefony kontaktowe, numer REGON, numer NIP.

Pieczętą będziemy posługiwać się od tej pory w potwierdzaniu wszelkich dokumentów firmowych. Należy jednak pamiętać, że choć podbity, to bez podpisu każdy dokument jest nieważny!

### Zakład Ubezpieczeń Społecznych

Pomimo częściowego zgłoszenia do ZUS-u dokonanego przez złożenie wniosku CEiDG-1, musimy zgłosić się do ZUS-u jako płatnik składek na ubezpieczenie społeczne swoje i swoich pracowników. W tym celu należy złożyć formularz zgłoszeniowy: ZFA, ZUA lub ZZA. Wybór formularza zależy od tego, czy praca w naszej firmie jest naszą i naszych pracowników jedyną pracą, a jeśli nie jest, czy ta druga praca jest pełnoetatowa. Formularz znajduje się na stronie internetowej ZUS-u. Do formularza należy dołączyć również kopię decyzji o nadaniu NIP i REGON.

Od tej pory comiesięcznie, do 10 dnia kolejnego miesiąca musimy przelewać na konto ZUS-u składki na rzecz ubezpieczenia społecznego, na podstawie wypełnionej deklaracji ZUS-DRA lub ZUS-RSA.

## Inne instytucje

W zależności od rodzaju i charakteru działalności, jaką planujemy rozpocząć, w procesie rejestracji opcjonalnie będzie potrzebne również zgłoszenie do kilku innych instytucji.

Prawdopodobnie trzeba zgłosić się do Państwowej Inspekcji Pracy, że jest się pracodawcą, składając w formie tradycyjnej lub internetowej Kartę zgłoszenia pracodawcy, jeśli planujemy zatrudniać pracowników. Zgłoszenia do PIP dokonuje się aktualnie elektronicznie, do 30 dni od daty rozpoczęcia działalności gospodarczej, wypełniając e-formularz, który można znaleźć na stronach internetowych PIP i wysyłając go do odpowiedniego terytorialnie inspektoratu pracy. Po weryfikacji wniosku PIP nadaje pracodawcy numer identyfikacyjny w PIP.

Jeśli planowana działalność będzie miała związek z produkcją lub sprzedażą żywności, należy również złożyć do sanepidu wniosek o odbiór lokalu, w którym będzie wykonywana. Nazwą sanepid określa się wojewódzką lub powiatową stację sanitarno-epidemiologiczną. Jest to instytucja odpowiedzialna za kontrolowanie zachowania higieny w określonych prawem zakładach pracy. Pełne, aktualne wykazy działalności, jakie są zobowiązane do uzyskania zezwolenia sanepidu, można znaleźć na stronach internetowych stacji. Sanepid ma prawo kontrolować firmy pod względem przestrzegania przepisów związanych z higieną pracy i karać je mandatami w razie nieprawidłowości, a jeśli będą rażące i zagrażające życiu i zdrowiu klientów, nawet działalność taką wstrzymać do czasu poprawy warunków.

Nasza działalność może też wymagać posiadania objętych obowiązkiem koncesji lub zezwoleń. Koncesje dotyczą zazwyczaj działalności na większą skalę, jak np. działalność radiowa i telewizyjna, przewozy lotnicze, wydobywanie ropy i gazu czy obrót energią. Obowiązek zezwolenia dotyczy np. sprzedaży napojów alkoholowych w wypadku otwarcia restauracji czy hotelu.

## Załącznik nr 3:

### Karty pracy dla grup.

#### Grupa 1 – bank

Wszystkie rozliczenia, które prowadzone są przez firmę (zapłaty za faktury, wypłacanie pensji dla pracowników itd.), powinny być wykonywane przez jej konto firmowe. Wyjątkowym przypadkiem jest jedynie jednoosobowa działalność gospodarcza, w której rolę konta firmowego może pełnić konto prywatne właściciela. Wy jednak planujecie otworzyć spółkę, więc waszym zadaniem jest wybór banku, w którym założycie wasze konto firmowe. Poszukajcie w internecie stron banków oraz przeanalizujcie ich oferty kont firmowych. Porównując oferty, zwróćcie uwagę, w szczególności na to:

- Czy bank pobiera opłatę za prowadzenie konta?
- Czy przelewy internetowe są płatne?
- Czy wpłaty i wypłaty z konta są płatne?
- Czy występują limity kwotowe wpłat i wypłat (np. nie można wypłacić jednorazowo więcej niż 10 000zł)?
- W jakich bankomatach można wypłacić pieniądze tego banku bez prowizji (czy są to bankomaty powszechnie dostępne, czy są w waszej okolicy?)?

Po analizie dokonajcie wyboru i przygotujcie się do jego uzasadnienia reszcie klasy.

#### Grupa 2 – urząd skarbowy

W urzędzie skarbowym ważnym dokumentem składanym przez zdecydowaną większość przedsiębiorców jest formularz VAT-R, na którym zgłaszają, że są płatnikami podatku VAT. W pierwszym roku działalności z tego obowiązku często firmy są zwolnione, gdyż warunkiem bycia płatnikiem podatku VAT jest osiągnięcie wartości sprzedaży opodatkowanej łącznie w poprzednim roku podatkowym w wysokości 150 000 zł. Osoby rozpoczynające działalność w trakcie roku podatkowego wyliczają kwotę przejścia na VAT proporcjonalnie. Są jednak działalności, w których przedsiębiorcy, niezależnie od osiągniętej sprzedaży, od rozpoczęcia sprzedaży muszą się zgłosić jako płatnicy VAT. Działalności te są związane z: importem towarów, wyrobami wykonanych z metali szlachetnych lub z wykorzystaniem tych metali, usługami jubilerskimi, towarami opodatkowanymi podatkiem akcyzowym (m.in. alkohol, papierosy, paliwo), nowymi środkami transportu, terenami budowlanymi oraz przeznaczonymi pod zabudowę, świadczeniem usług prawnych oraz usług w zakresie doradztwa. Ponadto jako płatnicy VAT muszą się zgłosić wszystkie podmioty niemające siedziby lub miejsca zamieszkania na terytorium kraju.

Czy zgodnie z powyższym opisem będziecie w pierwszym, lub drugim roku swojej działalności płatnikami VAT? Jeśli tak, wypełnijcie formularz VAT-R.

#### Grupa 3 – pieczęć firmowa

Pieczęć firmowa jest ważną i wymaganą rzeczą w prowadzeniu firmy. Dzięki niej podpisywane dokumenty nabierają dodatkowo ważności.

Na pieczęć firmową muszą się znaleźć następujące dane: nazwa firmy, adres siedziby firmy, telefony kontaktowe, numer REGON, numer NIP. Można również zawrzeć na niej inne informacje, np. adres e-mail, ale trzeba pamiętać, by pieczęć była czytelna.

Korzystając z internetu, wyszukajcie oferty firm wyrabiających pieczęć firmową w waszej okolicy. Porównajcie je, zwracając w szczególności uwagę na cenę i czas realizacji, a następnie wybierzcie firmę, z której oferty skorzystacie.

#### Grupa 4 – ZUS

Ważną formalnością związaną z procedurą zakładania firmy jest zgłoszenie się przedsiębiorcy do ZUS-u jako płatnik składek na ubezpieczenie społeczne siebie i swoich pracowników. W tym celu przedsiębiorca wypełnia i składa formularze ZUA, ZZA, ZFA. Wybierzcie z podanych formularzy i wypełnijcie te, które powinniście złożyć, w zależności od sytuacji waszej jako właścicieli lub waszych pracowników.

## Grupa 5 – inne instytucje

Przedsiębiorstwo, w zależności od rodzaju i charakteru działalności, musi dokonać zgłoszenia do kilku innych instytucji.

Pierwszą z nich jest Państwowa Inspekcja Pracy. Do PIP składa się Kartę zgłoszenia pracodawcy, jeśli planuje się zatrudnić pracowników. Wypełnijcie zatem Kartę zgłoszenia pracodawcy.

Drugą instytucją, do której należy dokonać zgłoszenia działalności, jest sanepid. Jeśli planowana przez was działalność będzie miała związek z produkcją lub sprzedażą żywności, należy również złożyć wniosek do sanepidu o odbiór lokalu, w którym będzie wykonywana. Pełne, aktualne wykazy działalności, jakie są zobowiązane do uzyskania zezwolenia sanepidu, można znaleźć na stronach internetowych stacji. Jeśli wasza działalność podlega nadzorowi sanepidu, znajdźcie w internecie na stronie internetowej powiatowej stacji sanitarno-epidemiologicznej, co będziecie musieli zrobić, jakie wnioski złożyć, by rozpocząć działalność.

Możliwe jest również, że planowana przez was działalność będzie rodzajem działalności objętych obowiązkiem posiadania koncesji lub zezwolenia. Koncesje dotyczą raczej działalności na większą skalę, jak np. działalność radiowa i telewizyjna, przewozy lotnicze, wydobycie ropy i gazu, czy obrót energią. Bardziej prawdopodobne jest, że wasza działalność może być objęta obowiązkiem zezwolenia, np. na sprzedaż napojów alkoholowych. Poszukajcie w internecie, czy wasza działalność nie jest koncesjonowana lub objęta obowiązkiem posiadania zezwolenia.

## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 7.5

### Temat zajęć: Weźmy się do pracy! Realizacja przedsięwzięcia (1)

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- rozumie, że podział zadań w pracy zespołowej pomiędzy jej członków powinien zależeć od ich predyspozycji,
- przyjmuje rolę lidera lub wykonawcy w zespole, zgodnie z własnymi predyspozycjami,
- realizuje sumiennie i skutecznie powierzone zadania, współpracując w grupie,
- wyszukuje informacje w różnych źródłach, m.in. internetowych,
- wskazuje i uporządkowuje w czasie działania, które należy podjąć w celu rozpoczęcia działalności gospodarczej,
- tworzy strukturę organizacyjną planowanego przedsięwzięcia, uwzględniając jego charakter, potrzeby i możliwości finansowe,
- planuje działania marketingowe dla przedsięwzięcia, uwzględniając jego charakter, potrzeby i możliwości finansowe,
- określa zakres koniecznych zmian, których należy dokonać w lokalu, gdzie będzie prowadzona działalność gospodarcza,
- określa listę surowców koniecznych do wykonywania działalności,
- znajduje dostawców surowców koniecznych do wykonywania działalności, porównuje ich oferty i wybiera spośród nich tych, z którymi chciałby współpracować,
- wyszukuje informacje w różnych źródłach, m.in. internetowych.

#### 2. Metody i techniki:

- technika „Zgadnij kto?”
- burza mózgów,
- mapa mentalna,
- dyskusja,
- linia czasu,
- ćwiczenia praktyczne,
- metoda projektu.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- polecenia dla grup,
- tablica lub flipchart.

#### 4. Typ lekcji:

- mieszana (kombinowana).

#### 5. Formy organizacji pracy:

- praca: zbiorowa i grupowa.

#### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Balawajder K., 1998, Komunikacja, konflikty, negocjacje w organizacji, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice.
2. Fiore F.F., 2006, Jak szybko przygotować dobry biznesplan, Oficyna Ekonomiczna, Kraków.
3. Jahns A., 2009, Skuteczny biznesplan, Wydawnictwo Złote Myśli & Artur Jahns, Gliwice.

4. Jasiński Z. (red.), 1999, Zarządzanie pracą – organizowanie, planowanie, motywowanie, kontrola, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa.

5. Włodarski Z., 1996, Psychologia uczenia się: praca zbiorowa, t. 2, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

## 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na:

- śledzeniu umiejętności współpracy w grupie,
- ocenie efektów pracy grupowej.

## 8. Nawiązanie do lekcji:

Nauczyciel w nawiązaniu wykorzystuje elementy jednej z technik wykorzystywanych w badaniach pedagogicznych, techniki „Zgadnij kto?”, zaadaptowanej do wykorzystania na lekcji. Technika ta służyć ma rozpoznaniu, jak wzajemnie postrzegają się uczniowie.

Nauczyciel na początku lekcji informuje uczniów, że ma dla nich przygotowaną zgadywanekę. Następnie dyktuje uczniom trzy pytania i prosi ich, by odpowiedzi na nie zapisali w zeszytach.

Pytania:

1. Zgadnij, kto z Twojej klasy najlepiej zorganizowałby wycieczkę klasową?
2. Zgadnij, kto z Twojej klasy najlepiej pomógłby Ci w odrobieniu zadania z matematyki?
3. Zgadnij, kto z Twojej klasy najlepiej pełniłby funkcję skarbnika klasowego?

Uczniowie zapisują imiona i nazwiska proponowanych kolegów/koleżanek z klasy. Następnie nauczyciel w drodze pogadanki wyłania osoby, które były najczęściej wskazywane przez uczniów w odpowiedziach na poszczególne pytania. Nauczyciel tłumaczy uczniom, że odpowiadając na pytania, mniej lub bardziej świadomie dokonali analizy zespołu klasowego przez wskazanie w odpowiedziach osób do wymaganych zadań uwzględniając ich charakter, zdolności czy predyspozycje. W pierwszym pytaniu okazało się, kto ma największe zdolności organizacyjne, w drugim – kto nie tylko jest dobry z matematyki, ale i ma zdolności dydaktyczne i chęć pomocy innym. W trzecim pytaniu wyłoniono osoby skrupulatne i odpowiedzialne.

Nauczyciel podsumowuje ćwiczenie, stwierdzając, że wiedza o cechach i umiejętnościach członków klasy przyda im się w czasie lekcji.

## 9. Przebieg lekcji:

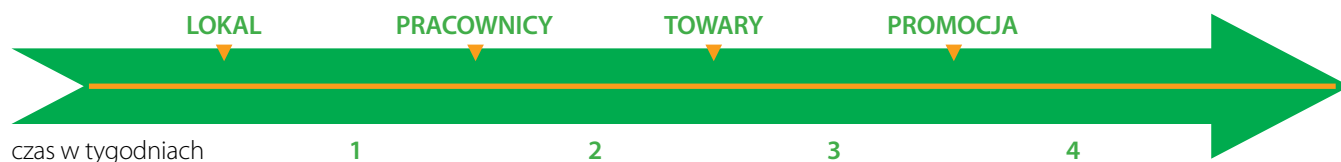
1. Czynności organizacyjne.
2. Nawiązanie do lekcji.
3. Nauczyciel podsumowuje dotychczasową pracę uczniów nad planowaniem przedsiębiorstwa, stwierdzając, że nie pozostaje już nic innego, jak tylko „wziąć się do roboty” i rozpocząć założoną działalność. Nauczyciel podaje temat lekcji.
4. Nauczyciel tłumaczy uczniom, że aby firma zaczęła funkcjonować, muszą wskazać wszystkie działania, które należy podjąć, by firma zaistniała w rzeczywistości.
5. Uczniowie metodą burzy mózgów wymieniają działania, które będą musieli zrealizować. Wśród nich powinny się pojawić:
  - adaptacja lokalu, w którym działalność będzie prowadzona (remont lub przystosowanie, zakup wyposażenia, a jeśli działalność jest internetowa – miejsce magazynowania towarów),
  - zaplanowanie struktury organizacyjnej i ewentualnej procedury rekrutacji personelu,
  - zorganizowanie dostawców (towarów gotowych do sprzedaży lub półproduktów),
  - przygotowanie materiałów reklamowych (ustalenie, jakie mają być, zamówienie u firm reklamowych, a jeśli nie zrobili tego na wcześniejszym etapie planowania działalności – zaprojektowanie logo i wymyślenie hasła reklamowego).

Uczniowie mogą wymienić również inne konieczne działania, wynikające ze specyfiki działalności, jaką chcą otworzyć (np. dodatkowe pozwolenia, podpisywanie umów, konieczność montażu klimatyzacji w lokalu, organizacji nietypowej kampanii reklamowej). W razie potrzeby nauczyciel pomaga uczniom.

6. Wszystkie pomysły uczniowie zapisują na tablicy w formie mapy mentalnej, gdzie na środku zapisują hasło: Co zrobić, by otwo-

rzyć? Pomysły należy pogrupować w większe grupy i nazwać je hasłowo: lokal, pracownicy, towary, promocja itp. Należy dążyć do utworzenia przez uczniów wskazanych 4 grup zagadnień oraz jednego zagadnienia dodatkowego, wg wskazań uczniów, zgodnego ze specyfiką podjętej działalności.

7. Po ustaleniu grup działań nauczyciel wspólnie z uczniami drogą dyskusji porządkuje ich kolejność na linii czasu, narysowanej na tablicy. Porządkowanie ma na celu wskazanie, w jakiej kolejności działania muszą być realizowane, by sprawnie rozpocząć działalność.



8. Nauczyciel dzieli klasę na 5 grup. Każda z grup wybiera spośród swojego składu lidera, który będzie odpowiedzialny za podział i koordynację działań oraz końcowy efekt pracy grupy (uczniowie realizują w praktyce wiedzę o roli lidera i pracy zespołowej, którą zdobyli na poprzednich lekcjach). Grupy uczestniczą w wyborze zagadnienia, które będą realizować.

9. Grupy pracują na podstawie poleceń rozdanych przez nauczyciela (załącznik 1). Uwaga: Zadanie grupy 5 (ustalone w toku lekcji) musi sprecyzować w toku lekcji nauczyciel.

10. Nauczyciel kontroluje pracę grup i udziela wskazówek.

## 10. Zadanie domowe:

*Dokończcie zadanie wykonywane w trakcie lekcji i wykonajcie na jego podstawie prezentację multimedialną przedstawiającą wyniki waszej pracy.*

*Uwaga: Zamiast prezentacji uczniowie mogą wykonać poster. Nauczyciel powinien poinformować uczniów, że będą przedstawiać prezentacje/postery na forum klasy i otrzymają za to oceny.*



## Załącznik nr 1:

### Zadania dla grup.

#### Grupa 1 - LOKAL

Zwykle pracę nad otwarciem działalności należy zacząć od adaptacji lokalu. Jeżeli planujecie działalność produkcyjną, lokal musi być dostosowany do produkcji towarów. Jeśli natomiast wasza działalność będzie handlowa lub usługowa, musicie przystosować wybrane miejsce do prowadzenia w niej sprzedaży lub świadczenia usług. Nawet jeśli zaplanowaliście działalność internetową, potrzebna będzie siedziba firmy czy powierzchnia magazynowa do składowania towarów.

Zastanówcie się, jakie prace należy wykonać w wynajmowanym przez was lokalu. Zaplanujcie w szczególności:

- jakiego typu pomieszczenia są wam potrzebne (np. sala sprzedażowa, hala produkcyjna, zaplecze, biuro, łazienki),
- jakie prace muszą być wykonane, by dostosować lokal do waszych potrzeb (np. wydzielenie osobnych pomieszczeń, pomalowanie ścian, podłączenie internetu),
- czy należy przeprowadzić remont, czy wystarczy prosta adaptacja,
- komu zlecicie wykonanie prac,
- jakie elementy wyposażenia musicie zakupić (sprzęty, maszyny, meble),
- jakie będą koszty remontu/adaptacji i wyposażenia.

W realizowaniu zadania wykorzystajcie własną wiedzę, ustalenia dotyczące firmy poczynione na poprzednich lekcjach oraz różnorodne źródła informacji, w tym źródła internetowe.

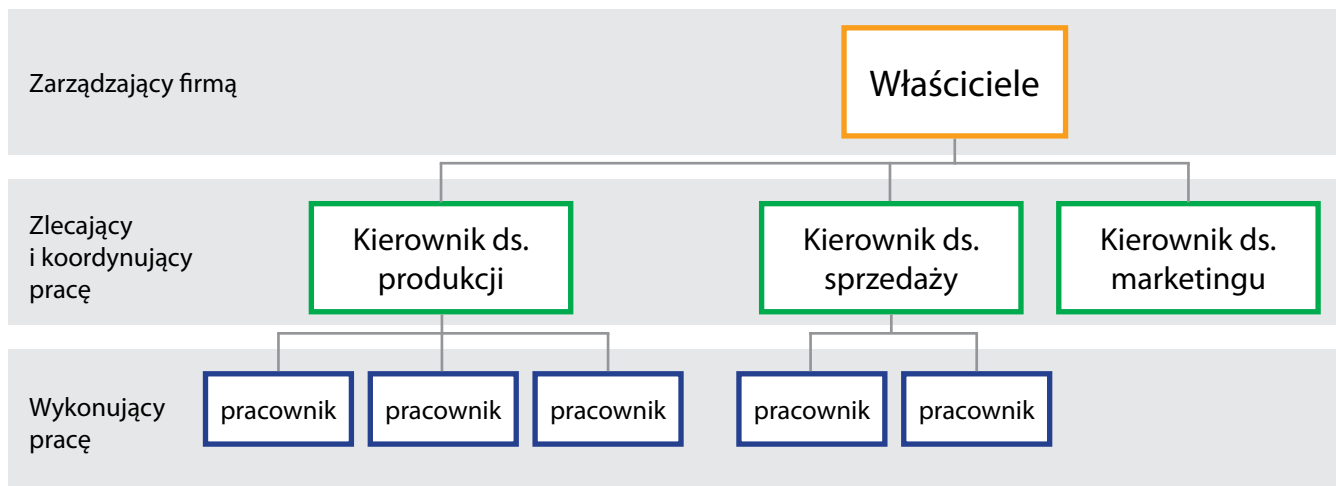
Po szczegółowym ustaleniu informacji, zaprezentujcie swoje ustalenia w formie pięciominutowej prezentacji multimedialnej, którą oceniać będą wasi koledzy z klasy. Ocenie będzie podlegać zarówno rzetelność wykonanej pracy (szczegółowość, konkretność), jak i sam sposób prezentacji.

Powodzenia!

#### Grupa 2 – PRACOWNICY

Rozpoczynając działalność, musicie określić strukturę organizacyjną waszej firmy. Określcie, ilu będzie właścicieli oraz ilu pracowników musicie zatrudnić. Następnie określcie krótko zakres obowiązków pracowników na danych stanowiskach. Pamiętajcie, że rozpoczynając działalność, nie będzie was prawdopodobnie stać na zatrudnienie wielu pracowników, tworzenie skomplikowanej struktury organizacyjnej i licznych stanowisk kierowniczych. Skupcie się na wielkości waszego przedsiębiorstwa i rzeczywistych możliwościach. Często na początku działalności wiele obowiązków, które później przekazywane są kierownikom, wykonują sami właściciele.

Przykładową, prostą strukturę organizacyjną, prezentuje poniższy rysunek. Stwórzcie własną strukturę na podstawie poczynionych ustaleń i potrzeb waszej firmy.



W drugiej części zadania zastanówcie się, jak pozyskacie potrzebnych pracowników: zaplanujcie np. gdzie zamieścicie ogłoszenia o pracę, czy będziecie prowadzić rozmowy kwalifikacyjne. Zaplanujcie również jakich kompetencji (wiedzy, umiejętności, doświadczenia) oczekujecie od kandydatów na poszczególne stanowiska.

W realizowaniu zadania wykorzystajcie własną wiedzę, ustalenia dotyczące firmy poczynione na poprzednich lekcjach oraz różnorodne źródła informacji, w tym internetowe.

Po szczegółowym ustaleniu informacji zaprezentujcie swoje ustalenia w formie pięciominutowej prezentacji multimedialnej, którą oceniać będą wasi koledzy z klasy. Ocenie będzie podlegać zarówno rzetelność wykonanej pracy (szczegółowość, konkretność), jak i sam sposób prezentacji.

Powodzenia!

### Grupa 3 – TOWARY

Niezależnie od tego, jaki charakter będzie miała wasza działalność (produkcyjny czy usługowy), potrzebne wam będą do jej prowadzenia jakieś surowce (np. w salonie fryzjerskim – kosmetyki, w restauracji – produkty spożywcze, w sklepie – towary do sprzedaży itd.). Stwórzcie listę tych rzeczy, które będą wam potrzebne na początku działalności. Następnie spróbujcie znaleźć dostawców towarów. Porównajcie oferty i wybierzcie tych dostawców, z którymi będzie współpracować wasza firma. Wybierając dostawców, kierujcie się oczywiście ceną, ale również jakością produktów, solidnością i profesjonalizmem firm, czasem, kosztem i warunkami dostawy itd. W uporządkowaniu ustaleń pomocna wam będzie poniższa tabela.

Rodzaj towaru/ usługi	Dostawca	Przyczyny wyboru dostawcy

W realizowaniu zadania wykorzystajcie własną wiedzę, ustalenia dotyczące firmy poczynione na poprzednich lekcjach oraz różnorodne źródła informacji, w tym internetowe.

Po szczegółowym ustaleniu informacji, zaprezentujcie swoje ustalenia w formie pięciominutowej prezentacji multimedialnej, którą oceniać będą wasi koledzy z klasy. Ocenie będzie podlegać zarówno rzetelność wykonanej pracy (szczegółowość, konkretność), jak i sam sposób prezentacji.

Powodzenia!

### Grupa 4 – PROMOCJA

Kilka lekcji temu zapoznaliście się z różnorodnymi narzędziami promocji. Wybierzcie spośród poznanych narzędzi te, które wykorzystacie w waszej działalności. Planujcie konkretnie, biorąc pod uwagę wielkość firmy i jej możliwości finansowe (raczej nie będzie was stać od razu na reklamę w ogólnopolskiej telewizji...). Dokonajcie również wyboru firmy, która zrealizuje zaplanowane przez was działania, np. wydrukuje ulotki i banery. Przygotujcie listę działań, określając ich cel i przybliżony koszt. W uporządkowaniu ustaleń pomoże wam poniższa tabela.

Narzędzie promocji	Charakterystyka narzędzia	Przybliżony koszt

Planując działania marketingowe, miejcie na myśli waszego potencjalnego klienta. Jaki prowadzi tryb życia, gdzie może bywać, jakie mieć oczekiwania i gust.

W realizowaniu zadania wykorzystajcie własną wiedzę, ustalenia dotyczące firmy poczynione na poprzednich lekcjach oraz różnorodne źródła informacji, w tym internetowe.

Po szczegółowym ustaleniu informacji zaprezentujcie swoje ustalenia w formie pięciominutowej prezentacji multimedialnej, którą oceniać będą wasi koledzy z klasy. Ocenie będzie podlegać zarówno rzetelność wykonanej pracy (szczegółowość, konkretność), jak i sam sposób prezentacji.

Powodzenia!

#### Grupa 5 .....

Polecenie wg określonego na lekcji zadania.

## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 7.6

### Temat zajęć: Weźmy się do pracy! Realizacja przedsięwzięcia (2)

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- rozumie, że podział zadań w pracy zespołowej pomiędzy jej członków powinien zależeć od ich predyspozycji,
- przyjmuje rolę lidera lub wykonawcy w zespole, zgodnie z własnymi predyspozycjami,
- realizuje sumiennie i skutecznie powierzone zadania, współpracując w grupie,
- wyszukuje informacje w różnych źródłach, m.in. internetowych,
- wskazuje i uporządkowuje w czasie działania, które należy podjąć w celu rozpoczęcia działalności gospodarczej,
- tworzy strukturę organizacyjną planowanego przedsięwzięcia, uwzględniając jego charakter, potrzeby i możliwości finansowe,
- planuje działania marketingowe dla przedsięwzięcia, uwzględniając jego charakter, potrzeby i możliwości finansowe,
- określa zakres koniecznych zmian, których należy dokonać w lokalu, gdzie będzie prowadzona działalność gospodarcza,
- określa listę surowców koniecznych do wykonywania działalności,
- znajduje dostawców surowców koniecznych do wykonywania działalności, porównuje ich oferty i wybiera spośród nich tych, z którymi chciałby współpracować,
- prezentuje atrakcyjnie i skutecznie wyniki pracy grupowej,
- ocenia pracę innych uczniów oraz formy jej prezentacji przy pomocy arkusza oceny.

#### 2. Metody i techniki:

- obserwacja,
- dyskusja,
- ćwiczenia praktyczne,
- metoda projektu.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- prezentacje multimedialne (lub postery) przygotowane przez uczniów,
- dla każdego ucznia 5 arkuszy oceny prezentacji.

#### 4. Typ lekcji:

- mieszana (kombinowana).

#### 5. Formy organizacji pracy:

- praca: zbiorowa i grupowa.

#### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Balawajder K., 1998, Komunikacja, konflikty, negocjacje w organizacji, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice.
2. Fiore FF, 2006, Jak szybko przygotować dobry biznesplan, Oficyna Ekonomiczna, Kraków.
3. Jahns A., 2009, Skuteczny biznesplan, Wydawnictwo Złote Myśli & Artur Jahns, Gliwice.
4. Jasiński Z. (red.), 1999, Zarządzanie pracą – organizowanie, planowanie, motywowanie, kontrola, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa.

## 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na:

- sprawdzaniu umiejętności aktywnego słuchania i oceny pracy pozostałych grup przy pomocy arkusza oceny,
- ocenie prezentacji prac grupy po dostarczeniu poprawionych prezentacji (wartość merytoryczna, atrakcyjność, sposób prezentacji).

## 8. Nawiązanie do lekcji:

Nauczyciel przypomina i porządkuje dotychczasowe dokonania uczniów w procesie planowania ich własnej działalności.

## 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne.
2. Nawiązanie do lekcji, po którym nauczyciel podaje temat lekcji.
3. Nauczyciel prosi uczniów o dobranie się w grupy ustalone na poprzedniej lekcji. Następnie rozdaje każdemu uczniowi 5 arkuszy oceny pracy grup (załącznik 1) i objaśnia, na czym będzie polegać ocena. Zwraca szczególną uwagę na fakt, że ocenie podlegają zarówno wartość merytoryczna wykonanej pracy, jak i jej atrakcyjność i sposób prezentacji.
4. Nauczyciel prosi liderów kolejnych grup o zaprezentowanie wyników pracy grupy z lekcji poprzedniej.
5. W trakcie pięciominutowych prezentacji pozostali uczniowie wypełniają arkusze oceny.
6. Po zakończeniu prezentacji każdej z grup uczniowie dyskutują nad zawartością merytoryczną pracy i zasadnością poczynionych ustaleń. Lider grupy odpowiada na zadane pytania lub wskazuje członków grupy kompetentnych do udzielenia odpowiedzi.
7. Członkowie grupy odnotowują uwagi kolegów – na ich podstawie dokonają poprawek w wykonanej pracy.
8. Po zakończeniu prezentacji uczniowie wspólnie z nauczycielem dyskutują o pozamerytorycznych elementach prezentacji kolegów: atrakcyjności, formie prezentacji, stylu wypowiedzi, zaangażowaniu poszczególnych członków grupy w prezentację. Na końcu głosują na prezentację, która im się najbardziej podobała.
9. Nauczyciel zbiera arkusze oceny, dokonuje podsumowania zrealizowanego przez uczniów projektu i zadaje zadanie domowe.

## 10. Zadanie domowe:

*Na podstawie zgromadzonych uwag dopracujcie w grupach swoją prezentację, a następnie dostarczcie ją nauczycielowi.*

## Załącznik nr 1:

Arkusze oceny prezentacji.

Grupa oceniana .....

Opracowywane zagadnienie .....

Ocena	Wysoka	Średnia	Niska
Punkty	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>0</b>
<b>Merytoryczna strona prezentacji</b>			
Zrealizowanie postawionego zadania			
Podjęcie racjonalnych decyzji dotyczących prowadzenia działalności			
Adekwatność decyzji do możliwości finansowych			
<b>Sposób prezentacji</b>			
Przygotowanie grupy do prezentacji			
Styl wypowiedzi			
Atrakcyjność prezentacji			

Liczba punktów: ...../.....

Uwagi

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Obserwujący prezentację .....



## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 7.7

### Temat zajęć: Dokumentowanie działalności przedsiębiorstwa

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- zna pojęcie rachunkowość,
- wymienia podstawowe zasady rachunkowości: kontynuacja działalności, memoriał, współmierność, realizacja, ostrożna wycena, indywidualna ocena, istotność, ciągłość, periodyzacja,
- wymienia podstawowe funkcje rachunkowości: funkcja informacyjna, kontrolna, dowodowa, sprawozdawczo-analityczna,
- zna pojęcie kreatywna księgowość,
- rozumie, że prowadzenie kreatywnej księgowości jest przykładem postępowania nieetycznego w biznesie, a jej wykrycie powoduje konsekwencje prawne, finansowe i negatywnie wpływa na wizerunek firmy,
- wymienia co najmniej cztery przykłady dowodów księgowych,
- wskazuje elementy dowodów księgowych na podstawie analizy przykładowej faktury VAT,
- sporządza prawidłowo fakturę VAT i wystawia rachunek, na podstawie przykładowych danych,
- jest przekonany o konieczności prowadzenia w przedsiębiorstwie rzetelnej dokumentacji firmowej.

#### 2. Metody i techniki:

- obserwacja,
- dyskusja,
- ćwiczenia praktyczne.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- schematy: *Funkcje rachunkowości*, *Zasady rachunkowości*,
- wzory dowodów księgowych: faktury VAT, rachunku dla każdego ucznia.

#### 4. Typ lekcji:

- realizacja nowego materiału.

#### 5. Formy organizacji pracy:

- praca: zbiorowa i indywidualna.

#### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Begg D., Fischer S., Dornbusch R., 2003, *Ekonomia. Mikroekonomia*, PWE, Warszawa.
2. Dziuba-Burczyk A., 1995, *Rachunkowość podatkowa*, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków.
3. Jarocka E., 2007, *Finanse przedsiębiorstw, systemu bankowego, budżetowego, ubezpieczeń*, wyd. II, Wydawnictwo Difin, Warszawa.
4. Rachwał T., 2006, *Podstawy przedsiębiorczości. Słownik dla liceum ogólnokształcącego, liceum profilowanego i technikum*, Nowa Era, Warszawa.
5. Sawicki K. (red.), 1997, *Podstawy rachunkowości*, wyd. II, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
6. Kreatywna księgowość w Dellu: <http://wyborcza.biz/biznes/1,101562,4400889.html> (data odczytu: 02.05.2013).



## 7. Kontrola uczniów:

Kontroli podlegać będzie:

- zaangażowanie uczniów w lekcję,
- poprawność samodzielnego wypełnienia wzoru faktury VAT lub rachunku zgodnie z podanymi przez nauczyciela danymi.

## 8. Nawiązanie do lekcji:

Nauczyciel rozpoczyna lekcję od przeczytania fragmentu artykułu Kreatywna księgowość w Dellu:

„Dell musi skorygować sprawozdania finansowe z czterech lat, podczas których stosował tzw. kreatywną księgowość zawyżając zyski koncernu. Biorąc pod uwagę skalę działalności firmy, zawyżenie zysków jest bardzo niewielkie – wewnętrzne śledztwo, którego wyniki podano w ostatni piątek, oszacowało je w sumie na 50–150 mln dol. (łączy zysk netto Della, drugiego na świecie producenta komputerów po HP, wyniósł w tym okresie 12 mld dol.). Skandal napsuł jednak firmie krwi i nadszarpnął jej wizerunek. Dochodzenie w sprawie kreatywnej księgowości w Dellu rok temu wszczęła amerykańska komisja nadzoru nad rynkiem papierów wartościowych (SEC). Pracowało przy nim 125 prawników i 250 księgowych, przebadano ponad 5 mln dokumentów. Firma uruchomiła też wewnętrzny audyt w tej sprawie. Wiosną tego roku kierownictwo koncernu przyznało, że wykryto błędy w rachunkowości, nie podało jednak szczegółów.”

Nauczyciel tłumaczy, że sytuacja ta została opisana przez dziennikarzy w 2007 roku, a kreatywna księgowość była prowadzona w firmie w latach poprzedzających rok 2007.

## 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne.

2. Nawiązanie do lekcji, po którym nauczyciel podaje temat lekcji.

3. Nauczyciel pyta uczniów, jak na podstawie odczytanego fragmentu rozumieją termin kreatywna księgowość. Następnie nauczyciel pyta, jakie konsekwencje może mieć taka działalność dla firmy. Uczniowie prowadzą z nauczycielem dyskusję na temat etyczności takiego postępowania i jego konsekwencji finansowych, prawnych i wizerunkowych dla firmy.

4. Nauczyciel tłumaczy, że księgowość jest elementem ważnej dziedziny ekonomii, jaką jest rachunkowość, której elementy poznali już, realizując materiał z działu 5.

5. Nauczyciel prosi uczniów o podanie skojarzeń z pojęciem rachunkowość. Uczniowie podają swoje pomysły, a następnie nauczyciel podaje wspólnie z uczniami definicję pojęcia rachunkowość: Rachunkowość to system obserwacji, pomiaru i ewidencjonowania zdarzeń gospodarczych, ujmujący całokształt działalności danego podmiotu gospodarczego, prowadzony systematycznie, chronologicznie i w sposób uporządkowany w celu rzetelnej i wiarygodnej rejestracji sytuacji majątkowej i finansowej podmiotu gospodarczego.

6. Nauczyciel omawia funkcje i zasady rachunkowości, posługując się schematami zawartymi w załącznikach 1 i 2.

7. Nauczyciel przypomina, że podstawowymi dokumentami, jakimi będą się posługiwać uczniowie podczas prowadzenia swojej przyszłej działalności – przy dokumentowaniu zakupów i sprzedaży – są dowody księgowe. Jeśli jest taka potrzeba, nauczyciel ponownie definiuje pojęcie dowód księgowy: Dowód księgowy jest to dokument stwierdzający fakt dokonania określonej operacji gospodarczej, zgodnie z jej przebiegiem, będący podstawą zapisu zdarzenia gospodarczego w księgach rachunkowych.

8. Nauczyciel przedstawia wybrane rodzaje dowodów księgowych, istotne z punktu widzenia realnego prowadzenia ich działalności.

### Dowody księgowe wg adresata:

- dowody wewnętrzne,
- dowody zewnętrzne.

### Dowody operacji pieniężnych:

- KP – kasa przyjmie,
- KW – kasa wyda,
- czek,

- weksle,
- polecenia przelewu,
- raporty kasowe,
- wyciągi bankowe.

#### **Dowody księgowe ruchu składników majątku:**

- PZ – przyjęcie materiałów z zewnątrz,
  - RW – pobranie materiałów,
  - WZ – wydanie materiałów na zewnątrz.
9. W trakcie wymieniania dowodów księgowych nauczyciel prosi uczniów o podawanie przykładów takich dokumentów, które będą realnie wystawiane przez planowaną przez nich firmę.
10. Nauczyciel prezentuje przykładową fakturę VAT i na jej przykładzie przypomina obowiązkowe elementy dowodu księgowego:
- określenie jego rodzaju i numeru identyfikacyjnego,
  - nazwa i adres stron umowy,
  - opis operacji,
  - wartość i wielkość operacji,
  - data przeprowadzenia operacji,
  - data sporządzenia dowodu,
  - podpisy i pieczętki.
11. Nauczyciel rozdaje uczniom przykładowe dowody księgowe (rachunek i faktura VAT) do wypełnienia (załącznik 3). Tłumaczy jednocześnie, dlaczego niektóre przedsiębiorstwa wystawiają faktury VAT, a inne tylko rachunki.
12. Uczniowie wypełniają przykładowe dowody księgowe na podstawie podanych przez nauczyciela założeń. Przykładowe polecenia do wypełnienia rachunku i faktury VAT znajdują się w załączniku 4. Uwaga: Należy przekształcić podane polecenia tak, by towary i usługi, których sprzedaży dotyczą, były bezpośrednio związane z planowaną przez uczniów działalnością.
13. Nauczyciel przeprowadza z uczniami dyskusję podsumowującą na temat konieczności prowadzenia rzetelnej dokumentacji jako wprowadzenie do kolejnej lekcji.

## **10. Zadanie domowe:**

*Wypełnij fakturę VAT zgodnie z poleceniem.*

*Uwaga: Nauczyciel połowie klasy daje polecenie 1, a drugiej połowie – polecenie 2. Każdemu z uczniów wręcza po jednej fakturze VAT do uzupełnienia wg otrzymanego polecenia (1 lub 2).*

#### **Polecenie 1**

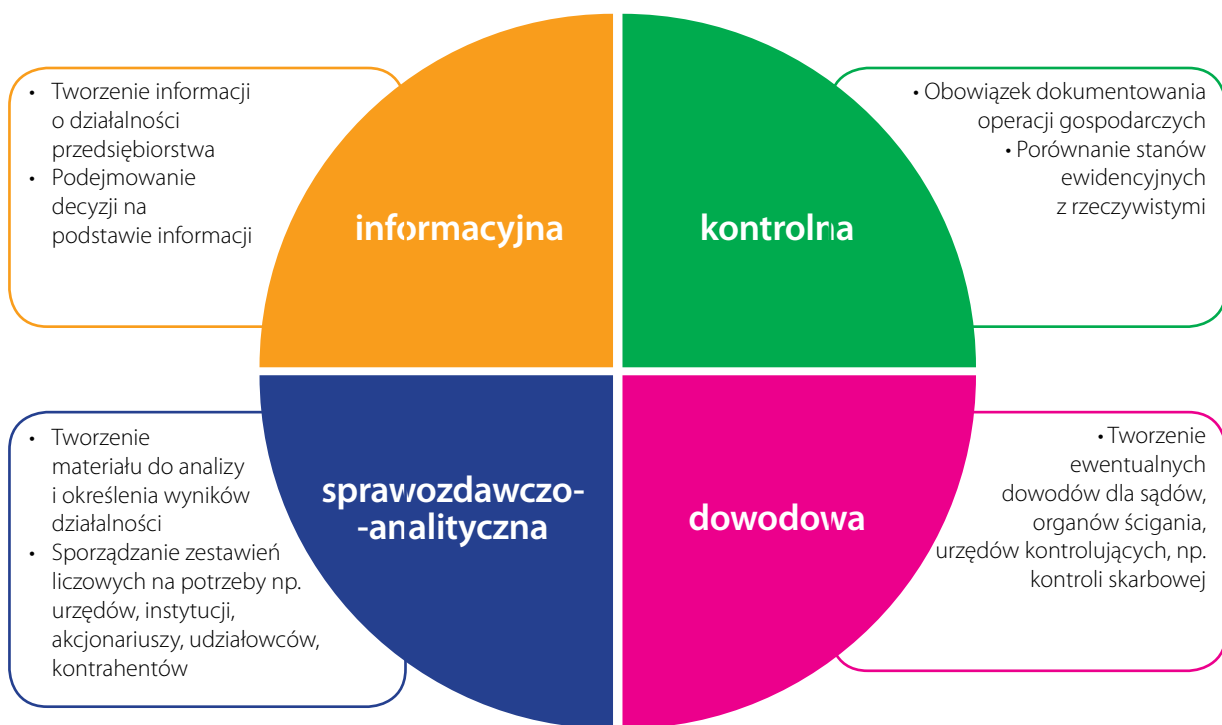
*Na początku waszej działalności będziecie musieli ponieść znaczne wydatki na zakup różnych dóbr, np. wyposażenia, komputera, kasy fiskalnej, towarów, lub innych rzeczy potrzebnych do świadczenia usług. Wciel się w rolę dostawcy, od którego kupisz dowolnie wybrany, niezbędny na początku waszej działalności towar. Wystaw waszej firmie (jako dostawca) na ten zakup fakturę VAT, uzupełniając w niej wszystkie dane (wymyśl je!), zgodnie z zasadami, które poznałeś się na lekcji.*

#### **Polecenie 2**

*W trakcie waszej działalności będziecie wystawiać waszym klientom dowody zakupy w postaci paragonów lub faktur VAT. Zgodnie z informacjami uzyskanymi na lekcji wystaw wymyślonej przez siebie firmie fakturę VAT na dowolny, oferowany przez waszą firmę towar.*

## Załącznik nr 1:

Schemat *Funkcje rachunkowości*.



## Załącznik nr 2:

Schemat *Zasady rachunkowości*.



# Załącznik nr 3:

Wzory faktury VAT i rachunku.

	<b>FAKTURA VAT NR</b>	<b>Miejscowość</b>
	<b>ORYGINAŁ KOPIA</b>	
		<b>Adnotacje odbiorcy</b>
	<b>Dzień, miesiąc i rok sprzedaży</b>	<b>Data wystawienia</b>
		<b>Środek transportu</b>

<b>SPRZEDAWCA</b>			
nazwa			
adres			
nr identyfikacyjny			
sposób i termin zapłaty	<b>BANK</b>		
Nr konta			
<b>ZAMÓWIENIE (UMOWA)</b>	symbol	<b>ZLECENIE (UMOWA)</b>	symbol

<b>NABYWCA</b>			
nazwa			
adres			
nr identyfikacyjny			

Nazwa towaru/usługi	Symbol klasyfikacji statystycznej (PKWiU/PKOB...) lub podst. prawna*	Ilość	J.m.	Cena jedn. bez podatku netto		Wartość bez podatku netto		Stawka VAT %	Kwota VAT		Wartość z podatkiem brutto	
				zł	gr	zł	gr		zł	gr	zł	gr
<b>DO ZAPŁATY</b>				<b>Razem</b>				<b>X</b>				
<b>SŁOWNIE</b>				<b>w tym:</b>								

\* Wypełnić w przypadku gdy stawka podatku VAT inna niż 22% lub w przypadku zwolnienia od podatku

Adnotacje:	podpis wystawcy faktury
------------	-------------------------

DRUKARNIA Sieradzki (tel./fax 0-22) 758-91-16, 728-49-49  
www.drukarniasieradzki.pl  
F-7

**SPRZEDAWCA**

m.p. **DZIEŃ MIESIĄC ROK**

\_\_\_\_\_ 200\_\_ r.

**RACHUNEK** Nr \_\_\_\_\_  
**ORYGINAŁ**

**NABYWCA**

Firma  
 (nazwisko i imię): \_\_\_\_\_

Adres: \_\_\_\_\_

NAZWA TOWARU (USŁUGI)	Ilość	Cena jednostkowa		WARTOŚĆ	
		zł.	gr.	zł.	gr.

Sprzedawca zwolniony podmiotowo z podatku VAT (podatku od towarów i usług)

**RAZEM:** \_\_\_\_\_

**SŁOWNIE zł.:** \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Pieczęć i podpis sprzedawcy \_\_\_\_\_

## Załącznik nr 4:

Polecenia dla uczniów.

### Polecenie 1

Uzupełnij fakturę VAT na podstawie poniższych danych.

Pani Anna Nowak jest płatnikiem podatku VAT. Prowadzi hurtownię odzieży damskiej „Penelopa”.

21.03.2013 r. sprzedała na podstawie faktury VAT nr 1/03 następujące towary:

- sukienki 15 sztuk - cena sprzedaży netto 200 zł/szt. ( stawka podatku 23%),
- bluzki 20 sztuk – cena sprzedaży netto 85 zł /szt. (stawka podatku 23%).

Nabywcą jest sklep detaliczny „Joanna”, którego właścicielem jest Joanna Miłek.

Forma płatności : przelew 14 dni. Pozostałe dane uzupełnij dowolnie.

### Polecenie 2

Uzupełnij rachunek na podstawie poniższych danych.

Pani Maria Byrska prowadzi z mężem na targu stoisko z warzywami i owocami. Małżeństwo prowadzi działalność gospodarczą pod nazwą „Frutarz” s.c. Maria i Adam Byrscy. Małżonkowie nie są płatnikami podatku VAT. 21.03.2013 r. sprzedali firmie F.H.U Krak-sok następujące towary:

- pomidory 15 kg - cena sprzedaży 10 zł/kg,
- pomarańcze 10 kg – cena sprzedaży 8 zł/kg,
- jabłka 20 kg – cena sprzedaży 2,5 zł/kg.

Forma płatności: gotówka. Pozostałe dane uzupełnij dowolnie.



## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 7.8

### Temat zajęć: Ewidencja zdarzeń w książce przychodów i rozchodów

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- zna rodzaje form opodatkowania: podatkiem PIT na zasadach ogólnych (wg skali podatkowej 18% i 32%), podatkiem PIT (liniowym 19%), ryczałtem ewidencjonowanym, kartą podatkową,
- wskazuje po 2 wady i zalety poszczególnych form opodatkowania,
- wie, że osoby prowadzące jednoosobową działalność gospodarczą, spółki cywilne, partnerskie i jawne mogą prowadzić księgowość uproszczoną, jeśli ich przychody za poprzedni rok obrotowy osiągnęły wartość do 1,2 mln euro,
- zna dwa rodzaje księgowości: pełną i uproszczoną,
- wie, czym jest podatkowa księga przychodów i rozchodów,
- prawidłowo ewidencjonuje przykładowe zdarzenia gospodarcze w podatkowej księdze przychodów i rozchodów,
- jest przekonany o konieczności prowadzenia w przedsiębiorstwie rzetelnej dokumentacji księgowej.

#### 2. Metody i techniki:

- burza mózgów,
- obserwacja,
- dyskusja,
- ćwiczenia praktyczne.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- schemat *Formy opodatkowania działalności gospodarczej*,
- karta z księgi przychodów i rozchodów – po 1 sztuce dla każdego ucznia do pracy na lekcji i po 1 sztuce na dwie osoby do zadania domowego,
- karta pracy dla każdego ucznia.

#### 4. Typ lekcji:

- realizacja nowego materiału.

#### 5. Formy organizacji pracy:

- praca: zbiorowa i indywidualna.

#### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Adamkiewicz H., 1997, Podręcznik samodzielnej nauki mikroekonomii. Przedsiębiorstwo, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr Sp z o.o., Gdańsk.
2. Begg D., Fischer S., Dornbusch R., 2003, Ekonomia. Mikroekonomia, PWE, Warszawa.
3. Dziuba-Burczyk A., 1995, Rachunkowość podatkowa, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków.
4. Jarocka E., 2007, Finanse przedsiębiorstw, systemu bankowego, budżetowego, ubezpieczeń, wyd. II, Wydawnictwo Difin, Warszawa.
5. Sawicki K. (red.), 1997, Podstawy rachunkowości, wyd. II, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
6. Martyniuk T., Nilidziński R., 1995, Encyklopedia VAT. Ewidencja księgowa podatku od towarów i usług w 1995 r., Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr Sp z o.o., Gdańsk.



## 7. Kontrola uczniów:

Kontroli podlegać będzie:

- zaangażowanie uczniów w lekcję,
- poprawność samodzielnego wypełnienia podatkowej księgi przychodów i rozchodów zgodnie z podanymi przez nauczyciela danymi.

## 8. Nawiązanie do lekcji:

Nauczyciel metodą burzy mózgów przypomina wraz z uczniami rodzaje dowodów księgowych, jakie poznali na poprzedniej lekcji. Następnie podkreśla, że najczęściej w swojej działalności gospodarczej uczniowie spotykać się będą z fakturami VAT oraz rachunkami, które podlegają ewidencji i są podstawą rozliczenia działalności przedsiębiorstwa.

## 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne.

2. Nawiązanie do lekcji.

3. Sprawdzenie zadania domowego uczniów. Uczniowie mieli za zadanie przygotować faktury VAT swojej działalności – pół klasy faktury sprzedaży, a druga połowa – faktury zakupu. Nauczyciel wyrywkowo sprawdza poprawność wypełnienia druków faktur. Może również wziąć 1 lub 2 uczniów do odpowiedzi na temat elementów dowodów księgowych, na przykładzie wystawionej przez niego faktury.

4. Nauczyciel tłumaczy uczniom, że na tej lekcji wykorzystają przygotowane przez siebie faktury do ich zewidencjonowania, lecz najpierw nauczą się, jak to robić. Nauczyciel przypomina uczniom o obowiązku opodatkowania dochodów/przychodów z działalności gospodarczej.

5. Nauczyciel na podstawie schematu omawia formy opodatkowania działalności gospodarczej (załącznik 1).

6. Nauczyciel dyskutuje z uczniami na temat wad i zalet poszczególnych form opodatkowania i wskazuje formy ewidencji przy danym sposobie opodatkowania. Wady i zalety poszczególnych form uczniowie zapisują w tabeli:

Forma opodatkowania	Zalety	Wady
Podatek PIT (podatek na zasadach ogólnych 18% i 32%)		
Podatek PIT (podatek liniowy 19%)		
Ryczałt ewidencjonowany		
Karta podatkowa		

7. Nauczyciel prezentuje podatkową księgę przychodów i rozchodów jako formę ewidencji przy opodatkowaniu na zasadach ogólnych (przykładowa karta z księgi przychodów i rozchodów – załącznik 2). Prawdopodobnie będzie ona formą, którą uczniowie będą wykorzystywać w swojej działalności.

8. Nauczyciel omawia zasady dokonywania zapisów w KPiR.

9. Nauczyciel rozdaje uczniom karty pracy (załącznik 3).

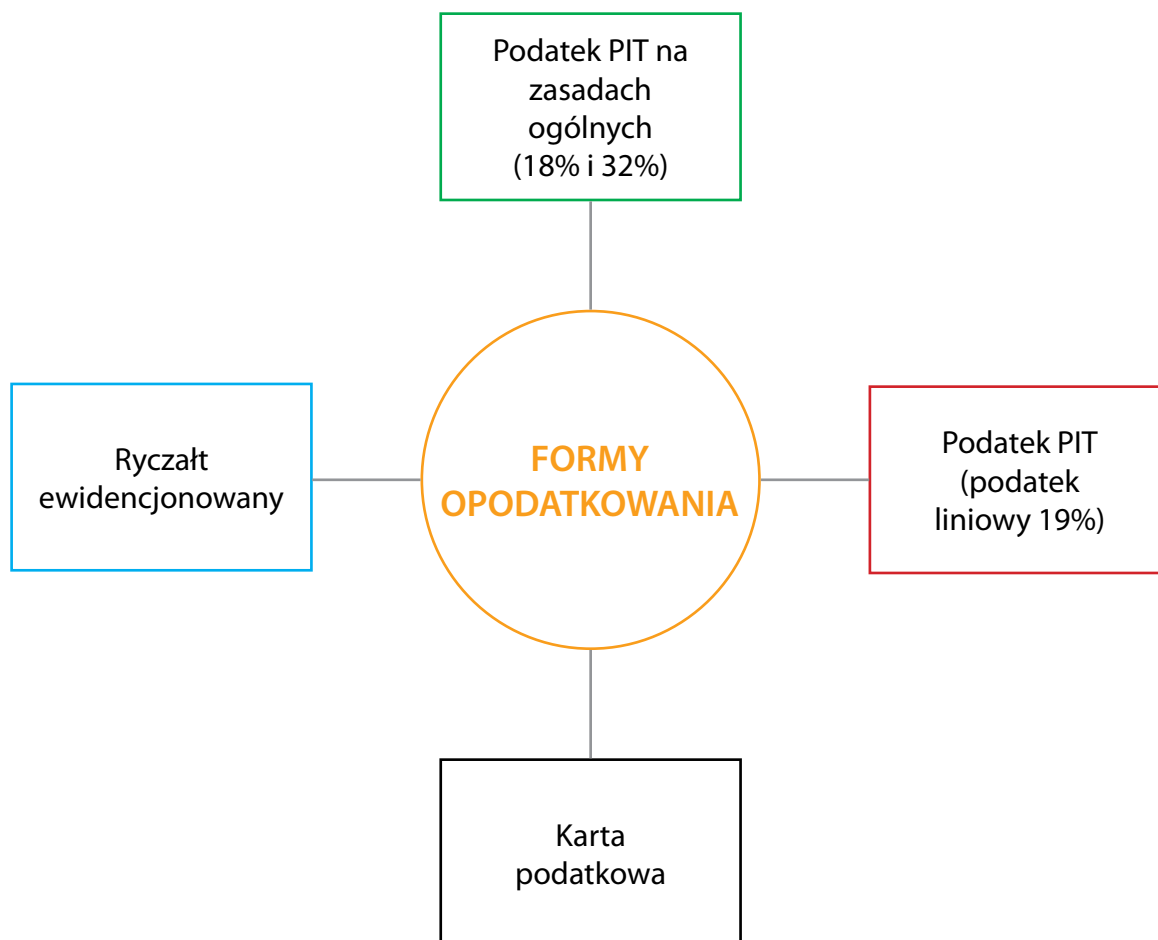
10. Uczniowie wspólnie z nauczycielem rozwiązują ćwiczenie z karty pracy. Następnie dyskutują na temat trudności w ewidencjonowaniu zdarzeń w KPiR.

## 10. Zadanie domowe:

*Dobierzcie się w pary tak, by każda para posiadała 1 fakturę sprzedaży i 1 fakturę zakupu waszej firmy. Dokonajcie ewidencji tych dwóch zdarzeń gospodarczych zawartych na fakturach w KPiR.*

## Załącznik nr 1:

Formy opodatkowania działalności gospodarczej.



## Załącznik nr 2:

Karta z księgi przychodów i rozchodów.

Lp.		Data zdarzenia zdarzenia gospodarczego	KONTRAHENT		Opis zdarzenia gospodarczego	PRZYCHÓD						WYDATKI (KOSZTY)						Uwagi								
						Wartość sprzedanych towarów i usług			Razem przychód (materiałów wg cen zakupu +8)			Zakup towarów handlowych i materiałów wg cen zakupu		Koszty uboczne zakupu		Koszty reprezentacji i reklam objęte limitem			Wyrażenie w gotówce i w naturze		Pozostałe wydatki		Razem wydatki (12 + 13 + 14)			
						zł	gr	zł	gr	zł	gr	zł	gr	zł	gr	zł	gr		zł	gr	zł	gr	zł	gr	zł	gr
						7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17										
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17										
						Suma strony																				
						Przebiegnięcie z poprzedniej strony																				
						Razem od początku roku																				

## Załącznik nr 3:

### Karta pracy.

#### 1. Zaksięguj poniższe operacje gospodarcze w KPiR.

##### Założenia

Anna i Jan Kiepura prowadzą razem przedsiębiorstwo pod nazwą: „Rolnik” s.c. Anna i Jan Kiepura, z siedzibą w Nowym Targu, przy ul. Ogrodowej 5. NIP firmy to 7352241203. Adres zamieszkania przedsiębiorców to ul. Zielona 70, 34-471 Ludźmierz. Firma posiada konto bankowe o numerze 85 1050 1445 1000 0022 3048 6355 w Banku Śląskim w Nowym Targu, przy ul. Szkolnej 2. Firma prowadzi jedną kasę gotówkową. Firma jest płatnikiem podatku od towarów i usług, a z podatku dochodowego rozlicza się na zasadach ogólnych wg skali podatkowej.

##### Zdarzenia gospodarcze

1. W dniu 2 stycznia 2013 roku Anna Kiepura zakupiła w hurtowni SMAK z siedzibą przy ul. Składowej 9 w Nowym Targu o numerze NIP 7351002399 pewien towar. Wystawiono jej fakturę VAT na kwotę:

- 1500 zł netto, VAT - 5%,
- 459 zł netto, VAT - 23%,

Na fakturze widnieje zapis, że za towar przewidziano płatność przelewem w terminie 21 dni.

2. W dniu 5 stycznia 2013 r. Jan Kiepura otrzymał fakturę za energię elektryczną w wysokości 569 zł netto (VAT 23%). Fakturę wystawiła firma TAURON SPRZEDAŻ Sp. z o.o., ul. Łagiewnicka 60, 34-560 Kraków, NIP 676-233-77-35. Fakturę należy zapłacić przelewem w terminie do 7 dni.

3. W dniu 6 stycznia 2013 r. Anna Kiepura dokonała zakupu towaru w hurtowni SMAK, ul. Składowa 9 w Nowym Targu, NIP 7351002399. Na zakupione towary wystawiono jej fakturę z następującymi pozycjami:

- towar 1 - 239 zł netto VAT - 5%,
- towar 2 - 2489 zł netto VAT - 8%,
- towar 3 - 1549 zł netto VAT - 23%,
- koszty transportu - 50 zł netto VAT - 23%.

Anna Kiepura zapłaciła gotówką.

4. 15 stycznia 2013 r. Jan Kiepura zakupił towar w firmie MG AUTOMATY S.C. M. JAROSZ, G. KRÓL ul. Oswobodzenia 1, 40-403 Katowice, NIP 634-24-72-277. Firma wystawiła mu fakturę i zapłacił gotówką 1970 zł netto.

5. 24 stycznia 2013 r. Anna Kiepura zakupiła paliwo do samochodu dostawczego Fiat Ducato za 200 zł brutto VAT 23% w ARGE Sp. z o.o., ul. Kolejowa 30D, 34-470 Czarny Dunajec, NIP: 6751214957. Zapłaciła gotówką, na podstawie otrzymanej faktury.

6. Firma „Rolnik s.c.” Anna i Jan Kiepura w miesiącu styczniu dokonała sprzedaży detalicznej na dwóch kasach fiskalnych o numerach unikatowych AEJ 08188438. 31 stycznia 2012 roku wykonała raport miesięczny na kasie AEJ 08188438, gdzie wykazano sprzedaż (wg numerów raportów dobowych 345-370):

- a) z opodatkowaną stawką VAT 23% w wysokości 4500 zł,
- b) z opodatkowaną stawką VAT 8% w wysokości 37900 zł.



## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 7.9

### Temat zajęć: Rejestry VAT

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- wie, czym jest podatek VAT,
- zna aktualne stawki podatku VAT w Polsce: 23%, 8%, 5%, 0%,
- potrafi wskazać po trzy przykłady produktów objętych poszczególnymi stawkami podatku VAT w Polsce: 23%, 8%, 5%, 0%,
- zna rolę podatku VAT w polskim systemie podatkowym (największy udział w budżecie państwa wśród wszystkich innych wpływów z podatków),
- oblicza naliczony i należny podatek VAT na podstawie przykładowych danych,
- wie, czym jest rejestr zakupów VAT i rejestr sprzedaży VAT,
- uzupełnia rejestr zakupów VAT i rejestr sprzedaży VAT na podstawie przykładowych danych.

#### 2. Metody i techniki:

- obserwacja,
- dyskusja,
- ćwiczenia praktyczne.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- fragment artykułu: Kasy fiskalne obejmą szerszą grupę przedsiębiorców i przy mniejszych obrotach ze strony: <http://www.ksbiuro.pl/index.php/75-fiskalizacja-od-01-01-213r-nowosci-z-ministerstwa-finansow>,
- schemat: Charakterystyka podatku VAT,
- przykładowe paragony fiskalne z okolicznych sklepów,
- tabela z przykładowymi stawkami podatku VAT,
- karta pracy dla każdego ucznia,
- księga rejestru zakupów VAT i rejestr sprzedaży VAT – po 1 stronie dla każdego ucznia,
- przygotowane przez uczniów faktury VAT dotyczące zakupów i sprzedaży własnej firmy.

#### 4. Typ lekcji:

- realizacja nowego materiału.

#### 5. Formy organizacji pracy:

- praca: zbiorowa i indywidualna.

#### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Begg D., Fischer S., Dornbusch R., 2003, Ekonomia. Mikroekonomia, PWE, Warszawa.
2. Dziuba-Burczyk A., 1995, Rachunkowość podatkowa, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków.
3. Jarocka E., 2007, Finanse przedsiębiorstw, systemu bankowego, budżetowego, ubezpieczeń, wyd. II, Wydawnictwo Difin, Warszawa.
4. Rachwał T., 2006, Podstawy przedsiębiorczości. Słownik dla liceum ogólnokształcącego, liceum profilowanego i technikum, Nowa Era, Warszawa.

5. Sawicki K. (red.), 1997, Podstawy rachunkowości, wyd. II, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.

6. Kasy fiskalne obejmą szerszą grupę przedsiębiorców i przy mniejszych obrotach, <http://www.ksbiuro.pl/index.php/75-fiskalizacja-od-01-01-2013r-nowosci-z-ministerstwa-finansow> (data odczytu 02.05.2013).

## 7. Kontrola uczniów:

Kontroli podlegać będzie:

- wykonanie zadania domowego – prawidłowe zaewidencjonowanie w parach dwóch zdarzeń gospodarczych w książce przychodów i rozchodów,
- prawidłowe wykonanie ćwiczenia z podatkiem VAT należnym i naliczonym,
- prawidłowe uzupełnienie rejestrów VAT.

## 8. Nawiązanie do lekcji:

Nauczyciel rozpoczyna lekcję od przeczytania fragmentu artykułu pt. Kasy fiskalne obejmą szerszą grupę przedsiębiorców i przy mniejszych obrotach:

„Od 1 stycznia 2013 r. Ministerstwo Finansów przygotowało zmiany, powodujące kolejne zawężenie katalogu zwolnień dotyczących stosowania kas fiskalnych. Z opublikowanego projektu zmian do rozporządzenia wynika, że rewolucja szykuje się w zakresie limitów, po przekroczeniu których przedsiębiorca musi kupić i stosować w swojej działalności gospodarczej kasę fiskalną. Przez ostatnie lata obowiązywała zasada, że przedsiębiorca, który kontynuuje działalność, nie musi mieć kasy, jeśli jego obrót nie przekroczy 40 tys. zł. Dla nowych podatników, dopiero rozpoczynających prowadzenie działalności gospodarczej, limit wynosił 20 tys. zł obrotów.

Od nowego roku dla wszystkich przedsiębiorców będzie obowiązywał jeden limit – 20 tys. zł. Uwaga! Obrót będzie liczony na zasadzie proporcji. Czyli jeżeli prowadzący działalność gospodarczą przekroczy 1666,66 zł obrotu w ciągu miesiąca (20 000 zł / 12 miesięcy = 1666,66), automatycznie zaistnieje dla niego obowiązek zakupu i stosowania urządzenia fiskalnego. Gdy podatnik rozpocznie działalność w trakcie roku, limit 20 tys. zł będzie musiał obliczyć na zasadzie proporcji dokładnie tak samo, jak przy zwolnieniu podmiotowym w VAT z limitem 150 tys. zł (art. 113 ustawy o VAT). Projekt rozporządzenia przewiduje także rozszerzenie obowiązku stosowania kas o nowe grupy przedsiębiorców. Znajdą się w nich m.in. szkoły nauki jazdy”.

Następnie nauczyciel prosi uczniów, aby na podstawie informacji z 2 ostatnich lekcji oraz przeczytanego fragmentu, odpowiedzieli na pytanie: Jakie konsekwencje dla przedsiębiorców przyniosły zmiany opisane w przytoczonym fragmencie artykułu?

## 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne.
2. Nawiązanie do lekcji.
3. Nauczyciel sprawdza wykonanie przez uczniów zadania domowego z poprzedniej lekcji. Następnie podaje temat lekcji i charakteryzuje pojęcie podatek VAT. Posługując się schematem (załącznik 1), określa podstawowe cechy i stawki podatku VAT.
4. Nauczyciel opisuje rolę podatku VAT w polskim systemie podatkowym, podkreślając, że pieniądze z jego tytułu mają największy udział w budżecie państwa wśród wszystkich innych wpływów z podatków.
5. Nauczyciel wyjaśnia, że ostateczna cena większości towarów, które kupuje się w sklepie, zależy od tego, czy do ceny netto dodano 23%, 8% lub 5% podatku VAT. Nauczyciel pokazuje uczniom kilka przykładowych paragonów fiskalnych ze sklepów z okolicy. Prosi, by uczniowie zwrócili uwagę na to, że wartości podatku wskazane są na końcu paragonu.
6. Nauczyciel pokazuje uczniom tabelę z wybranymi towarami z poszczególnymi stawkami podatku VAT (załącznik 2). Następnie pyta uczniów, dlaczego ich zdaniem takie a nie inne towary mają dane stawki podatku.
7. Uczniowie powinni zorientować się, że im bardziej towary są niezbędne do codziennego życia, tym stawka podatku jest niższa, by jak najmniej obciążać osoby o najniższych dochodach.
8. Nauczyciel tłumaczy, że ostatecznie ciężar podatku VAT przerzucony jest na konsumenta, lecz płacony jest przez prowadzących działalność gospodarczą w każdej fazie produkcji i sprzedaży.
9. Nauczyciel charakteryzuje pojęcie VAT naliczony i należy. Uzasadnia konieczność porównania podatku VAT naliczonego z należ-

nym.

**10.** Procedurę naliczania i rozliczania podatku VAT nauczyciel prezentuje za pomocą tabeli z karty pracy, opisującej poszczególne etapy naliczania podatku VAT, którą rozdaje wszystkim uczniom (załącznik 3).

**11.** Następnie uczniowie samodzielnie rozwiązują zadanie 2 z karty pracy.

**12.** Uczniowie podają kwotę podatku VAT powstałą po porównaniu podatku VAT naliczonego z podatkiem VAT należnym, którą należy odprowadzić do US. Nauczyciel sprawdza poprawność rozwiązane zadania.

**13.** Nauczyciel tłumaczy, że firmy dla potrzeb rozliczania VAT prowadzą rejestry: rejestr zakupów VAT i rejestr sprzedaży VAT. Nauczyciel rozdaje uczniom po 1 stronie tabeli rejestru. Uwaga: Najlepiej, by nauczyciel zakupił książkę ewidencji.

**14.** Nauczyciel prosi uczniów, by wyciągnęli przygotowane na poprzednią lekcję faktury zakupu i sprzedaży dla swojej firmy. Nauczyciel instruuje uczniów, jak zapisać dane z faktur w rejestrach.

**15.** Nauczyciel podsumowuje lekcję.

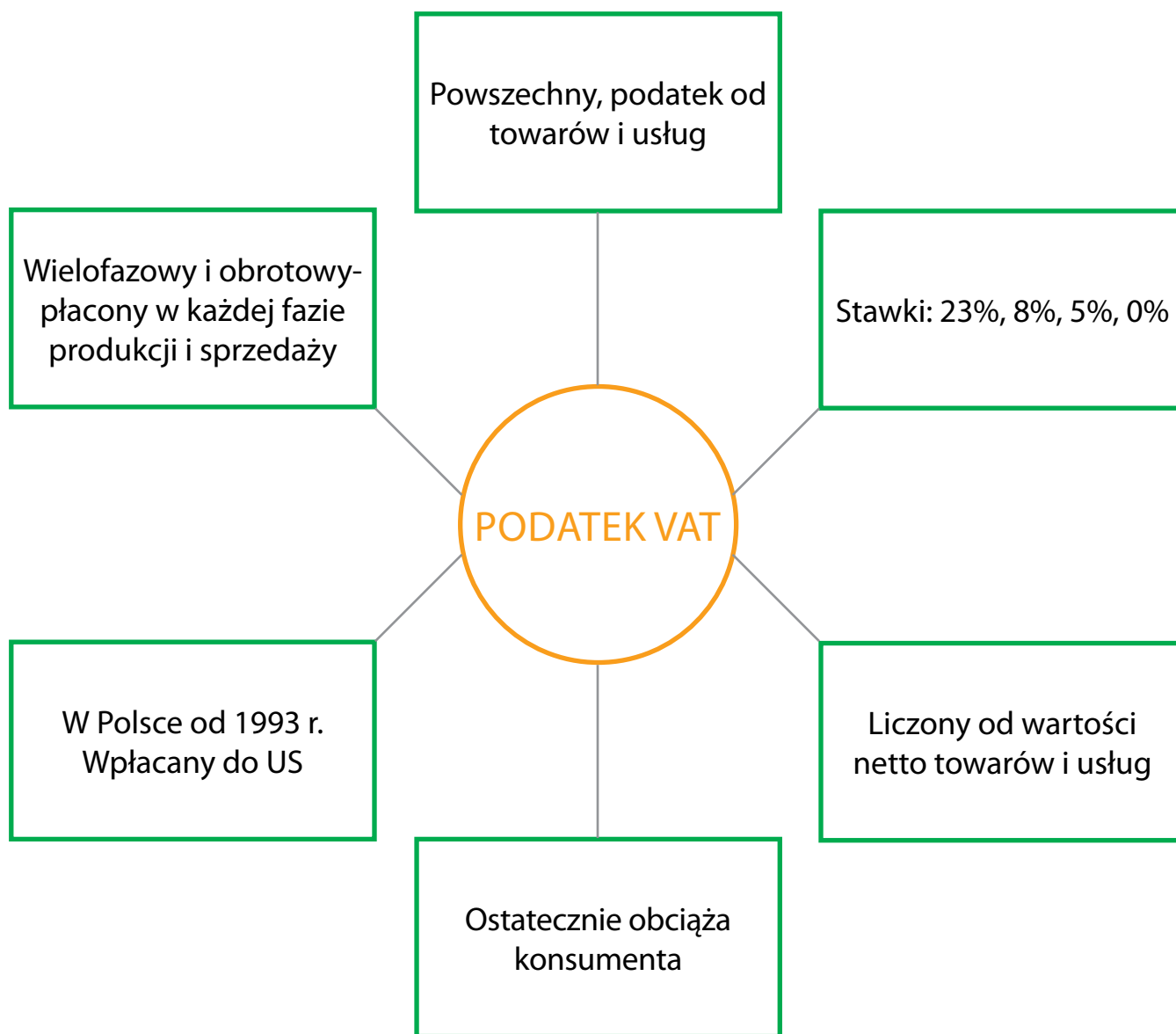
## 10. Zadanie domowe:

*Dobierzcie się w takie same pary, jak przy poprzednim zadaniu domowym, a następnie dokończcie pracę rozpoczętą na lekcji – wpiszcie prawidłowo w rejestry VAT informacje zawarte na fakturach zakupu i sprzedaży waszej firmy.*



## Załącznik nr 1:

Charakterystyka podatku VAT.



## Załącznik nr 2:

Tabela przykładowych stawek podatku VAT.

<b>Towary objęte poszczególnymi stawkami VAT</b>			
<b>23%</b>	<b>8%</b>	<b>5%</b>	<b>0%</b>
alkohol	owoce cytrusowe	orzechy laskowe	- dostawy: różnego rodzaju statków dla armatorów morskich i części do tych statków, środków transportu lotniczego, towarów służących do zaopatrzenia statków i samolotów, - usługi w zakresie: obsługi lotów, ratownictwa morskiego, obsługi statków, remontu statków oraz środków transportu lotniczego, organizacji eksportu i importu towarów, transportu międzynarodowego, - import: środków transportu morskiego i lotniczego
wyroby tytoniowe	makarony, pierogi, kluski i podobne wyroby mączne	warzywa mrożone	
paliwo	ryby, skorupiaki i mięczaki, przetworzone i zakonserwowane	soki i ekstrakty roślinne	
napoje kolorowe, gazowane	gotowa karma dla zwierząt domowych	jadalne oleje zwierzęce i roślinne	
chipsy	gazety, czasopisma	pieczywo	
telewizory	podpaski higieniczne, pieluchy	wyroby mleczarskie	
telefony komórkowe	drewno opałowe	jaja	
odzież damska, męska, dziecięca	podręczny sprzęt gaśniczy	gotowe posiłki i dania	
zabawki	świeckie usługi pogrzebowe	dziko żyjące jadalne produkty leśne, np. jagody, grzyby	
usługi kosmetyczne	usługi weterynaryjne	nieprzetworzone rośliny przyprawowe	

## Załącznik nr 3:

Karta pracy.

### 1. Uzupełnij tabelę.

Fazy produkcji i sprzedaży towarów	Cena sprzedaży netto (bez VAT; w zł)	VAT należny od odbiorcy 23% (w zł)	Cena brutto (cena netto + VAT; w zł)	VAT naliczony przez dostawcę (w zł)	VAT odprowadzany do urzędu skarbowego (w zł)
Produkcja rękodzieła artystycznego - ikon wykonywanych z drewna	10	2,3	12,3	-	$2,3 - 0 = 2,3$
Sprzedaż hurtowa ikon	15	3,45	18,45	2,3	$3,45 - 2,3 = 1,15$
Sprzedaż detaliczna ikon					
Ogółem					

### 2. Rozwiąż zadanie.

Firma F.H.U. „Róża” Karolina Jancarz, będąca płatnikiem podatku VAT zakupiła towar w cenie 13 000 zł brutto i sprzedała go za 14 000 zł brutto. Wiedząc, że stawka podatku VAT wynosi 23%, ustal VAT należny, VAT naliczony i kwotę, którą Pani Karolina powinna odprowadzić do urzędu skarbowego.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 7.10

### Temat zajęć: Rozliczenia z urzędem skarbowym i Zakładem Ubezpieczeń Społecznych

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- rozumie pojęcia: podatek dochodowy od osób prawnych i osób fizycznych, podatek od towarów i usług,
- zna podstawowe akty prawne regulujące polski system podatkowy,
- zna konstrukcję podatku: rozumie pojęcia podstawa opodatkowania, obowiązek podatkowy i zobowiązanie podatkowe,
- rozumie pojęcie ubezpieczenia społeczne: emerytalne, rentowe, chorobowe i wypadkowe,
- wylicza, na podstawie aktów prawnych, wysokość zobowiązania podatkowego w danym podatku,
- wylicza, na podstawie aktów prawnych, składkę ZUS,
- rozumie system odprowadzania podatku i pojęcie deklaracji podatkowej,
- zna i wypełnia na podstawie aktów prawnych i broszur informacyjnych podstawowe deklaracje podatkowe: VAT-7, PIT-36, PIT-36L,
- potrafi powiązać, na podstawie wcześniej zdobytych wiadomości i umiejętności, rodzaje deklaracji podatkowych i systemu rozliczania z wybranym przez przedsiębiorcę rodzajem opodatkowania i sposobem prowadzenia rachunkowości,
- określa na podstawie danych statystycznych podatki stanowiące największy udział w dochodach budżetu państwa,
- rozumie konieczność istnienia systemu obowiązkowych ubezpieczeń społecznych,
- rozumie konieczność prawidłowego regulowania zobowiązań publiczno-prawnych dla dobra całego kraju.

#### 2. Metody i techniki:

- wykład,
- praca z materiałami źródłowymi,
- ćwiczenia.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- wybrane broszury informacyjne (odnośniki – punkt 6),
- formularze deklaracji podatkowych: PIT-36, PIT-36L wraz z załącznikiem PIT/B, VAT-7 oraz deklaracja ZUS DRA – po jednym egzemplarzu dla każdego ucznia,
- projektor wraz z komputerem dla umożliwienia wyświetlenia fragmentów analizy wykonania budżetu,
- *Analiza wykonania budżetu państwa za 2011 rok* dostępna na stronie: <http://www.nik.gov.pl/plik/id,3961.pdf>,
- karta pracy dla każdego ucznia.

#### 4. Typ lekcji:

- realizacja nowego materiału.

#### 5. Formy organizacji pracy:

- zbiorowa
- indywidualna.

#### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Szczodrowski G., 2012, *Polski system podatkowy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, s. 18–15.

2. Szpor G., 2009, System ubezpieczeń społecznych. Zagadnienia podstawowe, LexisNexis, Warszawa s. 6–90.
3. Ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych z dnia 26 lipca 1991 roku.
4. Ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych z dnia 15 lutego 1992 roku.
5. Ustawa o podatku od towarów i usług z dnia 11 marca 2004 roku.
6. Ustawa z dnia 20 listopada 1998 roku o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne.
7. Ustawa z dnia 17 grudnia 1998 o emeryturach i rentach z Funduszu Ubezpieczeń Społecznych.
8. Ustawa z dnia 25 czerwca 1999 roku o świadczeniach z ubezpieczenia w razie choroby i macierzyństwa.
9. Ustawa z 30 października 2002 roku ubezpieczeniu społecznym z tytułu wypadków przy pracy i chorób zawodowych.
10. Analiza wykonania budżetu państwa za 2011 rok dostępna na stronie: <http://www.nik.gov.pl/plik/id,3961.pdf> (data odczytu: 28.05.2013).
11. Działalność gospodarcza – formy opodatkowania, Broszura Ministerstwa Finansów, dostępna na stronie: [http://www.mf.gov.pl/documents/766655/1509357/20120101\\_ulotka\\_dzial\\_gosp\\_formy\\_opodat\\_2012.pdf](http://www.mf.gov.pl/documents/766655/1509357/20120101_ulotka_dzial_gosp_formy_opodat_2012.pdf) (data odczytu 28.05.2013).
12. Jak rozliczyć PIT krok po kroku, broszura Ministerstwa Finansów dostępna na stronie: [http://www.finanse.mf.gov.pl/documents/766655/2199436/ULOTKA\\_krok\\_po\\_kroku.pdf](http://www.finanse.mf.gov.pl/documents/766655/2199436/ULOTKA_krok_po_kroku.pdf) (data odczytu: 27.04.2013),
13. Objaśnienia do deklaracji dla podatku od towarów i usług, dostępne na stronie: <http://www.mf.gov.pl/documents/766655/2003170/Obja%C5%9Bnienia+do+deklaracji-VAT-7+VAT-7K+VAT-7D.pdf> (data odczytu: 27.04.2013),
14. Ubezpieczenia społeczne w Polsce, broszura informacyjna ZUS, [http://www.zus.pl/pliki/poradniki/1585\\_12.pdf](http://www.zus.pl/pliki/poradniki/1585_12.pdf) (data odczytu: 27.04.2013),
15. Zasady wypełniania dokumentów ubezpieczeniowych, broszura informacyjna ZUS, <http://www.zus.pl/pliki/poradniki/po-rad3.pdf> (data odczytu 28.05.2013).

## 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na:

- sprawdzeniu poprawności obliczenia zobowiązania podatkowego oraz sposobu wypełnienia deklaracji podatkowych i ZUS.

## 8. Nawiązanie do lekcji:

Nauczyciel przekazuje informacje ilustrujące, jaki procent wpływów do budżetu państwa pochodzi z danego rodzaju podatku. Podobne informacje powinny zostać zaprezentowane w odniesieniu do funduszu ubezpieczeń społecznych. Informacje powinny zostać zaczerpnięte z Analizy wykonania budżetu państwa za 2011 rok i wyświetlone za pomocą projektora. Celem wprowadzenia powinno być pokazanie uczniom, jak ważne jest regulowanie zobowiązań publicznoprawnych, które są podstawą dochodów całego państwa.

## 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne.

2. Nawiązanie do lekcji, po którym nauczyciel rozpoczyna wykład, mający na celu prezentację podstawowych informacji na temat polskiego systemu podatkowego. Bardzo istotnym jest, aby skupić się na przekazaniu wiedzy, która później pozwoli uczniom na samodzielne wypełnienie formularzy podatkowych oraz zrozumienie istoty podatku. Nauczyciel powinien zatem wyjaśnić pojęcia: podstawa opodatkowania, obowiązek podatkowy i zobowiązanie podatkowe. Nauczyciel podkreśla rolę podatku VAT jako podatku od konsumpcji a nie od dochodu. Nawiązując do wcześniejszych zajęć, należy przypomnieć uczniom podstawowe zasady opodatkowania: kartę podatkową, ryczałt od przychodów ewidencjonowanych, podatek dochodowy od przychodów osób fizycznych i prawnych. Prowadzący zwraca uwagę na różne rodzaje stawek podatkowych – podatek liniowy i stawkę progresywną – które zależne są od osiąganych dochodów i rodzaju prowadzonej działalności. Ponadto nauczyciel informuje uczniów, że mali przedsiębiorcy, nawet jeżeli są opodatkowani normalnym podatkiem, mogą skorzystać z preferencyjnych form rozliczania, np. zaliczek kwartalnych. Bardzo ważnym jest wyjaśnienie, że ze względu na bieżące wydatki państwa podatki również muszą być regulowane na bieżąco – stąd istnienie systemu miesięcznego i kwartalnego uiszczania zaliczek na podatek przy wykorzystaniu stosownych formularzy, a następnie ich rozliczania po zakończeniu roku podatkowego.

3. Nauczyciel rozdaje uczniom broszury dotyczące systemu podatkowego oraz poszczególne formularze: PIT-36 wraz z załącznikiem PIT/B dla dochodów z pozarolniczej działalności gospodarczej opodatkowanej wg skali podatkowej, PIT-36L wraz załącznikiem PIT/B dla przychodów z działalności gospodarczej opodatkowanej podatkiem liniowym oraz miesięcznej deklaracji dla podatku od towarów i usług VAT-7. Następnie omawia zawartość poszczególnych formularzy, wyjaśniając uczniom znaczenie poszczególnych rubryk i sposoby ich uzupełniania.

4. Nauczyciel kontynuuje wykład, przedstawiając informacje dotyczące systemu ubezpieczeń społecznych. Powinien wyjaśnić, że na system ten składają się ubezpieczenia emerytalne, rentowe, chorobowe i wypadkowe, ale nie są one własnością ubezpieczonego jak w przypadku ubezpieczeń prywatnych, lecz własnością ZUS. Należy wyjaśnić uczniom rolę przedsiębiorcy jako osoby, która sama podlega ubezpieczeniu społecznemu (obowiązkowo emerytalno-rentowemu oraz wypadkowemu, a na wniosek – chorobowemu), jak i osoby, która jest płatnikiem składek za zatrudnianych przez siebie pracowników. Podobnie jak przy deklaracjach podatkowych należy zwrócić uwagę na konieczność comiesięcznego opłacania składek i składania przez przedsiębiorcę deklaracji ZUS DRA. Nauczyciel powinien również poinformować o wyjątkach od obowiązku składania tej deklaracji (gdy przedsiębiorca płaci składki w minimalnym wymiarze i nie zatrudnia pracowników). Na koniec tej części nauczyciel rozdaje uczniom deklarację ZUS DRA i wyjaśnia sposób jej wypełniania.

5. Zajęcia powinny zakończyć się ćwiczeniami z wypełniania rozdanych wzorów formularzy (PIT-36, PIT-36L, ZUS DRA) na podstawie danych z kart pracy (załącznik 1).

## 10. Zadanie domowe:

**Wypełnij formularze: PIT-36 wraz z PIT/B, na podstawie poniższego stanu faktycznego.**

Przedsiębiorca Michał Nowak w 2012 r. prowadził działalność gospodarczą pod firmą Michał Nowak Dobre Burgery. Przychody z działalności były opodatkowane na zasadach ogólnych wg stawki podatkowej. Przez cały 2012 rok Michał Nowak pozostawał w związku małżeńskim ze swoją żoną Marceliną Nowak, jednakże wspólność majątkowa małżeńska pomiędzy nimi powstała dopiero w IV kwartale 2013 r. Michał i Marcelina mają dwoje dzieci w wieku odpowiednio 10 i 27 lat. Marcelina Nowak w 2012 r. nie osiągnęła żadnego dochodu. Michał Nowak nie zatrudniał żadnych pracowników w roku 2012.

Dane:

- przychód Michała Nowaka z tytułu pozarolniczej działalności gospodarczej: 45 000 zł,
- odprowadzone składki na ubezpieczenia społeczne: 1000 zł,
- odprowadzone składki na ubezpieczenia zdrowotne: 900 zł,
- przychód z pozostałych źródeł: 0 zł,
- strata z lat ubiegłych: 0 zł,
- koszty w celu zachowania i zabezpieczenia źródeł przychodów: 2000 zł.

## Załącznik nr 1:

### Karta pracy.

*Korzystając z podanych opisów stanów faktycznych, wypełnij otrzymane formularze.*

#### **1. Stan faktyczny do formularza PIT-36 wraz z załącznikiem PIT/B:**

Przedsiębiorca Jan Kowalski w 2012 r. prowadził działalność gospodarczą pod firmą Jan Kowalski Ładny Ogród. Przychody z działalności były opodatkowane na zasadach ogólnych wg stawki podatkowej. Przez cały 2012 r. Jan Kowalski pozostawał w związku małżeńskim i majątkowej wspólności małżeńskiej ze swoją żoną Janiną Kowalską. Jan i Janina mają dwoje małoletnich dzieci w wieku odpowiednio 8 i 12 lat. Małżonkowie od 2010 r. rozliczają się wspólnie. Janina Kowalska w 2012 r. nie osiągnęła żadnego dochodu.

Dane:

- przychód Jana Kowalskiego z tytułu pozarolniczej działalności gospodarczej: 57 000 zł,
- odprowadzone składki na ubezpieczenia społeczne: 2700 zł,
- odprowadzone składki na ubezpieczenia zdrowotne: 1900 zł,
- przychód z pozostałych źródeł: 0 zł,
- strata z lat ubiegłych: 1800 zł,
- koszty w celu zachowania i zabezpieczenia źródeł przychodów: 4000 zł.

#### **2. Stan faktyczny do formularza PIT-36L wraz załącznikiem PIT/B:**

Przedsiębiorca Marian Malinowski w 2012 r. prowadził działalność gospodarczą pod firmą Marian Malinowski Świat Zabawek. Przychody z działalności były opodatkowane stawką liniową w wysokości 19%.

Dane:

- przychód Jana Kowalskiego z tytułu pozarolniczej działalności gospodarczej: 40 000 zł,
- odprowadzone składki na ubezpieczenia społeczne: 1200 zł,
- odprowadzone składki na ubezpieczenia zdrowotne: 950 zł,
- strata z lat ubiegłych: 800 zł,
- koszty w celu zachowania i zabezpieczenia źródeł przychodów: 1300 zł.

#### **3. Stan faktyczny do formularza ZUS DRA:**

Zenon Zaradny prowadzi jednoosobową działalność gospodarczą – nie zatrudnia innych osób ani nie opłaca za nie składek. W ramach działalności opłaca na zasadach ogólnych składki na ubezpieczenia społeczne oraz ubezpieczenie zdrowotne. Zenon Zaradny jako podstawę wymiaru składek zadeklarował minimalną dopuszczalną kwotę. Wypełniając formularz ZUS DRA, załóż, że Zenon Zaradny nie skorzystał ze zwolnienia od składania deklaracji ZUS DRA.

## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 7.11

### Temat zajęć: **Finanse w firmie – jak interpretować dane? (część teoretyczna)**

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- opisuje i rozumie pojęcia: wynik finansowy, sprawozdanie finansowe, aktywa, pasywa, bilans rachunku zysków i strat, zestawienia zmian w kapitale własnym,
- wskazuje podmioty mające obowiązek sporządzania sprawozdań finansowych,
- wskazuje, na podstawie aktów prawnych, elementy obowiązkowe sprawozdania finansowego,
- wskazuje, na podstawie aktów prawnych, przykłady podmiotów, które mają obowiązek sporządzania specjalnych, rozbudowanych sprawozdań finansowych,
- wie, w jaki sposób może sprawdzić sprawozdanie finansowe podmiotów podlegających wpisowi do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego.

#### 2. Metody i techniki:

- wykład.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- przykładowe elementy sprawozdania finansowego: <http://www.druki.gofin.pl/wzory,556,sprawozdania-finansowe-jednostek-prowadzacych-dzialalnosc.html>,
- komputer wraz z projektorem do wyświetlenia przykładowych elementów sprawozdania finansowego.

#### 4. Typ lekcji:

- realizacja nowego materiału.

#### 5. Formy organizacji pracy:

- praca zbiorowa.

#### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Dyngus M., Kłosowska B., Prewysz-Kwinto P., 2005, Analiza finansowa przedsiębiorstwa, TNOiK, Toruń.
2. Gabrusewicz W., 2007, Podstawy analizy finansowej, PWE, Warszawa.
3. Jaworski J., 2012, Wstęp do rachunkowości przedsiębiorstw, wyd. II, CeDeWu, Warszawa.
4. Niewiadoma M., 2012, Rachunkowość. Teoria ogólna i zadania z rozwiązaniami, wyd. II, Difin, Warszawa.
5. Pabianiak P., 2008, Analiza finansowa przedsiębiorstwa, eBiz.com, Warszawa.
6. Winiarska K., 2012, Zbiór zadań z podstaw rachunkowości, Wolters Kluwer, Warszawa.
7. Ustawa o rachunkowości z dnia 29 września 2004 roku.

#### 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na:

- sprawdzeniu dotychczasowej wiedzy uczniów z zakresu rachunkowości przedsiębiorstwa przez zadawanie przez nauczyciela pytań losowo wybranym osobom. Odpowiedzi nie podlegają ocenie – mają jedynie na celu odświeżenie wiedzy uczniów i przypomnienie im pewnych zagadnień. Pytania powinny dotyczyć rodzajów prowadzenia rachunkowości (Jakie wyróżniamy rodzaje księgowości? Czym charakteryzują się poszczególne rodzaje księgowości? Kto może korzystać z danego rodzaju



księgowości?) oraz aktów prawnych regulujących sposoby prowadzenia rachunkowości (Jakie akty prawne regulując sposoby prowadzenia rachunkowości i jakich sposobów dotyczą poszczególne akty prawne?).

## 8. Nawiązanie do lekcji:

Nauczyciel po sprawdzeniu posiadanej przez uczniów wiedzy zadaje uczniom pytania: Czym jest zysk? Czym jest strata? Skąd wiemy, że dane przedsiębiorstwo odniosło lub stratę? Czym różnią się aktywa od pasywów? Czy każdy przedsiębiorca określa swoje wyniki finansowe w ten sam sposób?

## 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne.

2. Po sprawdzeniu wiedzy uczniów wyniesionej z poprzednich zajęć oraz wprowadzeniu do nowego materiału prowadzący podaje temat i cele lekcji.

3. Następnie rozpoczyna wykład, którego celem w pierwszej kolejności powinno być wyjaśnienie podstawowych pojęć z zakresu rachunkowości. Prowadzący powinien, korzystając z definicji ustawowych, wyjaśnić w sposób przystępny pojęcia m.in.: aktywów rozumianych jako kontrolowane przez jednostkę zasoby majątkowe o wiarygodnie określonej wartości, powstałe w wyniku przeszłych zdarzeń, które spowodują w przyszłości wpływ do jednostki korzyści ekonomicznych; poszczególnych kategorii aktywów jak np. aktywa trwałe, obrotowe; zobowiązań; pasywów rozumianych jako źródła finansowania majątku wykazanego w aktywach obejmującego w szczególności kapitały własne i zobowiązania; sprawozdania finansowego jako zbiorczego zestawienia wyników finansowych jednostki sporządzonego zgodnie z zasadami rachunkowości. Zrozumienie powyższych definicji może nastęrczać uczniom poważne problemy, dlatego prócz podania definicji ustawowej nauczyciel powinien spróbować wyjaśnić dane pojęcie za pomocą języka potocznego. Pojęcie aktywów można np. wyjaśnić jako to wszystko, co dane przedsiębiorstwo posiada, a można policzyć i wyrazić w jednostkach pieniężnych. Pasywa natomiast można potocznie opisać jako źródła, z których powstał majątek danej jednostki. Bardzo istotne jest wyjaśnienie pojęcia bilans; bilans to zestawienie majątków i kapitałów jednostki gospodarczej sporządzane na określony moment (dzień bilansowy). Bilans można obrazowo przedstawić jako zestawienie z jednej strony majątku jednostki, a z drugiej strony – źródeł jej finansowania, który jest sporządzane na określony dzień. Nauczyciel powinien wyjaśnić uczniom, iż nieodzownym elementem bilansu po stronie pasywów są tzw. kapitały własne, które rozumiane są jako odpowiednik wartości składników majątku, których właścicielem jest dana jednostka. Obrazowo można wskazać, że na kapitały własne, np. w spółkach kapitałowych, składają się kapitał zapasowy, rezerwy i zakładowy, które są funduszami własnymi spółki mającymi odzwierciedlenie w wartości jej majątku. Nauczyciel powinien wyjaśnić uczniom podstawową zasadę sporządzania bilansu, która polega na tym, iż aktywa i pasywa muszą być sobie równe – przesunięcia pomiędzy poszczególnymi kategoriami aktywów i pasywów nie powodują zmiany w równaniu bilansowym.

4. Następnie nauczyciel powinien omówić obowiązkowe elementy sprawozdania finansowego, jakimi są: bilans, rachunek zysków i strat oraz zestawienie zmian w kapitale własnym. Ponadto konieczne jest zaznaczenie, że w określonych przypadkach, kiedy spełnione są przesłanki ustawowe, sprawozdanie finansowe musi być bardziej rozbudowane i zawierać również rachunek przepływów pieniężnych oraz zestawienie zmian w kapitale własnym. Należy zwrócić uwagę na elementy obowiązkowe rachunku zysków i strat zgodnie z art. 47 Ustawy o rachunkowości, czyli m.in. przychody, koszty, zyski i straty. Jednocześnie, na zakończenie przedstawiania pojęć, prowadzący powinien wyjaśnić uczniom, czym jest wynik finansowy przedsiębiorstwa (różnica pomiędzy przychodami a kosztami obliczona dla danego przedsiębiorstwa w danym okresie sprawozdawczym). Tym samym uczniowie zrozumieją potoczne pojęcie zysku jako dodatniego i straty jako ujemnego wyniku finansowego. Należy zwrócić uczniom uwagę na to, iż istnieją różne rodzaje wyniku finansowego: ze sprzedaży, z działalności operacyjnej, brutto, netto itp.

5. Na zakończenie prowadzący powinien zaznaczyć, że istnieją inne sposoby prowadzenia rachunkowości, np. wg Międzynarodowych Standardów Rachunkowości, które stosowane są przez określone kategorie podmiotów. Należy również wspomnieć o rodzajach podmiotów, które na podstawie Ustawy o rachunkowości mają obowiązek składania sprawozdań finansowych do Krajowego Rejestru Sądowego, dzięki czemu sprawozdania te są jawne i każdy ma do nich dostęp.

6. W trakcie wyjaśniania kolejnych pojęć i elementów sprawozdania finansowego nauczyciel powinien za pomocą projektora wyświetlić przykładowe elementy sprawozdania finansowego zawartego w środkach dydaktycznych (np. w momencie gdy omawia bilans powinien wyświetlić wzór takiego bilansu itp.).

## 10. Zadanie domowe:

*Nie przewiduje się pracy domowej.*

## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 7.12

### Temat zajęć: Finanse w firmie – jak interpretować dane? (część praktyczna)

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- wyjaśnia i rozumie pojęcia: wynik finansowy, sprawozdanie finansowe, aktywa, pasywa, bilans, rachunek zysków i strat, zestawienie zmian w kapitale własnym,
- kwalifikuje przykładowe kategorie bilansowe do aktywów i pasywów,
- ustala, na podstawie danych, wynik finansowy przedsiębiorstwa,
- wyjaśnia pojęcie rentowność,
- oblicza, na podstawie danych, wskaźnik rentowności,
- definiuje pojęcia: przychód i koszty przedsięwzięcia,
- klasyfikuje poprawnie, na podstawie danych, przychody i koszty.

#### 2. Metody i techniki:

- pogadanka,
- wykład,
- studium przypadku,
- ćwiczenia.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- prezentacja przykładowego sprawozdania finansowego (PKN Orlen) ze strony [http://www.ornlen.pl/PL/RelacjeInwestorskie/InformacjeFinansowe/Lists/FinancialReports/Wyniki\\_1Q13\\_PL.pdf](http://www.ornlen.pl/PL/RelacjeInwestorskie/InformacjeFinansowe/Lists/FinancialReports/Wyniki_1Q13_PL.pdf),
- Schemat ustalania wyniku finansowego: <http://www.ekonomik.edu.pl/pobieralnia//Zawodowe/Krystyna%20Seroczy-%C5%84ska/Schemat%20ustalania%20wyniku%20finansowego%20metoda%20statystyczna.pdf>,
- przykładowa analiza wyniku finansowego przedsiębiorstwa: [http://centaur2.ue.poznan.pl/lis/wp-content/uploads/2011/09/Lis\\_analiza-wyniku\\_slajdy.pdf](http://centaur2.ue.poznan.pl/lis/wp-content/uploads/2011/09/Lis_analiza-wyniku_slajdy.pdf),
- komputer i rzutnik multimedialny,
- karta pracy.

#### 4. Typ lekcji:

- realizacja nowego materiału,
- powtórzenie z zajęć 7.11.

#### 5. Formy organizacji pracy:

- praca: zbiorowa i grupowa.

#### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Bednarski L., Borowiecki R., Duraj J., Kurtys K., Waśniewski T., Wersty B., 2003, Analiza ekonomiczna przedsiębiorstwa, wyd. 6, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław.
2. Gabrusewicz W., 2007, Podstawy analizy finansowej, wyd. PWE, Warszawa.
3. Hamrol M. (red.), 2010, Analiza finansowa przedsiębiorstwa – ujęcie sytuacyjne, wyd. czwarte zmienione, wyd. UEP, Poznań, s. 88–120.

4. Michalak M., 2006, Ustalanie wyniku finansowego i sporządzanie sprawozdań finansowych 341 [03].Z4.04. Poradnik dla ucznia, dostępny na stronie:

[http://www.google.pl/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0CC0QFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.wikom.pl%2Fzsp5lodz%2Fpictures%2Ftechnik.handlowiec\\_341\[03\]\\_z4.04\\_u.pdf&ei=8iilUdzTLvSY0AXJq4H4DQ&usg=AFQjCNH9ddc3Cl5ywDRlCKzZedaCo-C5Sw&sig2=2u54M5nm1uhTtIRrKmt\\_Q&bvm=bv.47008514,d.d2k](http://www.google.pl/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0CC0QFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.wikom.pl%2Fzsp5lodz%2Fpictures%2Ftechnik.handlowiec_341[03]_z4.04_u.pdf&ei=8iilUdzTLvSY0AXJq4H4DQ&usg=AFQjCNH9ddc3Cl5ywDRlCKzZedaCo-C5Sw&sig2=2u54M5nm1uhTtIRrKmt_Q&bvm=bv.47008514,d.d2k) (stan na dzień 28.05.2013),

5. Niewiadoma M., 2012, Rachunkowość. Teoria ogólna i zadania z rozwiązaniami, wyd. II, Difin, Warszawa,

6. Ustawa o rachunkowości z dnia 29 września 2004 roku,

7. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 26 sierpnia 2003 roku w sprawie prowadzenia podatkowej księgi przychodów i rozchodów.

8. Sprawozdanie finansowe PKN Orlen, [http://www.orklen.pl/PL/RelacjeInwestorskie/InformacjeFinansowe/Lists/FinancialReports/Wyniki\\_1Q13\\_PL.pdf](http://www.orklen.pl/PL/RelacjeInwestorskie/InformacjeFinansowe/Lists/FinancialReports/Wyniki_1Q13_PL.pdf) (data odczytu: 28.05.2013).

9. Schemat ustalania wyniku finansowego: <http://www.ekonomik.edu.pl/pobieralnia//Zawodowe/Krystyna%20Seroczy-%C5%84ska/Schemat%20ustalania%20wyniku%20finansowego%20metoda%20statystyczna.pdf> (data odczytu: 28.05.2013).

10. Przykładowa analiza wyniku finansowego przedsiębiorstwa: [http://centaur2.ue.poznan.pl/lis/wp-content/uploads/2011/09/Lis\\_analiza-wyniku\\_slajdy.pdf](http://centaur2.ue.poznan.pl/lis/wp-content/uploads/2011/09/Lis_analiza-wyniku_slajdy.pdf) (data odczytu: 28.05.2013).

## 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na:

- sprawdzeniu wiadomości uczniów z poprzedniej lekcji w formie kartkówki. Pytania powinny dotyczyć tego, czym są: bilans, sprawozdanie finansowe, wynik finansowy, rachunek zysków i strat, aktywa i pasywa? Po zebraniu prac nauczyciel powinien omówić z uczniami prawidłowe odpowiedzi.

## 8. Nawiązanie do lekcji:

Nauczyciel może nawiązać do lekcji przez krótką pogadankę. Jej celem powinno być wyjaśnienie uczniom, że rachunkowość przedsiębiorstwa to nie suche definicje, ale umiejętność ich stosowania do rzeczywistych stanów faktycznych i dokonywania stosownych obliczeń. Wprowadzenie powinno być zilustrowane wyświetleniem prezentacji przykładowego sprawozdania finansowego zamieszczonego w środkach dydaktycznych.

## 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne.

2. Kontrola wiadomości z poprzednich zajęć.

3. Rozpoczęcie wykładu wprowadzającego do zajęć. Prowadzący powinien wyjaśnić uczniom, jak ważna jest analiza finansowa przedsiębiorstwa – pozwala ona określić całokształt kondycji finansowej przedsiębiorstwa, jego rentowność, efektywność gospodarowania. Analiza finansowa pozwala zarządzającym przedsiębiorstwem na podejmowanie decyzji dotyczących kształtowania jego struktury majątkowej, kontrolowanie przychodów i kosztów, efektywniejsze wykorzystanie środków posiadanych przez przedsiębiorstwo. Dostarcza również informacji na temat potencjalnych szans i zagrożeń związanych z rozwojem przedsiębiorstwa. Prowadzący powinien wyjaśnić uczniom, jakie dokumenty są niezbędne do przeprowadzenia analizy (bilans, rachunek zysków i strat, rachunek przepływów pieniężnych). Ponadto należy uczniom wyjaśnić, iż w skład analizy finansowej, która jest złożonym procesem, wchodzi również analiza wyniku finansowego przedsiębiorstwa. Nauczyciel przybliży uczniom pojęcie rentowność (procentowy stosunek zysków do kosztów związanych z ich poniesieniem). Zwraca przy tym uwagę na fakt, iż istnieje wiele różnych wskaźników rentowności w zależności od porównywalnych wielkości (np. rentowność sprzedaży, rentowność aktywów, rentowność kapitałów własnych).

4. Nauczyciel dzieli klasę na grupy i wyjaśnia, że ćwiczeniem praktycznym będzie analiza wyniku finansowego przedsiębiorstwa. Nauczyciel rozdaje uczniom przykładową analizę wyniku finansowego przedsiębiorstwa zamieszczoną w środkach dydaktycznych wraz z danymi, na podstawie których analiza została dokonana oraz schematem ustalania wyniku finansowego. Następnie wspólnie z uczniami śledzi sposób przeprowadzenia analizy, zwracając uwagę uczniów na to, iż na analizę wyniku finansowego składa się analiza wstępna oraz analiza przyczynowa (określenie przyczyn takiego a nie innego wyniku finansowego). Nauczyciel, korzystając z rozdanej wcześniej uczniom przykładowej analizy wyniku finansowego zawartej w środkach dydaktycznych, powinien wyjaśnić poszczególne czynności, potrzebne do ustalenia takiego wyniku, jak również wskazać na sposoby obliczania indeksów dynamiki,

poszczególnych rodzajów wskaźników oraz modeli następstwa szeregowego. Prowadzący powinien zwrócić uwagę na fakt, iż istnieją różne metody ustalania wyniku finansowe, w tym przede wszystkim statystyczne i księgowo metody ustalania wyniku finansowego.

5. Nauczyciel rozdaje uczniom karty pracy i poleca wykonanie zawartych w nich zadań. Uczniowie wykonują polecenia, nauczyciel kontroluje ich pracę i udziela niezbędnych wskazówek. Przy rozwiązywaniu zadań polegających na klasyfikacji aktywów i pasywów przypomina uczniom definicje tych pojęć oraz odpowiednie przykłady.

## 10. Zadanie domowe:

*W podanym niżej podziale na aktywa i pasywa występują błędy. Wskaż błędy, a następnie poprawnie zakwalifikuj aktywa i pasywa.*

### **Aktywa:**

1. Wartości niematerialne i prawne.
2. Zobowiązania z tytułu wynagrodzeń.
3. Środki pieniężne w kasie.
4. Należności z tytułu dostaw.
5. Kredyty bankowe.
6. Udzielone pożyczki długoterminowe.
7. Materiały.
8. Kapitał zapasowy.

### **Pasywa**

1. Kapitał zakładowy.
2. Środki pieniężne w banku.
3. Zobowiązania wekslowe.
4. Towary.
5. Środki trwałe.
6. Pozostałe należności krótkoterminowe.
7. Pozostałe zobowiązania krótkoterminowe.

## Załącznik nr 1:

### Karta pracy.

**1. Korzystając z poniższych danych, oblicz wynik finansowy jednostki metodą statystyczną.**

DREWNEK sp. z o.o. rozlicza koszty w układzie rodzajowym i kalkulacyjnym równocześnie. Obroty kont wynikowych ustalone na 31.12.2012 roku są następujące:

1. Rozliczenie kosztów – 70 000,
2. Wynagrodzenia – 45 000,
3. Amortyzacja – 10 000,
4. Usługi obce – 20 000,
5. Podatki i opłaty – 5 000,
6. Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia – 8 000,
7. Koszty finansowe – 13 000,
8. Pozostałe koszty operacyjne – 6 000,
9. Straty nadzwyczajne – 2 000,
10. Pozostałe przychody operacyjne – 11 000,
11. Przychody finansowe – 20 000,
12. Zyski nadzwyczajne – 2 000,
13. Koszty handlowe – 70 000,
14. Przychody ze sprzedaży – 300 000,
15. Wartość sprzedanych towarów według cen zakupu – 120 000.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**1. Zakwalifikuj poniższe pozycje odpowiednio do aktywów lub pasywów.**

- a) prawo do znaków towarowych: .....
- b) maszyna produkcyjna wymagająca montażu: .....
- c) zobowiązania wobec dostawców: .....
- d) kapitał udziałowy: .....
- e) nabyte akcje przeznaczone do sprzedaży: .....
- f) gotówka w kasie: .....



## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 7.13

### Temat zajęć: Wady i zalety prowadzenia własnej działalności gospodarczej

#### 1. Cele lekcji:

Uczeń:

- zna metodę analizy SWOT,
- potrafi dokonać analizy SWOT prowadzenia własnej działalności gospodarczej,
- wskazuje po cztery wady i zalety prowadzenia własnej działalności gospodarczej,
- ocenia szanse powodzenia planowanej działalności gospodarczej,
- wciela się w rolę lidera lub wykonawcy w zespole,
- współpracuje skutecznie w grupie,
- odgrywa spontanicznie rolę w przygotowanej scenie.

#### 2. Metody i techniki:

- drama,
- burza mózgów,
- dyskusja,
- analiza SWOT.

#### 3. Środki dydaktyczne:

- fragment artykułu Wady i zalety prowadzenia własnej działalności gospodarczej ze strony [http://www.ipo.pl/zakladam\\_firme/rejestracja\\_firmy/wady\\_i\\_zalety\\_prowadzenia\\_wlasnego\\_biznesu\\_592943.html](http://www.ipo.pl/zakladam_firme/rejestracja_firmy/wady_i_zalety_prowadzenia_wlasnego_biznesu_592943.html),
- opisy scenek dla grup,
- tabela analizy SWOT bycia przedsiębiorcą dla każdego ucznia.

#### 4. Typ lekcji:

- mieszana (kombinowana).

#### 5. Formy organizacji pracy:

- praca: zbiorowa, grupowa i indywidualna.

#### 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Adamkiewicz H., 1997, Podręcznik samodzielnej nauki mikroekonomii, Przedsiębiorstwo, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr Sp. z o.o., Gdańsk.
2. Fiore F.F., 2006, Jak szybko przygotować dobry biznesplan, Oficyna Ekonomiczna, Kraków.
3. Jahns A., 2009, Skuteczny biznesplan, Wydawnictwo Złote Myśli & Artur Jahns, Gliwice.
4. Jasiński Z. (red.), 1999, Zarządzanie pracą – organizowanie, planowanie, motywowanie, kontrola, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa.
5. Włodarski Z., 1996, Psychologia uczenia się: praca zbiorowa, t. 2, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
6. Wady i zalety prowadzenia własnego biznesu, [http://www.ipo.pl/zakladam\\_firme/rejestracja\\_firmy/wady\\_i\\_zalety\\_prowadzenia\\_wlasnego\\_biznesu\\_592943.html](http://www.ipo.pl/zakladam_firme/rejestracja_firmy/wady_i_zalety_prowadzenia_wlasnego_biznesu_592943.html) (data odczytu: 02.05.2013).



## 7. Kontrola uczniów:

Kontroli podlegać będzie:

- umiejętność wskazywania argumentów za i przeciw bycia przedsiębiorcą,
- umiejętność analizy dotychczasowych działań na rzecz założenia wspólnego przedsiębiorstwa i wykorzystania tych doświadczeń i wiedzy w dyskusji nad zaletami i wadami prowadzenia własnej działalności,
- zaangażowanie i atrakcyjność odegranych scenek.

## 8. Nawiązanie do lekcji:

Nauczyciel odczytuje fragment artykułu *Wady i zalety prowadzenia własnej działalności gospodarczej*:

„Nie ma znaczenia wiek, płeć ani pochodzenie. Nawet brak pieniędzy nie jest zasadniczą przeszkodą w podjęciu samodzielnej działalności przedsiębiorczej. Wybieramy taką dziedzinę działalności, jaka najlepiej odpowiada naszym zainteresowaniom, upodobaniom i talentom.

Poczucie niezależności i własnej siły, nadzieja, odkrywanie własnych zdolności, entuzjazm, interesujące kontakty z ludźmi, nowe znajomości, szacunek lokalnej społeczności, to wszystko można uzyskać pracując na własne konto.”

Nauczyciel stawia pytanie retoryczne: Czy jest to pełny obraz prowadzenia własnego biznesu?

## 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne.

2. Nawiązanie do lekcji.

3. Po nawiązaniu nauczyciel podaje temat lekcji. Następnie informuje uczniów, że po zdobytych doświadczeniach nad zakładaniem własnej działalności przyszła pora na zastanowienie się, czy warto być przedsiębiorcą. By tego dokonać, uczniowie przyjrzą się najpierw kilku zdarzeniom z życia Kamila, który prowadzi sklep.

4. Nauczyciel dzieli klasę na pięć grup. Każda z nich otrzymuje fragment tekstu dotyczącego zdarzenia (załącznik 1), jakie przytrafiło się Kamilowi. Zadaniem każdej grupy jest najpierw dokończenie historii Kamila (każda z nich celowo nie ma zakończenia), a następnie odegranie jej (metoda dramy).

5. Uczniowie pracują nad dokończeniem historii Kamila, a następnie odgrywają przygotowane scenki.

6. Po każdej scenie nauczyciel pyta uczniów: Jaka wada lub zaleta bycia przedsiębiorcą wynika z odegranej scenki? Uczniowie wskazują swoje spostrzeżenia.

7. Po odegraniu wszystkich scenek nauczyciel prosi uczniów, by wskazali wady i zalety prowadzenia własnej działalności gospodarczej, na podstawie:

- doświadczeń Kamila,
- doświadczeń własnych zdobytych w trakcie pracy nad projektowaniem własnej działalności,
- wiedzy z innych źródeł (doświadczeń członków rodziny, znajomych, osób znanych z telewizji, prasy).

8. Nauczyciel pyta uczniów, czy biorąc pod uwagę to wszystko, co wypracowali, oraz wady i zalety bycia przedsiębiorcą, chcieliby założyć działalność, nad którą pracowali. Uczniowie głosują.

9. Nauczyciel prosi na końcu lekcji uczniów, by samodzielnie zastanowili się, czy chcą prowadzić własną działalność gospodarczą i uzupełnili tabelę analizy SWOT bycia przedsiębiorcą, biorąc pod uwagę zgromadzone na lekcji informacje oraz własne predyspozycje, umiejętności i własną osobowość (załącznik 2).

## 10. Zadanie domowe:

Zadaniem domowym uczniów jest zagranie w grę *Headmaster*, w ramach przygotowania do podsumowania zdobytej wiedzy i umiejętności w dziale 7.

**Zadanie dodatkowe dla chętnych uczniów:**

Przeprowadź wywiad z osobą prowadzącą firmę na terenie Twojego miasta, gminy czy powiatu dotyczący wad i zalet prowadzenia własnej firmy. Następnie przygotuj notatkę dotyczącą wskazanych wad i zalet.

## Załącznik nr 1:

### Opisy scenek do odegrania dla grup.

#### Grupa 1

Kamil po zakończeniu studiów wziął ślub z Marzeną. Od gości weselnych otrzymali 25 000 zł. Ich znajomi Paweł i Dagmara również brali ślub w tym samym czasie i ubierali podobną sumę. Za zgromadzone pieniądze wyjechali w podróż życia do Meksyku. Kamil i Marzena postanowili natomiast spożytkować swoje pieniądze na rozpoczęcie działalności gospodarczej – za całą kwotę założyli sklep. Po pół roku działalności postanowili porozmawiać o tym, czy inwestycja się opłaciła, czy są zadowoleni z podjętej po weselu decyzji?

Co wywnioskowali młodzi małżonkowie? Dokończcie historię Kamila i Marzeny, a następnie zagrajcie na tej podstawie krótką scenkę.

#### Grupa 2

Kamil od trzech lat prowadzi sklep. Działalność jak na razie funkcjonuje dobrze, przynosząc niezłe zyski. Kamil na bieżąco musi jednak wykonywać różne czynności i podejmować działania, których nigdy w życiu nie podejmował – rozstrzygać spory między pracownikami, samodzielnie się rozliczać, biegać po urzędach, a jeśli trzeba – samodzielnie naprawiać sprzęty, by zaoszczędzić na usługach naprawczych. Teraz Kamil stanął przed nowym wyzwaniem – otwarciem drugiego sklepu. Nie wie, czy się go podjąć i czy po otwarciu sklepu podoła byciu kierownikiem w dwóch placówkach. Rozmawia na ten temat z przyjacielem. Czy zdecyduje się na otwarcie nowego sklepu? Czy zatrudni w nim kierownika? Przecież generuje to koszty i nie ma pewności, czy kierownik dopilnuje wszystkiego tak jak on.

Co wywnioskowali przyjaciele? Jaką decyzję powźmie Kamil? Dokończcie tę historię, a następnie zagrajcie krótką scenkę przedstawiającą rozmowę Kamila z przyjacielem.

#### Grupa 3

Od trzech lat Kamil samodzielnie prowadzi sklep. Jego żona, Marzena, pracuje w szkole. Jest maj i Marzena chce zaplanować wspólne wakacje. Wyjechać może tylko na przełomie lipca i sierpnia, gdyż taki termin jest akceptowany w jej pracy. Kamil, prowadząc własną działalność, może dowolnie decydować o tym, kiedy na wolne. Wie jednak, że wakacje są szczytem sezonu, gdy praca w sklepie jest najcięższa. Boi się więc zostawić interes w tym okresie. Małżonkowie dyskutują o możliwościach i terminie wyjazdu.

Jaką decyzję podjęli małżonkowie? Czy pojadą na urlop? Jeżeli tak, to kiedy? Dokończcie historię Kamila i Marzeny, a następnie zagrajcie na tej podstawie krótką scenkę.

#### Grupa 4

Od trzech lat Kamil prowadzi samodzielnie sklep, w którym zatrudnia dwóch sprzedawców: Marcina i Marię. Maria jest osobą spokojną, wykonującą sumiennie zlecone przez Kamila obowiązki. Marcin również solidnie wykonuje swoją pracę i choć jest trochę niesforny, ma bardzo dobry kontakt z klientami, którzy go lubią. Ostatnio między pracownikami doszło do kłótni, o której dowiedział się Kamil. Okazuje się, że Maria zarzuca Marcinowi, że ostatnimi czasy nie do końca dobrze wykonuje swoją pracę: nie sprząta sklepu, nie dokłada z zapleczka towarów, które sprzedały się w trakcie jego zmiany.

Kamil próbuje rozmawiać z pracownikami i znaleźć rozwiązanie. Jak przebiegła rozmowa? Co postanowił Kamil? Dokończcie historię rozmowy Kamila, Marii i Marcina, a następnie zagrajcie na tej podstawie krótką scenkę.

#### Grupa 5

Kamil od trzech lat prowadzi sklep, który przynosi duże zyski. Poświęca sklepowi bardzo dużo czasu, lecz efekty jego pracy widać. Jego żona również realizuje się zawodowo, pracując jako nauczycielka w szkole. W te wakacje małżeństwo wyjechało na wspaniały urlop do Tunezji i choć wydali znacznie więcej pieniędzy, niż planowali, są bardzo zadowoleni z urlopu. Tydzień po powrocie z urlopu doszło jednak do bardzo nieprzyjemnego zdarzenia. Sklep został okradziony. Złodzieje wynieśli niemal cały towar, dewastując

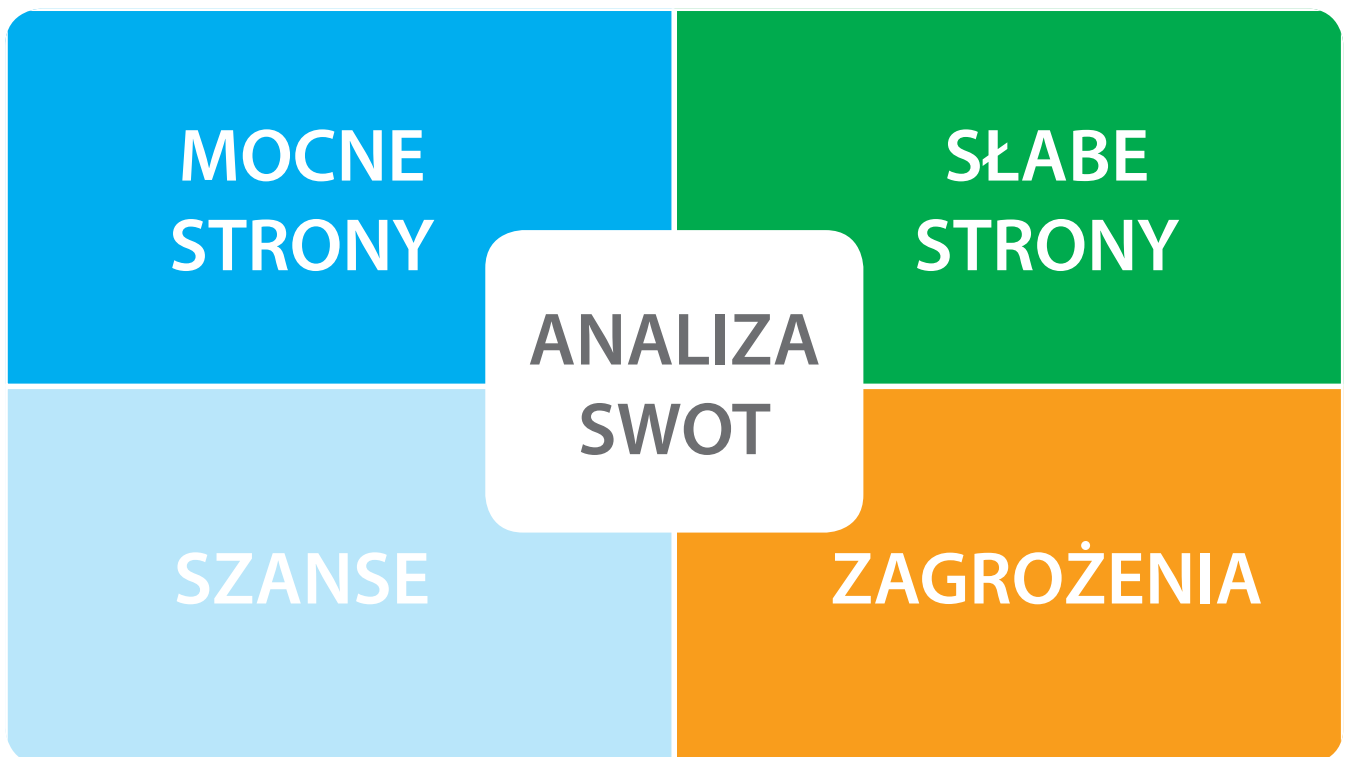
przy tym lokal. Kamil zgłosił sprawę na Policji i do ubezpieczyciela. Nie wie jednak, jak szybko odzyska pieniądze, a z racji niskiej kwoty ubezpieczenia, zwrot na pewno nie pokryje nawet połowy strat. Kamil dyskutuje z Marzeną o przyszłości jego działalności. Wściekły, nie wie, czy chce ją dalej prowadzić. Nie wie też, skąd wziąć pieniądze. Przecież trzeba kupić od nowa towar, wykonać remont...

Jak przebiegała rozmowa małżonków? Co postanowił Kamil? Dokończcie historię rozmowy Kamila i Marzeny, a następnie zagrajcie na tej podstawie krótką scenkę.

## Załącznik nr 2:

Schemat Analizy SWOT bycia przedsiębiorcą.

*Czy chciałbyś być przedsiębiorcą? Aby odpowiedzieć na to pytanie, dokonaj analizy SWOT!*



## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 7.14 Temat zajęć: Powtórzenie wiadomości z działu 7

### 1. Cele lekcji:

Uczeń wykazuje się wiedzą i umiejętnościami opanowanych w dziale 7 (w porządku tematycznym):

- wymienia cechy lidera grupy i potrafi skonfrontować je z własnymi cechami,
- zna zasady pracy zespołowej i potrafi je zastosować,
- zna rodzaje konfliktów w grupie, wskazuje ich źródła,
- wskazuje sposoby rozwiązywania konfliktów,
- zna etapy zakładania działalności gospodarczej w Polsce (instytucje, które kolejno należy odwiedzić, by założyć działalność gospodarczą),
- wypełnia prawidłowo wniosek CEiDG-1 i inne dokumenty rejestracyjne przedsiębiorstwa,
- planuje w czasie kolejne działania konieczne do rozpoczęcia działalności gospodarczej,
- planuje szczegółowo kolejne działania zmierzające do rozpoczęcia działalności: remont lokalu, zakup wyposażenia, wybór dostawców, zakup towarów, ustalenie struktury organizacyjnej, zatrudnienie pracowników, zamówienie reklamy itd.,
- współpracuje w zespole realizującym projekt przedsiębiorstwa,
- zna podstawowe rodzaje dowodów księgowych,
- potrafi prawidłowo wypełnić fakturę VAT i rachunek,
- potrafi ewidencjonować zdarzenia gospodarcze w księdze przychodów i rozchodów,
- zna znaczenie podatku VAT w gospodarce i aktualne stawki tego podatku,
- określa kolejne etapy naliczania i rozliczania podatku VAT, oblicza VAT należny,
- rozlicza działalność przedsiębiorstwa z urzędem skarbowym z tytułu podatku VAT,
- wypełnia formularze podatkowe: VAT-7, PIT-36, PIT-36L,
- wylicza składkę ZUS-u i prawidłowo wypełnia deklarację ZUS,
- zna pojęcia: aktywa, pasywa, rachunek zysków i strat,
- oblicza wskaźnik rentowności i ustala wynik finansowy przedsiębiorstwa,
- wymienia wady i zalety prowadzenia własnej działalności gospodarczej,
- określa szanse powodzenia planowanej działalności.

### 2. Metody i techniki:

- burza mózgów,
- gra dydaktyczna – quiz.

### 3. Środki dydaktyczne:

- lista pytań do quizu,
- kulki papieru – szanse w II etapie gry.

### 4. Typ lekcji:

- lekcja powtórzeniowa.

### 5. Formy organizacji pracy:

- praca: zbiorowa i grupowa.

## 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Begg D., Fischer S., Dornbusch R., 2003, *Ekonomia mikroekonomia*, PWE, Warszawa.
2. Balawajder K., 1998, *Komunikacja, konflikty, negocjacje w organizacji*, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice.
3. Dziuba-Burczyk A., 1995, *Rachunkowość podatkowa*, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków.
4. Fiore F.F., 2006, *Jak szybko przygotować dobry biznesplan*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków.
5. Jahns A., 2009, *Skuteczny biznesplan*, Wydawnictwo Złote Myśli & Artur Jahns, Gliwice.
6. Jasiński Z. (red.), 1999, *Zarządzanie pracą – organizowanie, planowanie, motywowanie, kontrola*, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa.
7. Martyniuk T., Nilidziński R., 1995, *Encyklopedia VAT. Ewidencja księgową podatku od towarów i usług w 1995 r.*, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr Sp z o.o., Gdańsk.
8. Rachwał T., 2004, *Podstawy przedsiębiorczości. Słownik dla liceum ogólnokształcącego, liceum profilowanego i technikum*, Nowa Era, Warszawa.
9. Sawicki K. (red.), 1997, *Podstawy rachunkowości*, wyd. II, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
10. Strona internetowa CEiDG (kreator wniosku): <http://prod.ceidg.gov.pl/CEIDG.CMS.ENGINE/> (data odczytu: 02.05.2013).

## 7. Kontrola uczniów:

Kontrola uczniów polega na przeprowadzeniu quizu, w którym uczniowie odpowiadają będą na pytania dotyczące wiedzy i umiejętności wykształconych na lekcjach z działu 7 w ramach przygotowania do sprawdzianu. Grupa uczniów, która wygra quiz, powinna zostać nagrodzona oceną.

## 8. Nawiązanie do lekcji:

Nauczyciel na początku lekcji zadaje uczniom pytanie: Czego nauczyliśmy się w trakcie lekcji na temat założenia i prowadzenia działalności? Uczniowie podają pomysły (metoda burzy mózgów).

## 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne.
2. Krótkie nawiązanie.
3. Nauczyciel tłumaczy uczniom, że dzisiejsza lekcja będzie lekcją powtórzeniową przed sprawdzianem z działu 7, który odbędzie się na następnej lekcji.
4. Nauczyciel następnie objaśnia uczniom, że będą grali w grę np. „Kilku z dwudziestu ośmiu” (nauczyciel celowo z humorem przekręca nazwę oryginalnej gry telewizyjnej „Jeden z dziesięciu” tak, by dopasować tę ostatnią liczbę do liczby uczniów z klasy).
5. Nauczyciel objaśnia zasady gry: Uczniowie startują w grze w 2–3 osobowych zespołach (w zależności od liczby uczniów). Nauczyciel pełni rolę prowadzącego quiz. Uczniowie stoją grupami przy ustawionych w półkole 10 ławkach i odpowiadają na zadawane przez nauczyciela pytania. Na udzielenie odpowiedzi każda grupa ma 3 s. Grupy nie mogą sobie wzajemnie podpowiadać.

### I etap

W pierwszym etapie gry nauczyciel zadaje pytania grupom po kolei – każdej grupie dwa pytania. Te grupy, które odpowiedzą na choć jedno z dwóch pytań, przechodzą do następnego etapu. Grupy, które odpowiedzą na oba pytania źle – odpadają i stają się widownią turnieju.

### II etap

W drugim etapie każda grupa ma 3 nowe szanse, które powinny leżeć przed uczniami na ławkach, np. w formie kolorowych kulek z papieru. Nauczyciel zadaje pytania, zaczynając od pierwszej grupy. Grupa, która odpowie na pytanie dobrze, wyznacza następną, która będzie odpowiadać. Jeśli ta nie odpowie – poprzednia grupa wyznacza ponownie. Gra trwa do czasu, kiedy na placu boju pozostaną 3 grupy, które jeszcze posiadają szanse – one przechodzą do finału.

### III etap – finał

W finale każda grupa ma 3 nowe szanse. Uczniowie, którzy już odpadli z gry, dzielą się na zespoły i zapisują liczbę punktów zdoby-

tych przez grupy grające. Na początku etapu nauczyciel zadaje pytania do wszystkich, a grupy mogą zgłaszać się do odpowiedzi. Grupa, która pierwsza odpowie prawidłowo na 2 pytania, ma prawo wyznaczania odpowiadającego. Dalej gra przebiega tak jak w etapie 2. Gdy na placu gry zostanie 1 grupa – jest ona zwycięzcą!

6. Nauczyciel po zakończeniu gry nagradza uczniów ze zwycięskiej grupy ocenami lub punktami dodatkowymi do sprawdzianu.
7. Nauczyciel pyta uczniów, czy są jakieś zagadnienia z działu 7, z którymi uczniowie mają jeszcze jakieś trudności. W razie zgłoszenia takowych udziela jeszcze dodatkowych wyjaśnień.
8. Nauczyciel zapowiada sprawdzian z działu 7 i podaje zadanie domowe.

## 10. Zadanie domowe:

*Za tydzień sprawdzian i musisz się do niego przygotować. W przygotowywaniu do sprawdzianu wykorzystaj grę Headmaster. Po zakończeniu nauki do sprawdzianu przygotuj do każdej z lekcji, która wchodzi w zakres materiału do sprawdzianu, dwa pytania lub polecenia, które mogłyby się pojawić na sprawdzianie. W dzień sprawdzianu rano, przed wyjściem do szkoły, rzuć okiem na zapisane w zeszycie propozycje pytań, które sam napisałeś, i przypomnij sobie odpowiedzi. Będzie to świetna powtórka!*

## Załącznik nr 1:

### Pytania i polecenia do quizu.

**Uwaga:** Przy pytaniach, w których odpowiedź może być tylko jedna, wskazano ją w nawiasie po pytaniu.

1. Wymień dwie przykładowe cechy dobrego lidera grupy.
2. Wymień dwie przykładowe zasady pracy zespołowej.
3. Kim z wykształcenia jest legendarny przywódca „Solidarności” Lech Wałęsa? (elektrykiem)
4. Podaj przykład konfliktu interesów.
5. Podaj przykład konfliktu strukturalnego.
6. Podaj przykład konfliktu wartości.
7. Podaj przykład konfliktu racji.
8. Podaj przykład konfliktu danych.
9. Na czym polega sposób rozwiązywania konfliktów, jakim jest kompromis.
10. Na czym polega sposób rozwiązywania konfliktów, jakim są negocjacje.
11. Na czym polega sposób rozwiązywania konfliktów, jakim są mediacje.
12. Na czym polega sposób rozwiązywania konfliktów, jakim jest arbitraż.
13. Rozwiń skrót CEiDG. (Centralna Informacja i Ewidencja Działalności Gospodarczej)
14. Wniosek, który należy złożyć w urzędzie gminy/miasta, by założyć działalność gospodarczą to... (CEiDG-1).
15. W ciągu ilu dni należy się zgłosić do urzędu gminy/miasta i podpisać wniosek CEiDG-1, aby zarejestrowana internetowo działalność gospodarcza naprawdę została założona? (7)
16. Prawda czy fałsz: Wniosek CEiDG-1 musi być podpisany. (fałsz – może być potwierdzony przez profil ePUAP)
17. Jeśli nie posiada się podpisu elektronicznego, wniosek CEiDG można potwierdzić, korzystając z... (profilu zaufanego ePUAP)
18. Czy na stronie CEiDG można wykonać jakąś inną operację niż tylko założenie firmy? (tak)
19. Czy przez stronę CEiDG można złożyć zeznanie podatkowe? (nie)
20. Czy na pieczętce firmowej musi znaleźć się adres firmy? (tak)
21. Czy na pieczętce firmowej musi znaleźć się e-mail? (nie)
22. Gdzie można wyrobić pieczętkę firmową? (w firmie pieczętkarskiej)
23. Czy aby otworzyć sklep spożywczy, potrzebna jest decyzja sanepidu o zatwierdzeniu zakładu? (tak)
24. Czy aby prowadzić sklep alkoholowy, trzeba uzyskać koncesję? (nie, potrzebne jest zezwolenie)
25. Podaj trzy przykłady informacji o firmie, jakie należy wpisać we wniosku CEiDG-1.
26. Czy zarejestrowanie działalności gospodarczej w CEiDG jest płatne? (nie)
27. Rozwiń skrót NIP. (Numer Identyfikacji Podatkowej)
28. Kto nadaje przedsiębiorcom numer NIP? (urząd skarbowy)

29. Numer REGON nadaje przedsiębiorcom... (urząd statystyczny)
30. Prawda czy fałsz: Po wypełnieniu wniosku CEiDG-1 nie trzeba zgłaszać się do urzędu statystycznego po REGON. (prawda)
31. Rozwiń skrót PKD. (Polska Klasyfikacja Działalności)
32. Czym jest jedno okienko?
33. Gdzie można znaleźć jedno okienko? (w urzędzie gminy/miasta)
34. Czy po skorzystaniu z jednego okienka, możemy od razu rozpocząć działalność gospodarczą? (nie)
35. Wymień dwa przykłady instytucji, do których należy się udać, by założyć działalność gospodarczą.
36. Czy zakładając działalność gospodarczą, trzeba udać się do banku? (tak)
37. Formularz VAT-R, na którym przedsiębiorca zgłasza się jako płatnik podatku VAT, składa się w... (urzędzie skarbowym)
38. Formularze ZUA, ZZA, ZFA dotyczące składek na ubezpieczenie społeczne składa się w... (ZUS-ie)
39. Rozwiń skrót ZUS. (Zakład Ubezpieczeń Społecznych)
40. O czym informuje nas wskaźnik rentowności firmy?
41. Bilans przedsiębiorstwa to zestawienie dwóch rodzajów elementów. Jakich? (aktywów i pasywów)
42. Dokonując analizy finansowej przedsiębiorstwa, sporządza się rachunek... (zysków i strat)
43. Podaj dwa przykłady składek, które przedsiębiorca musi odprowadzać do ZUS-u.
44. VAT-7, PIT-36, PIT-36L to przykłady formularzy podatkowych, które składa się w... (urzędzie skarbowym)
45. Kartę zgłoszenia pracodawcy przedsiębiorcy muszą złożyć do Państwowej Inspekcji Pacy, jeśli... (planują zatrudnić pracowników)
46. Podaj przykład działalności wymagającej koncesji lub zezwolenia.
47. Podaj dwa przykłady informacji, jakie muszą znaleźć się na pieczętce firmowej.
48. Przedsiębiorca w trakcie procedury zakładania działalności gospodarczej musi udać się do banku, by... (założyć konto firmowe)
49. Podaj przykład działalności gospodarczej, która przed otwarciem musi uzyskać zezwolenie sanepidu.
50. Powiatowa Stacja Sanitarno-Epidemiologiczna, która m.in. wydaje zezwolenia na prowadzenie działalności gastronomicznej, nazywana jest popularnie... (sanepidem)
51. Które z działań przy zakładaniu działalności gospodarczej należy wykonać najpierw – analizę rynku czy rejestrację w CEiDG? (analizę rynku)
52. Które z działań przy zakładaniu działalności gospodarczej należy wykonać najpierw – rejestrację w CEiDG czy zatrudnienie pracowników? (rejestrację w CEiDG)
53. Które z działań przy zakładaniu działalności gospodarczej należy wykonać najpierw – określić cechy potencjalnych klientów czy zamówić ulotki reklamowe? (określić cechy klientów)
54. Podaj trzy przykłady działań marketingowych stosowanych w przedsiębiorstwach.
55. Czym jest struktura organizacyjna przedsiębiorstwa?
56. Celowe ukrywanie złych wyników finansowych przedsiębiorstwa przez księgowych nazywa się... (kreatywną księgowością)
57. Wymień dwie przykładowe zasady rachunkowości.
58. Wymień dwie przykładowe funkcje rachunkowości.
59. Wymień dwa przykłady dowodów księgowych.



60. Wymień przykładową formę opodatkowania przedsiębiorstwa.
61. Czy karta podatkowa to przykład formy opodatkowania przedsiębiorstwa? (tak)
62. Czy spółka cywilna to przykład formy opodatkowania przedsiębiorstwa? (tak)
63. Podatkową księgę przychodów i rozchodów prowadzą przedsiębiorstwa, które rozliczają się na zasadach... (ogólnych)
64. Które spośród podanych spółek nie mogą prowadzić księgowości uproszczonej: spółki cywilne, spółki partnerskie, spółki z o.o.? (spółki z o.o.)
65. Które spośród podanych spółek mogą prowadzić księgowość uproszczoną: spółki cywilne czy spółki z o.o.? (spółki cywilne)
66. Które spośród podanych spółek nie mogą prowadzić księgowości uproszczonej: spółki akcyjne czy spółki partnerskie? (spółki akcyjne)
67. Wymień stawki podatku VAT obowiązujące aktualnie w Polsce (23%, 8%, 5%, 0%).
68. Podatek VAT jest podatkiem od... (towarów i usług)
69. Podaj przykład towaru opodatkowanego w Polsce stawką 23% VAT.
70. Podaj przykład towaru opodatkowanego w Polsce stawką 8% VAT.
71. Podaj przykład towaru opodatkowanego w Polsce stawką 5% VAT.
72. Podaj przykład towaru opodatkowanego w Polsce stawką 0% VAT.
73. Prawda czy fałsz: Cena netto towaru zawiera podatek VAT. (fałsz)
74. Prawda czy fałsz: Cena brutto towaru zawiera podatek VAT. (prawda)
75. Którą z wartości podatku VAT odprowadzamy do urzędu skarbowego – podatek należny czy naliczony? (należny)
76. KP, KW i WZ są przykładami... (dowodów księgowych)
77. Czy podatek VAT jest podatkiem obrotowym? (tak)
78. Jeśli cena netto towaru to 10 zł, a VAT na ten towar to 23%, to ile wynosi cena brutto tego towaru? (12,3 zł)
79. Czy decydując się na założenie działalności gospodarczej, trzeba przeanalizować ofertę konkurencji? (tak)
80. Kamil kupił z hurtowni Ani 10 worków ziemniaków i sprzedał je w swoim sklepie. Które z nich odprowadzi podatek VAT do urzędu skarbowego? (oboje)

## Scenariusz zajęć edukacyjnych nr 7.15 Temat zajęć: **Sprawdzian z działu 7**

### 1. Cele lekcji:

Uczeń wykazuje się wiedzą i umiejętnościami opanowanymi w dziale 7 (w porządku tematycznym):

- wymienia cechy lidera grupy i potrafi skonfrontować je z własnymi cechami,
- zna zasady pracy zespołowej i potrafi je zastosować,
- zna rodzaje konfliktów w grupie, wskazuje ich źródła,
- wskazuje sposoby rozwiązywania konfliktów,
- zna etapy zakładania działalności gospodarczej w Polsce (instytucje, które kolejno należy odwiedzić, by założyć działalność gospodarczą),
- wypełnia prawidłowo wniosek CEiDG-1 i inne dokumenty rejestracyjne przedsiębiorstwa,
- planuje w czasie kolejne działania konieczne do rozpoczęcia działalności gospodarczej,
- planuje szczegółowo kolejne działania zmierzające do rozpoczęcia działalności: remont lokalu, zakup wyposażenia, wybór dostawców, zakup towarów, ustalenie struktury organizacyjnej, zatrudnienie pracowników, zamówienie reklamy itd.,
- współpracuje w zespole realizującym projekt przedsiębiorstwa,
- zna podstawowe rodzaje dowodów księgowych,
- potrafi prawidłowo wypełnić fakturę VAT i rachunek,
- potrafi ewidencjonować zdarzenia gospodarcze w księdze przychodów i rozchodów,
- zna znaczenie podatku VAT w gospodarce i aktualne stawki tego podatku,
- określa kolejne etapy naliczania i rozliczania podatku VAT, oblicza VAT należny,
- rozlicza działalność przedsiębiorstwa z urzędem skarbowym z tytułu podatku VAT,
- wypełnia formularze podatkowe: VAT-7, PIT-36, PIT-36L,
- wylicza składkę ZUS-u i prawidłowo wypełnia deklarację ZUS,
- zna pojęcia: aktywa, pasywa, rachunek zysków i strat,
- oblicza wskaźnik rentowności i ustala wynik finansowy przedsiębiorstwa,
- wymienia wady i zalety prowadzenia własnej działalności gospodarczej,
- określa szanse powodzenia planowanej działalności.

### 2. Metody i techniki:

- ćwiczenia praktyczne.

### 3. Środki dydaktyczne:

- test z podziałem na grupy A i B (załącznik 1).

### 4. Typ lekcji:

- kontrolna.

### 5. Formy organizacji pracy:

- praca indywidualna.

## 6. Literatura, materiały źródłowe, strony internetowe:

1. Begg D., Fischer S., Dornbusch R., 2003, *Ekonomia mikroekonomia*, PWE, Warszawa.
2. Balawajder K., 1998, *Komunikacja, konflikty, negocjacje w organizacji*, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice.
3. Dziuba-Burczyk A., 1995, *Rachunkowość podatkowa*, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków.
4. Fiore F.F., 2006, *Jak szybko przygotować dobry biznesplan*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków.
5. Jahns A., 2009, *Skuteczny biznesplan*, Wydawnictwo Złote Myśli & Artur Jahns, Gliwice.
6. Jasiński Z. (red.), 1999, *Zarządzanie pracą – organizowanie, planowanie, motywowanie, kontrola*, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa.
7. Martyniuk T., Nilidziński R., 1995, *Encyklopedia VAT. Ewidencja księgową podatku od towarów i usług w 1995 r.*, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr Sp z o.o., Gdańsk.
8. Rachwał T., 2004, *Podstawy przedsiębiorczości. Słownik dla liceum ogólnokształcącego, liceum profilowanego i technikum*, Nowa Era, Warszawa.
9. Sawicki K. (red.), 1997, *Podstawy rachunkowości*, wyd. II, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
10. Strona internetowa CEIDG (kreator wniosku): <http://prod.ceidg.gov.pl/CEIDG.CMS.ENGINE/> (data odczytu: 02.05.2013).

## 7. Kontrola uczniów:

Uczniowie przez całą godzinę lekcyjną piszą sprawdzian wiadomości z działu 7, który zostanie oceniony przez nauczyciela.

## 8. Nawiązanie do lekcji:

Brak nawiązania. Uczniowie całą godzinę lekcyjną piszą sprawdzian wiadomości.

## 9. Przebieg lekcji:

1. Czynności organizacyjne.
2. Nauczyciel omawia zasady pisania sprawdzianu:
  - każdy uczeń pracuje samodzielnie,
  - czas pracy: do końca lekcji,
  - odpowiedzi należy wpisywać na otrzymanym sprawdzianie,
  - za ściąganie nauczyciel będzie odnotowywał na sprawdzianie ucznia punkty ujemne,
  - należy uważnie czytać polecenia do zadań,
  - należy udzielać konkretnych odpowiedzi, dotyczących ściśle polecenia zadania.
3. Nauczyciel rozdaje testy, dzieląc uczniów na dwie grupy (A i B).
4. Uczniowie rozwiązują zadania z testu. Pod koniec lekcji nauczyciel zbiera sprawdziany.

## 10. Zadanie domowe:

*Brak zadania domowego. Jest to przedostatnia lekcja uczniów. Na ostatniej lekcji nauczyciel omówi i odda uczniom sprawdziany, postawi oceny i podsumuje wszystkie lekcje, które odbyły się w ramach podstaw przedsiębiorczości i ekonomii w praktyce.*

## Załącznik nr 1:

Test – grupa A.

### 1. Połącz konflikty z odpowiednimi przykładami.

Kasia jest zła, ponieważ jej zdaniem Wiola obija się w pracy. Nie wie, że Wiola jest chora.	Konflikt racji
Kamil myśli, że przewodniczy grupie kolegów. Myli się.	Konflikt strukturalny
Maria nie chce wykonywać poleceń szefa. Uważa, że może zrobić to sam.	Konflikt danych
Ala i Ola chcą jechać na urlop w tym samym terminie, ale pracodawca nie chce się na to zgodzić. Z tego powodu pokłóciły się.	Konflikt wartości
Aga jest katoliczką, a Ola muzułmanką. Spierają się o religię.	Konflikt interesów

### 2. Wymień 4 sposoby rozwiązywania konfliktów.

.....

.....

### 3. Podaj 3 przykłady cech, które powinien posiadać dobry lider zespołu.

.....

.....

### 4. Rozwiń skróty.

NIP .....

ZUS .....

### 5. Uzupełnij tekst dotyczący kolejnych kroków zakładania działalności gospodarczej.

Wniosek ..... będący wnioskiem o rejestrację działalności gospodarczej składa się w ..... Następnie należy udać się do banku, by .....  
Jeśli jest się płatnikiem podatku ....., należy zgłosić ten fakt do urzędu ..... na formularzu VAT-R. Kolejną instytucją, którą należy odwiedzić, jest firma, w której należy wyrobić..... Jeśli planuje się prowadzić działalność gastronomiczną, to należy uzyskać zezwolenie od ....., a jeśli planuje się zatrudniać pracowników, trzeba zgłosić ten fakt do.....

### 6. Na czym polega zasada jednego okienka?

.....

.....

7. Podaj dwa przykłady dowodów księgowych.

.....  
.....

8. Podaj trzy przykłady towarów o podatku VAT 5%.

.....

9. Wyjaśnij pojęcie: podatek VAT.

.....  
.....

10. Firma będąca płatnikiem podatku VAT zakupiła towar w cenie 10 000 zł brutto i sprzedała go za 13 000 zł brutto. Wiedząc, że stawka podatku VAT wynosi 23%, ustal VAT należny, VAT naliczony i kwotę, którą należy odprowadzić do US. Zapisz wykonane obliczenia.

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

## Załącznik nr 2:

Test – grupa B.

### 1. Połącz konflikty z odpowiednimi przykładami.

Ala i Ola chcą jechać na urlop w tym samym terminie, ale pracodawca nie chce się na to zgodzić. Z tego powodu pokłóciły się.	Konflikt racji
Kamil myśli, że przewodniczy grupie kolegów. Myli się.	Konflikt strukturalny
Aga jest katoliczką, a Ola muzułmanką. Spierają się o religię.	Konflikt danych
Kasia jest zła, ponieważ jej zdaniem Wiola obija się w pracy. Nie wie, że Wiola jest chora.	Konflikt wartości
Maria nie chce wykonywać poleceń szefa. Uważa, że może zrobić to sam.	Konflikt interesów

### 2. Wymień 4 sposoby rozwiązywania konfliktów.

.....

.....

### 3. Podaj 3 przykłady zasad pracy zespołowej.

.....

.....

### 4. Rozwiń skróty.

CEiDG .....

PKD .....

### 5. Uzupełnij tekst dotyczący kolejnych kroków zakładania działalności gospodarczej.

Wniosek ..... będący wnioskiem o rejestrację działalności gospodarczej składa się w ..... Następnie należy udać się do banku, by .....  
Jeśli jest się płatnikiem podatku ....., należy zgłosić ten fakt do urzędu ..... na formularzu VAT-R. Kolejną instytucją, którą należy odwiedzić, jest firma, w której należy wyrobić..... Jeśli planuje się prowadzić działalność gastronomiczną, to należy uzyskać zezwolenie od ....., a jeśli planuje się zatrudniać pracowników, trzeba zgłosić ten fakt do.....

### 6. Na czym polega kreatywna księgowość?

.....

.....

**7.** Podaj dwa przykłady dowodów księgowych.

.....  
.....

**8.** Podaj trzy przykłady towarów o podatku VAT 23%.

.....

**9.** Wyjaśnij pojęcie: podatek VAT.

.....  
.....

**10.** Firma będąca płatnikiem podatku VAT, zakupiła towar w cenie 8 000 zł brutto, a sprzedała go za 11 000 zł brutto. Wiedząc, że stawka podatku VAT wynosi 23%, ustal VAT należny, VAT naliczony i kwotę, którą należy odprowadzić do US. Zapisz wykonane obliczenia.

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