PŘEKRAČUJEME HRANICE
PRZEKRACZAMY GRANICE
2014—2020

EVROPSKÁ UNIE / UNIA EUROPEJSKA
EVROPSKÝ FOND PRO REGIONÁLNÍ ROZVOJ
EUROPEJSKI FUNDUSZ ROZWOJU REGIONALNEGO

**Dwujęzyczny podręcznik metodyczny**

# PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ NIE ZNA GRANIC

## „FIREMKI“

PROJEKT
**“WSPÓLNA DROGA NA RZECZ PRZEDSIĘBIORCZOŚCI W SZKOŁACH”**
Nr rej. CZ.11.3.119/0.0/0.0/16_022/0001154

Projekt ten jest współfinansowany ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego

Podręcznik w wersji elektronicznej: http://trziste.org/podrecznik

**2020**

Okresní hospodářská komora Liberec, Mrštíkova 399/2a, 460 07 Liberec
www.ohkliberec.cz, info@ohkliberec.cz, +420 485 100 148, +420 602 342 226

# Spis treści

Przedmowa....3
PODRĘCZNIK METODYCZNY DLA NAUCZYCIELI....4
Przedsiębiorczość w Europie – Przekraczamy granice....5
Przedsiębiorczość jako kompetencja kluczowa....5
Przedsiębiorczość w czeskich szkołach średnich....6
Przedsiębiorczość w polskich szkołach średnich....8
Miniprzedsiębiorstwo w czeskich szkołach średnich – metodyka nauczania....10
Miniprzedsiębiorstwo w polskich szkołach średnich – metodyka nauczania....13
Zalety i ryzyka prowadzenia klubu przedsiębiorców....20
Wychowanie na rzecz przedsiębiorczości....21
Tworzenie programu nauczania....22
Procedura tworzenia programu nauczania....22
Streszczenie zawartości i celów modułów kształcenia....23
Moduły i rozwój kompetencji uczniów....24
Zakończenie....34
PODRĘCZNIK DLA UCZNIÓW....35
Wspólna droga na rzecz przedsiębiorczości....36
Odnoszący sukcesy przedsiębiorcy ze świata....38
Przedsiębiorcy z Czech....39
Przedsiębiorcy z kraju libereckiego....39
Przedsiębiorcy z Polski....41
Przedsiębiorcy z regionu dolnośląskiego....41
Historia motywacyjna....43
Karty pracy....44
Opis kart pracy....44
Grafika kart pracy....44
MODUŁ NR 1: Biznesplan....45
MODUŁ NR 2: Umiejętności przedsiębiorcy....80
MODUŁ NR 3: Biegłość finansowa przedsiębiorcy....90
MODUŁ NR 4: Prawo....107
MODUŁ NR 5: Handel zagraniczny....127

# Przedmowa

Szanowni Państwo,

podręcznik powstał jako zbiór doświadczeń z realizacji projektu.

**Dla kogo przeznaczony jest podręcznik?**

Dla wszystkich nauczycieli, rodziców, przyjaciół szkoły, którzy są świadomi tego, że szkoła musi nie tylko uczyć, ale również wychowywać i przygotowywać uczniów do życia zawodowego po zakończeniu nauki. Dzięki realizacji projektu w Czechach i w Polsce rozszerzyliśmy kompetencje uczniów o kolejny rozmiar.

Projekt został pozytywnie oceniony przez nauczycieli i uczniów szkół średnich po obu stronach granicy. Na wspólnych spotkaniach między uczniami i nauczycielami zawiązały się przyjaźnie, poznaliśmy zwyczaje, tradycje drugiego kraju, który jest bardzo blisko nas. Przygotowaliśmy uczniów na możliwą mobilność siły roboczej, na współpracę w ramach jednej dziedziny i między dziedzinami.

Celem tego podręcznika jest pokazanie drogi i zaproszenie do kroczenia nią, przekazywanie sobie doświadczeń i wyników obserwacji.

Dziękujemy Państwu za przeczytanie podręcznika, będzie nam miło, jeżeli zainspiruje on Państwa do wprowadzenia elementów przedsiębiorczości do waszych szkół.

Zespół realizacyjny projektu

Mgr. Šárka Prachařová

Bc. Vojtěch Prachař

mgr Renata Paszko

mgr Piotr Ernest

# PODRĘCZNIK METODYCZNY

# DLA NAUCZYCIELI

Aby wydrukować karty pracy (format A4) proszę skorzystać z wersji elektronicznej podręcznika: http://trziste.org/podrecznik

## Przedsiębiorczość w Europie – Przekraczamy granice

Od kilkunastu lat środowiska branżowe i inne mówią o pojęciu przedsiębiorczość. Zgadzają się one z tym, iż jest to kompetencja, która powinna być rozwijana u uczniów. Do debaty tej nawiązał już w 2013 roku dokument UE *Plan działania na rzecz przedsiębiorczości*, który jest inicjatywą i obietnicą włączenia *przedsiębiorczości* do programów nauczania we wszystkich krajach członkowskich. W związku z tym mówi się o tzw. *Wychowaniu na rzecz przedsiębiorczości (WnrP),* która wsparłaby kompetencje przedsiębiorcze na wszystkich poziomach programu kształcenia. Przedsiębiorczość odbierana jest jako przygotowanie do zmian w przemyśle, handlu i usługach.

Podręcznik ***Przedsiębiorczość nie zna granic*** jest konkretnym produktem wspólnego projektu i staraniem o wsparcie kolejnych uczniów i ich nauczycieli po obu stronach granicy. Oparty jest na doświadczeniach z czeskich i polskich szkół średnich w Euroregionie NYSA, w których uczniowie mogli sprawdzić w ramach kółek zainteresowań w czasie wolnym przygotowanie i funkcjonowanie swoich firemek.

Współpraca czesko-polska przyniosła różne spojrzenia na przedsiębiorczość, i podkreśliła dobre przykłady praktyki. Wzmocniła wśród uczniów i nauczycieli aspekt mobilności oraz umożliwiła poznanie różnych podejść do problematyki. Pomimo ułatwienia w postaci bliskości geograficznej i językowej obu narodów, uczniowie porozumiewali się również języku angielskim.

Uczniowie mogli dzięki temu przekroczyć granice nie tylko swojej wiedzy i swoich stref komfortu, ale również poznać się i nawiązać przyjaźń z czeskimi i polskimi rówieśnikami, rozwinąć swój potencjał przedsiębiorcy i współpracować przy konkretnym projekcie z dziedziny przedsiębiorczości (firemce).

## Przedsiębiorczość jako kompetencja kluczowa

Według *Europejskich ram odniesienia* kompetencja przedsiębiorczości definiowana jest jako zdolność do wykorzystywania szans i pomysłów i wytwarzania z nich wartości dla innych. Istotą przedsiębiorczości jest *kreatywność, myślenie krytyczne, inicjatywa,wytrwałość i umiejętność współpracy z innymi w celu planowania i zarządzania projektami, które mają wartość kulturalną, społeczną lub komercyjną.* Oprócz wiadomości teoretycznych uczniowie powinni też orientować się w etykiecie handlowej lub w odmiennościach innych kultur. Przy pomocy kompetencji „miękkich“ mogą się nauczyć, jak efektywnie współpracować i uczestniczyć w kulturze firmowej.

Samodzielność i orientacja na cel w sferze przedsiębiorczości również uważane są za bardzo cenną umiejętność. Do umiejętności, które umożliwiają odniesienie sukcesu w przedsiębiroczości lub prowadzą do suksu w pracy zalicza się: *umiejętność słuchania,*

*umiejętności prezentacyjne, umiejętność rozwiązywania problemów, kreatywne i pozytywne podejście, dążenie do celu, zdolności przywódcze i pracę zespołową.*

Dzięki wychowaniu na rzecz przedsiębiorczości uczniowie mogą rozwinąć przedsiębiorcze podejście, którego głównym wyznacznikiem jest aktywność przy realizacji różnorodnych zadań, formułowaniu własnych zamiarów i aktywne wyszukiwanie możliwości na rynku pracy. Uczeń ze wzmocnioną kompetencją przedsiębiorczości jest zainteresowany stworzeniem wartości dodanej i stara się o to, samodzielnie znajduje szanse, umie skutecznie zarządzać środkami własnymi (czasem i energią) i dobrowolnie przejmuje odpowiedzialność za swoje imię i nazwisko i markę swojej działalności gospodarczej.

Wychowanie na rzecz przedsiębiorczości jest też bardzo dobrą szansą na połączenia wiadomości z innych przedmiotów i bardziej kompleksowe rozwijanie potencjału ucznia. Aktualnie kompetencje przedsiębiorcze uważane są za kluczowe z powodu utrzymania konkurencyjności w kontekście europejskim i globalnym.

## Przedsiębiorczość w czeskich szkołach średnich

W 2000 roku Ministerstwo Szkolnictwa, Młodzieży i Wychowania Fizycznego Republiki Czeskiej przygotowało Metodyczną instrukcję wprowadzenia treści nauczania „Wprowadzenia do świata pracy“ do programów nauczania szkół średnich, której głównym celem jest przekazanie uczniom najważniejszych wiadomości i umiejętności związanych z ich odnalezieniem się w świecie pracy i wyposażenie ich w kompetencje, które powinny im pomóc przy podejmowaniu decyzji o ich dalszej orientacji zawodowej i edukacyjnej, przy wejściu na rynek pracy i przy korzystaniu z przysługujących i praw pracowniczych. Do tej instrukcji nawiązuje się w *Ramowym programie nauczania dla gimnazjów i średniego kształcenia zawodowego* z roku 2007, w którym przedsiębiorczość ustanowiona jest jedną z sześciu istotnych kompetencji, które uczeń powinien przyswoić w trakcie edukacji.

Podstawową wiedzę o możliwościach wsparcia przedsiębiorczości, kreatywności i inicjatywności w poszczególnych krajach (kraj to jednostka podziału administracyjnego w Republice Czeskiej, odpowiednik polskiego województwa – przyp. tłum) przynosi projekt P-KAP (Wsparcie krajowego programu planowania działań), który zawiera wsparcie metodyczne dla szkół i jest reakcją na dokument UE (Plan działania na rzecz przedsiębiorczości) wzmiankowany we wstępnej części tekstu.

*Wspólna droga na rzecz przedsiębiorczości w szkołach Nr rej. CZ.11.3.119/0.0/0.0/16_022/0001154*, na którym oparty jest niniejszy podręcznik, był finansowany z programu UE *Interreg V-A Republika Czeska – Polska.*

Wnioskodawcą projektu jest Powiatowa Izba Gospodarcza w Libercu, która przy przygotowaniu projektu opierała się o analizę czeskiego i polskiego rynku pracy i przygotowania uczniów szkół średnich.

Głównym celem tego podręcznika jest przeniesienie przykładów dobrej praktyki do kolejnych szkół po obu stronach granicy. Przedsiębiorczość powinna być nie tylko zdefiniowaną kompetencją, ale musi dostać się do praktyki szkół i stać się elementem przygotowania uczniów.

## Przedsiębiorczość w polskich szkołach średnich

Pierwszy raz w polskiej szkole przedmiot Podstawy przedsiębiorczości pojawił się we wprowadzonej reformą z 1999 roku podstawie programowej. Reforma polegała na likwidacji ośmioklasowej szkoły podstawowej oraz czteroletnich liceów i pięcioletnich techników. W to miejsce wprowadzono sześcioklasową szkołę podstawową, trzyletnie gimnazjum oraz trzyletnie liceum i czteroletnie technikum. Ponieważ podstawa programowa zakładała, że nauka przedsiębiorczości rozpocznie się w szkole ponadgimnazjalnej, przedmiotu tego de facto zaczęto nauczać w 2002 roku. Inicjatorzy zmian argumentowali, że nauka przedsiębiorczości w szkołach zapewni uczniom możliwość uzyskania wiedzy i umiejętności oraz ukształtuje przedsiębiorcze postawy, od których zależy aktywne uczestnictwo w życiu gospodarczym. Co ciekawe Polska znalazła się wśród niewielu europejskich krajów, które wprowadziły przedsiębiorczość jako odrębny przedmiot nauczania, ale według raportu Eurydice z 2014 roku aż 27 krajów/ regionów europejskich przeznacza fundusze na nauczanie przedsiębiorczości, które ma być częścią strategii w podnoszeniu świadomości gospodarczo - ekonomicznej obywateli.

Program nauczania przedmiotu określiło Ministerstwo Edukacji Narodowej. Według ogólnych założeń skupiało się na zagadnieniach takich jak: komunikacja i podejmowanie decyzji, gospodarka, przedsiębiorstwo, planowanie kariery zawodowej oraz zasady etyczne. Nauczanie obejmowało 2 godziny dydaktyczne w cyklu nauczania niezależnie od tego czy było to liceum, technikum czy zasadnicza szkoła zawodowa. We wspomnianym okresie wielu nauczycieli podjęło studia podyplomowe z zakresu ekonomii lub przedsiębiorczości, żeby zdobyć kwalifikacje do nauczania przedmiotu. Był to niewątpliwie krok w dobrym kierunku. Niemniej z biegiem czasu okazało się, że nauczanie opiera się głównie na teorii, a niewielu nauczycieli potrafi przekazać wiedzę praktyczną - z prostej przyczyny, gdyż sami nie są przedsiębiorcami.

Kolejnym krokiem w nauczaniu przedsiębiorczości była reforma z 2008, która utrzymała przedmiot na poziomie 60 godzin w cyklu kształcenia, ale elementy nauk ekonomicznych zostały wprowadzone także do programu nauczania z wiedzy o społeczeństwie na poziomie gimnazjum. Co istotne zwrócono również uwagę, że należy kłaść nacisk na naukę praktyczną. W tym czasie pojawiały się już narzędzia multimedialne, dzięki którym przedmiot mógł być dla uczniów ciekawszy. Pojawiało się również coraz więcej szkoleń i warsztatów dla nauczycieli finansowanych z funduszy europejskich, które proponowały innowacyjne metody nauczania.

W początkowej fazie nauczania przedsiębiorczości należy również zwrócić uwagę na fakt, relatywnie dużej niechęci podmiotów gospodarczych do współpracy ze szkołami. Lekcje w przedsiębiorstwach były niemożliwe ze względu na ograniczenia czasowe, a przedsiębiorcy niechętnie dzielili się zdobytą wiedzą czy umiejętnościami z uczniami. To podejście pomału ewoluuje. Coraz częściej uczniowie uczestniczą w stażach na terenie przedsiębiorstw, które są realizowane w ramach projektów.

Ale reforma z 2008 roku przyniosła jeszcze jedno korzystne rozwiązanie, którego skutek pojawił się w szkołach ponadgimnazjalnych w 2012 roku. Szkoły o profilach zawodowych, czyli technika i zasadnicze szkoły zawodowe zyskały kolejny przedmiot z zakresu przedsiębiorczości - podejmowanie i prowadzenie działalności gospodarczej w branży. Jego zakres obejmuje przekazanie specyfiki prowadzenia przedsiębiorstwa w konkretnej branży w zależności od kierunku jaki uczniowie wybrali. Jest to przedmiot obowiązkowy wynikający z ramowych planów nauczania w wymiarze 1 godziny dydaktycznej na cykl kształcenia. W podstawie programowej położono duży nacisk na efekty kształcenia, czyli na konkretne umiejętności, które uczeń powinien umieć wykorzystać w praktyce. Należy pamiętać, że w międzyczasie na europejskim rynku następowało wiele zmian chociażby otwarcie się europejskiego rynku pracy i związane z tym możliwości. Dlatego też wzbogacono podstawę programową również o treści związane z pracą za granicą.

Najnowsza reforma z roku 2017 jest odwróceniem tej z roku 1999 i zakłada likwidację gimnazjów, utworzenie ośmioletniej szkoły podstawowej, czteroletniego liceum i pięcioletniego technikum oraz zamianę zasadniczej szkoły zawodowej w branżową szkołę I stopnia. Pozostawia ona w ramowych planach nauczania przedmiot podstawy przedsiębiorczości oraz podejmowanie i prowadzenie działalności gospodarczej w branży.

W świetle nowej podstawy programowej przedmiot podstawy przedsiębiorczości stanowi syntezę wybranych elementów wiedzy z zakresu ekonomii, zarządzania i finansów, wzbogaconej elementami geografii społeczno-ekonomicznej, politologii, socjologii, psychologii oraz prawa. W ramach lekcji podstaw przedsiębiorczości uczniowie zapoznają się z podstawowymi kategoriami, mechanizmami i procesami ekonomicznymi oraz ich uwarunkowaniami instytucjonalnymi, behawioralnymi, kulturowymi i rynkowymi. Postawy przedsiębiorcze i wspierające je umiejętności powinny zatem pośrednio z tej wiedzy wynikać. W procesie kształcenia uczniowie dowiadują się, jak – realizując indywidualne cele ekonomiczne – być przedsiębiorczym, a zarazem społecznie odpowiedzialnym w swoich dążeniach i działaniach.

Według założeń ma stawiać przede wszystkim na kreatywność i innowacyjność z wykorzystaniem wszystkich możliwości jakie daje XXI wiek.

## Miniprzedsiębiorstwo w czeskich szkołach średnich – metodyka nauczania

Podczas przygotowywania metodyki opieraliśmy się na podstawowym celu projektu, którym była poprawa sytuacji młodych ludzi kończących naukę w szkole średniej i przygotowujących się do wejścia na rynek pracy. Podręcznik nakierowany jest na wsparcie wychowania na rzecz przedsiębiorczości głównie w średnich szkołach o profilu zawodowym. Głównym narzędziem metodycznym i pedagogicznym jest założenie fikcyjnych miniprzedsiębiorstw (firemek – nazwa robocza), które jest symulacją rzeczywistej działalności firmy z uwzględnieniem aspektu rozwoju komunikacji i kompetencji miękkich, współpracy zespołowej, stosunku do różnych profesji, poznania procesów mających miejsce w firmie i ich ważności (np. biegłość finansowa i działalność handlowa). Uczniowie zajmują stanowiska pracy, umieją je obronić przed pozostałymi członkami zespołu, tworzą strukturę i przejmują odpowiedzialność za działanie swojego miniprzedsiębiorstwa.

Zaangażowanie uczniów odbywa się na zasadzie dobrowolności, ale z zastrzeżeniem: *„Jeżeli zdecydujesz się na pracę w miniprzedsiębiorstwie, powinieneś w nim wytrwać“*. Nauczyciele będą spotykać ze spadkiem motywacji u uczniów, którą jednak powinna równoważyć radość ze współpracy w zespole i końcowe produkty i usługi Firemek.

Nauczyciel nie tylko pełni rolę kierownika miniprzedsiębiorstwa, ale jest również doradcą, konsultantem, przydziela zadania wzmacniające poszczególne kompetencje w nawiązaniu do kart pracy. Wspólnie z mentorem opierającym się na praktyce przekazują uczniom informację zwrotną i starają się ich motywować do jak najefektywniejszej pracy. Do tego celu służą również właściwie wybrane metody dydaktyczne, które rozwijają kompetencje na rzecz przedsiębiorczości.

Dla rozwoju kompetencji na rzecz przedsiębiorczości na początek dobrze jest wybrać formę zajęć w czasie wolnym, które zaplanowane są na jeden rok. Można też na pewno porozumieć się z pozostałymi kolegami w kwestii włączenia tematów związanych z przedsiębiorczością do niektórych przedmiotów nauczania (np. matematyka – kalkulacja kosztów, plastyka/informatyka – materiały promocyjne, język polski – informacje marketingowe, WOS – prawo itd.).

Wyposażenie miniprzedsiębiorstwa (narzędzia, materiał do produkcji lub świadczenia usług i inne) ma również swoje trwałe miejsce w procesie wychowania na rzecz przedsiębiorczości. Uczniowie mają okazję wprowadzić w życie swoją przedsiębiorczość. Środki dydaktyczne są więc bezpośrednim narzędziem rozwoju kreatywności.

Z metodologicznego punktu widzenia jako główną metodę do realizacji *„miniprzedsiębiorstwa“* zalecamy *nauczanie metodą projektów*. Na podstawie doświadczeń współpracujących nauczycieli jesteśmy zwolennikami poglądu, że dzięki tej metodzie uczniowie lepiej widzą cele krótkoterminowe, które prowadzą do celów długoterminowych.

Są motywowani i nie muszą czekać na wyniki tak długo, jak ma to miejsce w przypadku większości tradycyjnych metod nauczania. Dla efektywnego osiągnięcia celów dobrze jest uzupełnić naukę o niżej wymienione metody.

Uczniowie pracują w zespole i w ten sposób rozwijane są ich umiejętności komunikacyjne, biegłość informacyjna, kreatywność, ale również empatia, umiejętność negocjowania i asertywność. Nauczą się bronić własnego zdania, argumentować, słuchać poglądów innych osób, analizować problem, zająć w stosunku do niego stanowisko i szukać rozwiązania, przewidywać potencjalne szanse i ryzyko.

Wybieramy więc podejście konstruktywne, aktywizująco – przedsiębiorcze, które tworzy kreatywną i przyjemną przestrzeń współpracy dla nauczycieli i uczniów.

Przed realizacją warto przypomnieć sobie procedury mające zastosowanie w nauczaniu metodą projektów, które zawrzeć można w następujących punktach:

1. Samodzielnie przygotowanie nauczyciela (tworzenie programu nauczania, przygotowanie kart pracy)
2. Samodzielne przygotowanie uczniów
3. Wspólne przygotowanie nauczyciela z uczniami
4. Realizacja projektu
5. Opublikowanie wyników projektu
6. Ocena projektu

**Metody uzupełniające do metody projektów**

**Porównanie tradycyjnych i aktywnych form nauczania**

| **Podejście tradycyjne** | **Podejście aktywne (przedsiębiorcze)** |
|---|---|
| Główny nacisk na treść | Główny nacisk na proces |
| Prowadzenie i dominująca rola nauczyciela | Udział wszystkich uczestników |
| Wiadomości przekazywane przez ekspertów | Nauczyciel jako facylitator uczenia |
| Nacisk na „know-what“ | Nacisk na „know-how“ i „know-who“ |
| Uczestnicy pasywnie przyjmują wiadomości | Uczestnicy generują wiadomości |
| Spotkania według programu | Spotkania elastyczne i wrażliwe wobec uczących się |
| Jasno ustalone cele kształcenia | Cele kształcenia wspólnie „wynegocjowane“ |
| Błędy odbierane wyłącznie negatywnie | Błędy służą nauce na ich podstawie |
| Nacisk na teorię | Nacisk na praktykę |
| Nakierowanie przedmiotowe / na funkcję | Nakierowanie na problem / wielodyscyplinarne |

Tab. nr 1: Porównanie tradycyjnych i aktywnych form nauczania, Kirby, 2005

# Miniprzedsiębiorstwo w polskich szkołach średnich – metodyka nauczania

Według P. Druckera przedsiębiorczość jest cechą osoby, ale nie jest cechą osobowości, a raczej sposobem zachowania się.

Zachowania przedsiębiorcze kształtowane są przez osobę dzięki jej posiadanemu potencjałowi przedsiębiorczości. Potencjał natomiast tworzony jest dzięki podejmowaniu działań o charakterze edukacyjnym oraz przekładanie teorii na praktykę.

Potencjał przedsiębiorczości określają: wiedza o charakterze ogólnym, umiejętność myślenia kreatywnego, wyobraźnia, zdolność samodzielnego myślenia, poszukiwanie innowacyjnych rozwiązań, odporność na stresy, itp.

Z punktu widzenia potrzeb praktyki gospodarczej, biznesu, przedsiębiorczość to „umiejętność skutecznego podejmowania działań nakierowanych na pozytywną zmianę obecnej sytuacji i wykorzystywanie szans na rozwój biznesu firmy".

***Polscy pracodawcy podkreślają szczególne znaczenie następujących cech i umiejętności zawodowych:***

- zrozumienie i używanie danych i terminów biznesowych oraz informacji natury ogólnoekonomicznej,
- aktywne poszukiwanie możliwości rozwoju biznesu,
- starania o redukcję zbędnych kosztów działania,
- dbałość o zachowanie odpowiedniej proporcji pomiędzy nakładami, a efektami biznesowymi każdego działania,
- monitorowanie efektów biznesowych prowadzonych działań,
- podejmowanie świadomego ryzyka biznesowego,
- efektywne wykorzystanie nowatorskich rozwiązań,
- konsekwencję w realizacji zadań,
- entuzjazm i wiarę we własne możliwości.

Podobne badania przeprowadzone zostały w 1992 roku, wśród przedstawicieli Europejskiej Federacji Pracodawców (**UNICE**) oraz przedstawicieli Europejskiej Federacji Związków Zawodowych (**ETUC**).

Na ich podstawie sporządzono **ranking kompetencji kluczowych**:

- umiejętność komunikowania się, wyszukiwania i przetwarzania informacji,
- umiejętność porozumiewania się z innymi w różnych językach,
- gotowość do akceptacji zmian zachodzących w otoczeniu jednostek i umiejętności, przystosowania się do nich, szczególnie do zmian i zastosowań nowych technologii,
- umiejętność samodzielnego podejmowania decyzji,
- umiejętność wykorzystywania swoich praw i obowiązków jako obywateli i konsumentów,
- umiejętność samokształcenia i rozwoju,
- aktywność, zaradność, twórczość, odpowiedzialność, krytyczność, niezależność, samodzielność w pracy i w działaniu,
- poczucie obywatelstwa europejskiego i myślenia „po europejsku".

***Zaprezentowane rankingi pożądanych przez polskich i europejskich pracodawców kompetencji powinny wyznaczać ramy programowe przedsiębiorczości.***

**Celem** procesu dydaktycznego powinno być kształtowanie postaw przedsiębiorczych młodzieży.

Osiągnięciu tego celu służą następujące działania metodyczne:

1) Program przedmiotu powinien w odpowiednich proporcjach łączyć treści teoretyczne z praktycznymi, w następujących proporcjach (teoria 40 % oraz praktyka 60 %).

2) Kształtować postawy przedsiębiorcze oraz praktyczne umiejętności, co wymaga zastosowania interaktywnych form uczenia się, które stymulują aktywny udział uczniów w tym procesie.

Można je zrealizować, przeprowadzając przykładowo następujące tematy zajęć lekcyjnych:

A. Autoprezentacja
B. Ocena swoich mocnych i słabych stron
C. Zachowanie asertywne
D. Zaplanowanie własnej kariery
E. Sporządzenie biznes planu
F. Przygotowanie zestawu dokumentów niezbędnych do uruchomienia działalności gospodarczej

G. Jak uzyskać kredyt
H. Jak wyliczyć podatek dochodowy i podatek VAT
I. Wypełnienie wniosku o dofinansowanie przedsięwzięcia
J. Negocjowanie warunków umowy
K. Przygotowanie życiorysu – CV, listu motywacyjnego i innych dokumentów aplikacyjnych
L. Rozmowa kwalifikacyjna z potencjalnym pracodawcą
M. Jak poszukiwać zatrudnienia

3) Formy realizacji zajęć dydaktycznych powinny eksponować kształtowanie umiejętności pracy zespołowej.

4) Niezbędne jest nauczenie technik uczenia się, pozyskiwania informacji i przetwarzania ich tak, by absolwent szkoły średniej mógł samodzielnie kontynuować proces rozwoju. Ten rodzaj nauki pozwala na stymulowanie niezależności, zachęca do podejmowania ryzyka, brania na siebie odpowiedzialności za podejmowane działania, a tym samym ogranicza postawy roszczeniowe.

Realizacji wymienionych działań sprzyja wykorzystanie w edukacji przedsiębiorczości nowoczesnych technik teleinformatycznych. Między innymi skorzystać można z portali e-learningowych.

**Kształtowanie postaw przedsiębiorczych oraz praktycznych umiejętności przez polskich uczniów powiatów:**

- bolesławieckiego,
- lubańskiego,
- zgorzeleckiego,

realizowane jest poprzez udział w **projekcie „Wspólna droga na rzecz przedsiębiorczości w szkołach”** CZ.11.3.119/0.0/0.0/16_022/0001154. Projekt współfinansowany ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego.

Zadaniem uczniów jest uruchomienie i prowadzenie działalności gospodarczej w warunkach bardzo zbliżonych do realiów gospodarczych, poprzez:

- zweryfikowanie wiadomości teoretycznych uzyskanych na lekcjach, w działaniach praktycznych w wirtualnej rzeczywistości,
- skonfrontowanie się z rzeczywistymi, występującymi w praktyce gospodarczej, dokumentami, procedurami i instrumentami finansowo – bankowymi,

- wyrobienie umiejętności analizy otoczenia gospodarczego w tym analizy ryzyka oraz umiejętności podejmowania skutecznych decyzji,
- wzmocnienie umiejętności pracy zespołowej.

Zostało utworzonych przez uczniów 10 miniprzedsiębiorstw w każdym powiecie. Wiedzę ekonomiczną w teorii, którą uczniowie zdobywają w czasie lekcji na przedmiocie Podstawy przedsiębiorczości mogą wykorzystać w praktyce w czasie tworzenia a następnie bieżącego funkcjonowania „Firemki".

**Uczniowie uczą się i doświadczają :**

- Obserwacji i analizowania rynku docelowego w którym, mają zamiar działać
- Zarządzania zasobami ludzkimi
- Jak uzyskać wsparcie finansowe na realizację działalności gospodarczej?
- Zarządzania produkcją, handlem, usługami
- Tworzeniem relacji biznesowych
- Dokumentowania prowadzenia działalności gospodarczej
- Analizowania kosztów i przychodów oraz ustalania ceny sprzedaży
- Zarządzania finansami i przepływami gotówkowymi
- Jak skutecznie dotrzeć do klienta?
- Umiejętnego poruszania się w przepisach prawnych nie tylko polskich ale również i unijnych

**Powyższe zadania realizowane są w ramach modułów:**

1. przedmiot działalności przedsiębiorstwa, biznesplan
2. umiejętności przedsiębiorcy. Kompetencje miękkie przedsiębiorcy
3. zarządzanie finansowe przedsiębiorstwem i znajomość zagadnień finansowych przedsiębiorcy
4. prawne aspekty prowadzenia przedsiębiorstwa
5. handel zagraniczny i mobilność siły roboczej

Miniprzedsiębiorstwa wyposażane są w konieczne pomoce dydaktyczne celem realizacji działań związanych z działalnością gospodarczą.

Uczniowie prezentują swoją pracę i swoje dokonania podczas Ratingu Firemek, który po stronie czeskiej odbywa się jednokrotnie w Libercu, po stronie polskiej jednokrotnie z Bolesławcu, Lubaniu i Zgorzelcu.

Przekazywanie praktycznej wiedzy uczniom i nauczycielom przez mentorów i metodyków.

Nauczyciele korzystają z warsztatów organizowanych przez zespół projektowy oraz metodyków polskich i czeskich.

Nauczyciele i uczniowie mogą korzystać z kart pracy przygotowanych przez metodyków czeskich i polskich.

Miejsce realizacji zadań projektowych to sala szkolna, wyposażona w tradycyjne i niezbędne środki dydaktyczne.

| | |
|---|---|
| **ŚRODKI DYDAKTYCZNE** | roczniki statystyczne lub inne opracowania statystyczne (np. Świat w liczbach) |
| | biblioteczka ekonomiczna, obejmująca słowniki, encyklopedie i czasopisma ekonomiczne |
| | zestawy foliogramów i rzutnik |
| | zestawy filmów i animacji na płytach DVD albo CD-ROM oraz odtwarzacz DVD (w miarę możliwości szkoły) |
| | komputer z programami edukacyjnymi oraz łączem internetowym i rzutnikiem multimedialnym (w miarę możliwości szkoły) |

| **METODY NAUCZANIA** | |
|---|---|
| **teoretyczne** | **praktyczne** |
| **wykład** | **pokaz** |
| • rozmowa nauczająca (pogadanka) | • zajęcia praktyczne np. z wykorzystaniem wzorów dokumentów urzędowych |
| **dyskusja** | **burza mózgów** |
| • aktywny opis (wyjaśniający, klasyfikujący, chronologizujący) | • metoda sytuacyjna – zwana metodą przypadków lub studium przypadku |
| • praca z książką z pracą źródłową | • metaplan – pozwala na zbadanie omawianego zagadnienia, postawienie diagnozy i wspólne znalezienie najlepszego rozwiązania. |
| • mapa mentalna – pozwala uporządkować zagadnienia | • metoda projektu edukacyjnego – polega na samodzielnym realizowaniu przez uczniów zadania przygotowanego przez nauczyciela na podstawie wcześniej ustalonych założeń. |
| | **analiza SWOT** |
| | **gra dydaktyczna** |
| | • metoda symulacyjna – umożliwia zdobywanie wiedzy w stworzonym modelu pewnej rzeczywistości. |

Nauczyciel powinien stosować odpowiednie metody nauczania, a ich dobór powinien być uwarunkowany stylem nauczania, zainteresowaniami i potrzebami uczniów, wyposażeniem pracowni oraz możliwościami organizacyjnymi.

## Zalety i ryzyka prowadzenia miniprzedsiębiorstwa

| | |
|---|---|
| + Motywacja do nietypowych zajęć w czasie wolnym<br>+ Bezkonfliktowy rozwój kompetencji<br>+ Wsparcie kreatywności, inicjatywy i własnych pomysłów oraz innowacji<br>+ Powiązanie z realnym środowiskiem przedsiębiorczości<br>+ Sprawdzenie w czterech czeskich i dziewięciu polskich szkołach średnich<br>+ Wsparcie metodyczne w formie kart pracy<br>+ Wsparcie lektorskie w postaci konsultacji i seminariów<br>+ Innowacyjna metoda nauczania przedsiębiorczości i tworzenia postaw przedsiębiorczych<br>+ Uczniowie rozpoczynają działania związane z założeniem i następnie prowadzeniem przedsiębiorstwa w rzeczywistych warunkach<br>+ Nauczyciele otrzymują wsparcie w dziedzinie prowadzenia miniprzedsiębiorstw w formie szkoleń i miejsca do realizacji zadania<br>+ Stymulacja kreatywności | - Chęć uczniów i nauczycieli (kierowników miniprzedsiębiorstw) do kolejnych działań – od początku trzeba właściwie motywować<br>- Niechęć do wprowadzania do szkół nowego spojrzenia oraz nowych metod wychowawczych i nauczania<br>- Znalezienie i przekonanie do współpracy mentorów ze środowiska przedsiębiorczości i właściwie ich zaangażowanie w poszczególnych miniprzedsiębiorstwach<br>- Konieczność motywowania uczniów do rozpoczęcia działań poza obowiązkową nauką |

# Wychowanie na rzecz przedsiębiorczości

**Faza przygotowawcza:**

Przygotowanie miniprzedsiębiorstw w szkołach średnich

W fazie przygotowawczej miniprzedsiębiorstwa należy poczynić podstawowe kroki.

**Kroki te można opisać za pomocą następującego schematu:**

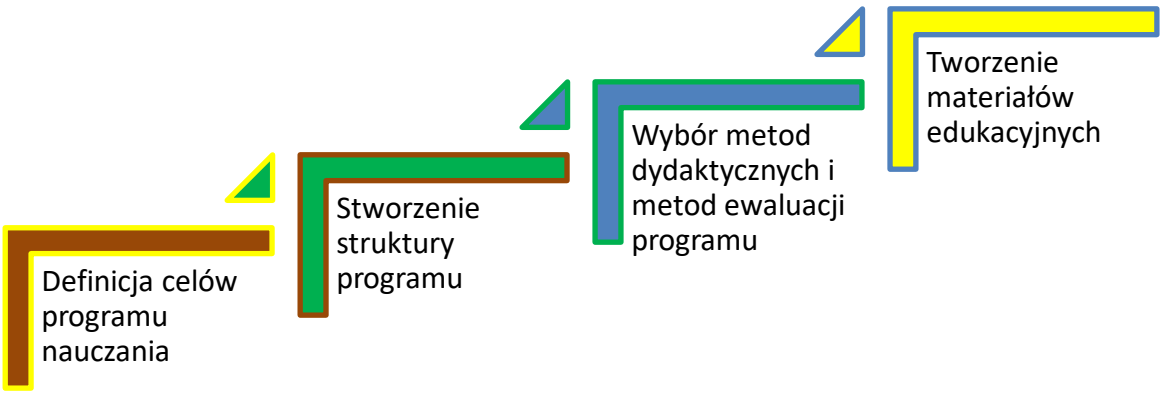
## Tworzenie programu nauczania

Podczas tworzenia programu nauczania rozwijającego u uczniów szkół średnich przedsiębiorczość dobrze jest, w związku z ukierunkowaniem projektu, oprzeć się na ramowym i szkolnym programie nauczania.

Terminologia fachowa, z którą stykać się będą uczniowie, powinna odpowiadać poziomowi edukacji w szkołach średnich i uwzględniać słownictwo fachowe z dziedziny prowadzenia działalności gospodarczej oraz biegłości ekonomicznej. Program warto również dostosować do oczekiwanego poziomu biegłości finansowej, wiadomości z przedmiotów matematycznych i ekonomicznych oraz przedmiotów dotyczących nauk społecznych.

Stworzony program nauczania jest pomocą metodyczną dla nauczycieli, praktyczną instrukcją, jak przybliżyć uczniom problematykę prowadzenia działalności gospodarczej. Program jest równocześnie podstawowym materiałem dotyczącym wychowania na rzecz przedsiębiorczości konkretnej Firemki.

## Procedura tworzenia programu nauczania



## Streszczenie zawartości i celów modułów kształcenia

Program kształcenia dla rozwoju przedsiębiorczości uczniów szkół średnich składa się z pięciu spójnych modułów kształcenia:

**Moduł nr 1: Biznesplan**

**Cel:** Stworzenie biznesplanu, opracowanie biznesplanu na piśmie, przyswojenie podstaw prowadzenia działalności gospodarczej

Karty pracy:

- Biznesplan
- Opracowanie biznesplanu
- Produkt
- Rynek
- Marketing
- Zespół
- SWOT
- Plan finansowy

**Moduł nr 2: Umiejętności przedsiębiorcy**

**Cel:** Rozwinąć i wzmocnić umiejętności „miękkie“, istotne dla osiągnięcia przez jednostkę sukcesu na rynku pracy

Karty pracy:

- Umiejętności miękkie
- Umiejętności komunikacyjne
- Time management

**Moduł nr 3: Biegłość finansowa przedsiębiorcy**

**Cel:** Uświadomienie sobie odpowiedzialności finansowej podmiotu gospodarczego – osoby fizycznej i prawnej

Karty pracy:

- Podatki
- Finansowanie
- Obowiązkowe ubezpieczenia

**Moduł nr 4: Prawo**

**Cel:** Rozwinąć i wzmocnić świadomość o prawnych, etycznych i społecznych aspektach prowadzenia działalności gospodarczej zgodnie z prawem obowiązującym w Czechach, Polsce i w UE.

Karty pracy:

- Prowadzenie działalności gospodarczej i przedsiębiorca
- Formy działalności gospodarczej
- Rozpoczęcie działalności gospodarczej
- Założenie spółki

**Moduł nr 5: Handel zagraniczny**

**Cel:** Uświadomienie sobie praw i specyfiki handlu zagranicznego

Karty pracy:

- Wprowadzenie do handlu zagranicznego
- Specyfika, narzędzia i formy handlu zagranicznego
- Cło
- Handel w UE i poza UE

## Moduły i rozwój kompetencji uczniów

| **Moduł nr 1 Biznesplan** | | |
|---|---|---|
| **Karta pracy** | **Treść** | **Kompetencje<br>Wiadomości, umiejętności** |
| Karta pracy nr 1 – To najważniejsze na początekalbo przygotowujemy naszą firemkę | • Wstęp do biznesplanu<br>• Procedura/strategia założenia miniprzedsiębiorstwa<br>• Podstawowe pojęcia z dziedziny prowadzenia działalności gospodarczej | <u>Kompetencje kluczowe:</u><br>• Kompetencje do prowadzenia działalności gospodarczej – inicjatywność i przedsiębiorczość<br>• Wzmocnienie przedsiębiorczości i kreatywności<br><u>Umiejętności:</u><br>• Definiowanie konkretnego celu<br>• Planowanie kroków prowadzących do osiągnięcia celu<br>• Orientacja na przyszłe cele<br>• Myślenie kontekstowe<br>• Umiejętność właściwego oceniania<br>• Umiejętność wdrażania pomysłu w praktyce<br>• Argumentowanie, umiejętność obrony swojego poglądu<br>• Słuchanie, akceptacja poglądów pozostałych osób<br>• Kreatywność i innowacyjność<br>• Myślenie krytyczne – dostrzeganie i ocena szans, wyraźne widzenie (wizja)<br>• Umiejętność wyrażania myśli |
| Karta pracy nr 2 – Opracowanie biznesplanu | • Opracowanie biznesplanu<br>• Struktura pisemnej formy biznesplanu<br>• Dziedzina działalności gospodarczej<br>• Opis produktu<br>• Finansowanie biznesplanu<br>• Cel prowadzenia działalności gospodarczej | <u>Kompetencje kluczowe:</u><br>• Kompetencje do prowadzenia działalności gospodarczej – inicjatywność i przedsiębiorczość<br>• Kompetencje ekonomiczne<br><br><u>Umiejętności:</u><br>• Ustalanie celów i kroków prowadzących do ich osiągnięcia<br>• Myślenie kontekstowe<br>• Rozwiązywanie problemów<br>• Rozwój umiejętności poznawczych<br>• Rozwój umiejętności uczenia się |

| | | |
|---|---|---|
| | | • Zdolność właściwej oceny<br>• Umiejętność podejmowania decyzji<br>• Umiejętność wyrażania myśli<br><u>Wiadomości:</u><br>• Wypowiedź ustna według zwykłych zasad i reguł |
| Karta pracy nr 3 – Produkt i przedsiębiorstwo | • Definicja produktu<br>• Definicja przedsiębiorstwa | <u>Kompetencje kluczowe:</u><br>• Kompetencje do prowadzenia działalności gospodarczej – inicjatywność i przedsiębiorczość<br>• Wzmocnienie przedsiębiorczości i kreatywności<br><u>Umiejętności:</u><br>• Praca z pojęciami i informacjami<br>• Kreatywność<br>• Umiejętność wyrażania myśli<br>• Argumentowanie, umiejętność obrony własnego poglądu<br>• Słuchanie, akceptowanie poglądów pozostałych osób |
| Karta pracy nr 4 – Rynek | • Definicja rynku<br>• Konkurencja<br>• Ustalanie ceny | <u>Kompetencje kluczowe:</u><br>• Kompetencje do prowadzenia działalności gospodarczej – inicjatywność o przedsiębiorczość<br>• Wzmocnienie przedsiębiorczości i kreatywności<br><u>Umiejętności:</u><br>• Praca z pojęciami i informacjami<br>• Umiejętność właściwej oceny<br>• Myślenie kontekstowe<br>• Kreatywność<br><u>Wiadomości:</u><br>• Biegłość finansowa |
| Karta pracy nr 5 – Marketing i sprzedaż | • Wprowadzenie do marketingu<br>• Badanie rynku<br>• Marketing mix<br>• Dbanie o klientów | <u>Kompetencje kluczowe:</u><br>• Kompetencje do prowadzenia działalności gospodarczej – inicjatywność i przedsiębiorczość<br>• Wzmocnienie przedsiębiorczości i kreatywności<br>• Kompetencje komunikacyjne<br><u>Umiejętności:</u><br>• Umiejętności prezentacyjne<br>• Kreatywność |

| | | |
|---|---|---|
| | | • Umiejętność słuchania<br>• Akceptowanie poglądów pozostałych osób<br>• Efektywna komunikacja<br>• Empatia i asertywność<br>• Umiejętność argumentowania i przekonywania<br>• Umiejętność precyzyjnego wyrażania się<br>• Uświadomienie sobie wyjątkowości |
| Karta pracy nr 6 – Zespół | • Ustalenie stanowisk pracy<br>• Ustalenie zakresów obowiązków | <u>Kompetencje kluczowe:</u><br>• Inicjatywność i przedsiębiorczość<br>• Wzmocnienie przedsiębiorczości i kreatywności<br>• Kompetencje społeczne i personalne<br>• Kompetencje komunikacyjne<br><br><u>Umiejętności:</u><br>• Współpraca zespołowa<br>• Efektywna komunikacja<br>• Szanowanie poglądów innych osób<br>• Szanowanie pracy innych osób<br>• Uświadomienie sobie wartości stanowisk pracy w zespole<br>• Uświadomienie sobie ról w zespole, rozmowy w poszczególnych rolach<br>• Samokontrola<br>• Samopoznanie, kontrolowanie i regulowanie własnego zachowania<br>• Organizowanie czasu, organizowanie pracy, procedur |
| Karta pracy nr 7 – analiza SWOT | • Definicja<br>• Środowisko wewnętrzne<br>• Środowisko zewnętrzne<br>• Mocne strony, słabe strony<br>• Szanse, zagrożenia | <u>Kompetencje kluczowe:</u><br>• Rozwiązywanie problemów<br>• Inicjatywność i przedsiębiorczość<br><u>Umiejętności:</u><br>• Praca z informacjami – ustalanie, zdobywanie, ocena i wykorzystywanie informacji<br>• Zdolność właściwej oceny<br>• Myślenie logiczne<br>• Biegłość informacyjna<br>• Myślenie kontekstowe |

| | | |
|---|---|---|
| | | • Umiejętność orientacji w środowisku zewnętrznym<br><u>Wiadomości:</u><br>• Wykonanie analizy SWOT |
| Karta pracy nr 8 – Plan finansowy | • Zasoby początkowe<br>• Możliwości oszczędności<br>• Zestawienie dochodów i wydatków<br>• Możliwości wykorzystania dochodów<br>• Kalkulacja ceny | <u>Kompetencje kluczowe:</u><br>• Inicjatywność i przedsiębiorczość<br>• Wzmocnienie przedsiębiorczości i kreatywności<br><u>Umiejętności:</u><br>• Biegłość finansowa<br>• Myślenie logiczne<br>• Biegłość informacyjna<br>• Praca z informacjami – ustalanie, zdobywanie, ocena i wykorzystywanie informacji |

| **Moduł nr 2: Umiejętności przedsiębiorcy** | | |
|---|---|---|
| **Karta pracy** | **Treść** | **Kompetencje**<br>**Wiadomości, umiejętności, postawy** |
| Karta pracy nr 1 – Istotne założenia niezbędne do prowadzenia działalności gospodarczej | • Umiejętności przedsiębiorcy istotne dla prowadzenia działalności gospodarczej<br>• Umiejętności specjalistyczne<br>• Umiejętności miękkie | <u>Kompetencje kluczowe:</u><br>• Kompetencje do prowadzenia działalności gospodarczej – inicjatywność i przedsiębiorczość<br>• Wzmocnienie przedsiębiorczości i kreatywności<br>• Kompetencje rozwiązywania problemów<br>• Kompetencje komunikacyjne<br>• Kompetencje społeczne i personalne<br>• Kompetencje do kształcenia ustawicznego<br>• Kompetencje ekonomiczne<br><u>Umiejętności:</u><br>• Znajomość siebie samego<br>• Samoocena<br>• Samodzielność<br>• Biegłość informacyjna<br>• Wyszukiwanie informacji, orientacja w świecie informacji, ocena i wykorzystywanie informacji<br>• Kreatywność i innowacyjność |
| Karta pracy nr 2 – Komunikacja | • Podstawowe umiejętności miękkie<br>• Komunikacja<br>• Ćwiczenie efektywnej komunikacji | <u>Kompetencje kluczowe:</u><br>• Kompetencje rozwiązywania problemów<br>• Kompetencje komunikacyjne<br>• Kompetencje społeczne i personalne<br><u>Umiejętności:</u><br>• Efektywna komunikacja<br>• Empatia, asertywność<br>• Umiejętności prezentacyjne<br>• Zarządzanie ludźmi, delegowanie<br>• Współpraca zespołowa<br>• Samopoznanie, kontrolowanie i regulowanie własnego zachowania |

| | | |
|---|---|---|
| Karta pracy nr 3 – Time management | • Time management<br>• Ustalanie priorytetów<br>• Efektywne zarządzanie czasem | Kompetencje kluczowe:<br>• Kompetencje rozwiązywania problemów<br>• Kompetencje komunikacyjne<br>• Kompetencje społeczne i personalne<br>• Kompetencje do kształcenia ustawicznego<br>Umiejętności:<br>• Samopoznanie<br>• Ustalanie priorytetów<br>• Myślenie krytyczne i ocena możliwości<br>• Zdecydowanie, wytrwałość, motywacja<br>• Samokontrola, organizacja pracy<br>• Inicjatywność – być samodzielnym, efektywnym, dokładnym |

| **Moduł nr 3: Biegłość finansowa przedsiębiorcy** | | |
|---|---|---|
| **Karta pracy** | **Treść** | **Kompetencje**<br>**Umiejętności, postawy** |
| Karta pracy nr 1 – Finansowanie działalności gospodarczej | • Kapitał początkowy<br>• Bilans inwestycji początkowych<br>• Sposoby finansowania działalności gospodarczej | Kompetencje kluczowe:<br>• Kompetencje do prowadzenia działalności gospodarczej – inicjatywność i przedsiębiorczość<br>• Wzmocnienie przedsiębiorczości i kreatywności<br>• Kompetencje rozwiązywania problemów<br>• Kompetencje ekonomiczne<br>Umiejętności:<br>• Wyszukiwanie informacji, orientacja w świecie informacji, ocena i wykorzystywanie informacji<br>• Umiejętność podejmowania decyzji<br>• Myślenie matematyczne i logiczne<br>• Myślenie analityczne<br>Wiadomości:<br>• Biegłość finansowa |

| | | |
|---|---|---|
| Karta pracy nr 2 – Podatki | • Podstawowe pojęcia ekonomiczne<br>• System podatkowy w Polsce i w Czechach | <u>Kompetencje kluczowe:</u><br>• Kompetencje do prowadzenia działalności gospodarczej<br>• Kompetencje obywatelskie<br>• Kompetencje rozwiązywania problemów<br><u>Umiejętności:</u><br>• Wyszukiwanie informacji, orientacja w świecie informacji, ocena i wykorzystywanie informacji<br>• Samopoznanie, kontrolowanie i regulowanie własnego zachowania<br><u>Wiadomości:</u><br>• Biegłość finansowa<br>• Świadomość prawa – prawa i obowiązku podmiotu gospodarczego |
| Karta pracy nr 3 – Obowiązkowe ubezpieczenia | • Obowiązkowe ubezpieczenia<br>• Rodzaje i stawki ubezpieczeń | <u>Kompetencje kluczowe:</u><br>• Kompetencje do prowadzenia działalności gospodarczej<br>• Kompetencje obywatelskie<br><u>Umiejętności:</u><br>• Wyszukiwanie informacji, orientacja w świecie informacji, ocena i wykorzystywanie informacji<br>• Samopoznanie, kontrolowanie i regulowanie własnego zachowania<br><u>Wiadomości:</u><br>• Biegłość finansowa<br>• Świadomość prawa – prawa i obowiązku podmiotu gospodarczego |

| **Moduł nr 4: Prawo** | | |
|---|---|---|
| **Karta pracy** | **Treść** | **Kompetencje<br>Umiejętności, postawy** |
| Karta pracy nr 1 – Prowadzenie działalmności gospodarczaej i przedsiębiorca | • Prowadzenie działalności gospodarczej jako czynność<br>• Prowadzenie działalności gospodarczej i przedsiębiorca w świetle prawa w Polsce i w Czechach<br>• Uprawnienia do prowadzenia działalności gospodarczej | Kompetencje kluczowe:<br>• Kompetencje do prowadzenia działalności gospodarczej – inicjatywność i przedsiębiorczość<br>• Wzmocnienie przedsiębiorczości i kreatywności<br>• Kompetencje obywatelskie<br>Umiejętności:<br>• Wyszukiwanie informacji, orientacja w świecie informacji, ocena i wykorzystywanie informacji<br>Wiadomości:<br>• Kroki prowadzące do rozpoczęcia działalności gospodarczej<br>• Możliwości prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce |
| Karta pracy nr 2 – Formy działalności gospodarczej | • Osoba fizyczna<br>• Osoby prawne | Kompetencje kluczowe:<br>• Kompetencje do prowadzenia działalności gospodarczej – inicjatywność i przedsiębiorczość<br>• Kompetencje obywatelskie<br>Umiejętności:<br>• Umiejętność podejmowania decyzji<br>• Wyszukiwanie informacji, orientacja w świecie informacji, ocena i wykorzystywanie informacji<br>Wiadomości:<br>• Formy działalności gospodarczej w Polsce |
| Karta pracy nr 3 – Rozpoczęcie działalności gospodarczej - osoba fizyczna | • Czynności niezbędne do rozpoczęcia działalności gospodarczej – urząd do spraw działalności gospodarczej, ZUS, obowiązki finansowe<br>• Jednolity formularz rejestracyjny | Kompetencje kluczowe:<br>• Kompetencje do prowadzenia działalności gospodarczej – inicjatywność i przedsiębiorczość<br>• Kompetencje obywatelskie<br>Umiejętności:<br>• Umiejętność podejmowania decyzji<br>• Wyszukiwanie informacji, orientacja w świecie informacji, ocena i wykorzystywanie informacji |

| | | |
|---|---|---|
| | | Wiadomości:<br>• Praca z formularzami<br>• Obowiązki zgłoszeniowe |
| Karta pracy nr 4 – Rozpoczęcie działalności gospodarczej – osoby prawne | • Proces zakładania osoby prawnej<br>• Dokumenty założycielskie | Kompetencje kluczowe:<br>• Kompetencje do prowadzenia działalności gospodarczej – inicjatywność i przedsiębiorczość<br>• Kompetencje obywatelskie<br>Umiejętności:<br>• Umiejętność podejmowania decyzji<br>• Wyszukiwanie informacji, orientacja w świecie informacji, ocena i wykorzystywanie informacji<br>Wiadomości:<br>• Praca z formularzami<br>• Obowiązki zgłoszeniowe |

| **Moduł nr 5: Handel zagraniczny** | | |
|---|---|---|
| **Karta pracy** | **Treść** | **Kompetencje<br>Umiejętności, postawy** |
| Karta pracy nr 1 – Wstęp do handlu zagranicznego | • Handel zagraniczny w praktyce<br>• Przyczyny rozwoju handlu zagranicznego<br>• Czynności przygotowawcze do handlu zagranicznego<br>• Operacje importowe i eksportowe | Kompetencje kluczowe:<br>• Kompetencje do prowadzenia działalności gospodarczej w dziedzinie handlu zagranicznego<br>• Kompetencje obywatelskie<br>Umiejętności:<br>• Orientacja w prawach rządzących handlem zagranicznym<br>• Orientacja w podstawowych dla handlu zagranicznego dokumentach<br>Wiadomości:<br>• Podstawy handlu zagranicznego |
| Karta pracy nr 2 – Specyfika, narzędzia i formy handlu zagranicznego | • Narzędzia handlu zagranicznego<br>• Specyfika handlu zagranicznego<br>• Eksport/import<br>• Handel tranzytowy<br>• Podstawowe dokumenty w handlu zagranicznym | Kompetencje kluczowe:<br>• Kompetencje do prowadzenia działalności gospodarczej w dziedzinie handlu zagranicznego<br>• Kompetencje obywatelskie |

| | | |
|---|---|---|
| | | Umiejętności:<br>• Orientacja w prawach rządzących handlem zagranicznym<br>• Orientacja w podstawowych dla handlu zagranicznego dokumentach<br>Wiadomości:<br>• Pojęcia i dokumenty ważne dla handlu zagranicznego |
| Karta pracy nr 3 – Cło | • Funkcje cła<br>• Rodzaje cła<br>• Podstawowe regulacje i przepisy | Kompetencje kluczowe:<br>• Kompetencje do prowadzenia działalności gospodarczej w dziedzinie handlu zagranicznego<br>• Kompetencje obywatelskie<br>Umiejętności:<br>• Orientacja w prawach rządzących handlem zagranicznym<br>• Orientacja w podstawowych dla handlu zagranicznego dokumentach<br>Wiadomości:<br>• Funkcje cła w handlu |
| Karta pracy nr 4 – Handel w UE i poza UE | • Zapewnienie sprzedaży<br>• Zawarcie umowy kupna<br>• Warunki dostawy<br>• Realizacja dostawy<br>• Dokumenty<br>• Wywóz poza UE<br>• Sprzedaż pomiędzy państwami członkowskimi UE | Kompetencje kluczowe:<br>• Kompetencje do prowadzenia działalności gospodarczej w dziedzinie handlu zagranicznego<br>• Kompetencje obywatelskie<br>Umiejętności:<br>• Orientacja w prawach rządzących handlem zagranicznym<br>• Orientacja w podstawowych dla handlu zagranicznego dokumentach<br>Wiadomości:<br>• Funkcjonowanie handlu w praktyce |

# Zakończenie

Podręcznik zachęca do działania i przedstawia podstawowe tematy, które uczniowie przećwiczą w kartach pracy. W dzisiejszym świecie nieustannych zmian nie można sobie poradzić bez wiadomości i umiejętności, które są związane z przedsiębiorczością i aktywnym podejściem do życia. Zasady, które uczniowie przyswoją podczas realizacji Firemki, mogą, między innymi, pozytywnie wpłynąć również jakość ich życia osobistego. Wychowanie na rzecz przedsiębiorczości może więc kompleksowo łączyć różne strony rozwoju osobistego i zawodowego.

Dlatego nauczyciel *Wychowania na rzecz przedsiębiorczości* mógłby jednocześnie zajmować stanowisko doradcy zawodowego, którego wiele szkół dzisiaj potrzebuje. Kompetencje przedsiębiorcy mogłyby bardziej adekwatnie przygotować uczniów do rozpoczęcia pracy i mogły dać dobre podstawy do założenia lub współpracy przy własnych *startupach.*

Uczestnicy czesko-polskiego projektu oraz autorzy podręcznika *Przedsiębiorczość nie zna granic – Wspólna droga na rzecz przedsiębiorczości w szkołach, Nr rej. CZ.11.3.119/0.0/0.0/16_022/0001154,* uważają, że temat *przedsiębiorczości* jest na tyle ważny i interesujący, że zasługuje na osobny przedmiot, który w sposób ciągły rozwijałby wszystkich uczniów, nie tylko w szkołach średnich. Poprzez współpracę z mentorami–praktykami (pracodawcami) można by również bardziej powiązać edukację z rzeczywistymi potrzebami rynku pracy.

Mamy nadzieję, że podręcznik zainspiruje Państwa do założenia Firemki w Państwa szkole, lub zainspiruje do połączenia działań z zakresu przedsiębiorczości z zagranicznymi szkołami partnerskimi. Ta transgraniczna/przygraniczna współpraca, przynosi korzyści zarówno uczniom, jak i nauczycielom. Życzymy wielu sukcesów na tej drodze.

# PODRĘCZNIK DLA UCZNIÓW

# Wspólna droga na rzecz przedsiębiorczości

Drodzy uczniowie,

dostajecie do rąk podręcznik, który przygotuje Was teoretycznie i praktycznie do założenia miniprzedsiębiorstw. Będziecie mogli współpracować w nich ze swoimi kolegami przy procesie wymyślania produktu lub usługi zupełnie od początku, aż do udanego wprowadzenia na rynek. To, że jest to możliwe, sprawdzili już Wasi rówieśnicy, którzy współpracowali z czeskimi i polskimi uczniami w ramach projektu *Wspólna droga na rzecz przedsiębiorczości w szkołach, nr rej. CZ.11.3.119/0.0/0.0/16_022/0001154*, którego produktem jest podręcznik *Przedsiębiorczość nie zna granic.*

Nie będziecie na tej drodze sami. Wspierać Was będą wasi nauczyciele i mentorzy. W ramach miniprzedsiębiorstwa będziecie się zajmować rozwojem kompetencji przedsiębiorcy: zarządzania projektem, współpracą z pozostałymi członkami zespołu, promocją produktu, handlem i innymi. Działania te są wymyślone w taki sposób, aby wiernie symulowały procesy zachodzące w firmach, zwłaszcza w tych mniejszych.

Najpierw jednak musicie usiąść ze swoimi kolegami i wygenerować pomysł, który wart jest realizacji. Musicie zadać sobie właściwe pytania. *Czy opłaci mi się inwestować czas czy potencjalne pieniądze w nową usługę lub wyrób? Czy nasi klienci będą zainteresowani tym produktem? Dlaczego powinni kupić ten produkt? Co da im ten produkt?* Starajcie się być konstruktywnie kreatywni, ponieważ nie każdy pomysł daje się zrealizować w praktyce i nie musi nadawać się do wykorzystania.

Szczęście sprzyja dobrze przygotowanym, dlatego w kartach pracy, znajdujących się w kolejnej części podręcznika, będziecie się zajmować między innymi tym, jak stworzyć biznesplan, plan finansowy, analizę rynku, marketingiem, ale też możliwościami efektywnego komunikowania się i współpracą w zespole. Właśnie tzw. umiejętności miękkie (soft skills), o których być może słyszeliście, są nieodłączną częścią dobrego funkcjonowania firm. Pracodawcy, którzy dbają o przestrzeganie kultury firmowej, tworzą przyjemne otoczenie pobudzające do kreatywności i efektywności, umieją słuchać kolegów i klientów (oraz konkurencji) i są otwarci na nowe szanse, na pewno pomogą Wam w formie mentoringu przeżywać większą radość z waszej działalności gospodarczej.

Początki prowadzenia działalności gospodarczej nie są lekkie, dlatego dobrze jest przygotować się na możliwe niebezpieczeństwa i uczyć się cierpliwości. Niektórzy odnoszący sukcesy przedsiębiorcy rozwijali swoją działalność jako działalność dodatkową poza pracą na etacie przez wiele lat i poświęcili wiele godzin na przemyślenia o możliwych drogach, wyciągali też wnioski z pierwszych niepowodzeń.

Często zmieniali podejście, w niektórych przypadkach również produkt czy usługę. Ci, którzy nastawili swoje myślenie na sukces, naprawdęodnieśli sukces i inspirowali następnych.

O niektórych przedsiębiorcach, którzy odnieśli sukces, piszemy poniżej, mamy nadzieję, że Wy napiszecie o kolejnych.

Ich historie mogą dla Was być inspiracją i ostrzeżeniem na waszej drodze do prowadzenia działalności gospodarczej, które teraz modelowo wypróbujecie. Wierzymy, że praca w miniprzedsiębiorstwach będzie dla Was sposobem na realizację siebie i być może usłyszymy o Was za jakiś czas na lokalnym lub międzynarodowym rynku.

Wierzymy, że umiejętności i doświadczenia z miniprzedsiębiorstwa będą dobrym początkiem, który pomoże Wam odnieść sukces nie tylko w sferze zawodowej, ale również w prywatnym życiu. Życzymy wiele radości i sukcesów w Waszym biznesie i w pracy.

## Odnoszący sukcesy przedsiębiorcy ze świata

**CHARAKTERYSTYKA PRZEDSIĘBIORCY ODNOSZĄCEGO SUKCESY**

- ukierunkowanie na wydajność
- umiejętność oceny ryzyka i nauki na błędach
- pozytywne podejście do wyzwań
- odpowiedzialność
- precyzyjne planowanie
- wyobraźnia i konstruktywna kreatywność
- umiejętność zdobycia dobrych współpracowników
- umiejętność efektywnego zarządzania swoimi pracownikami
- jasne definiowanie celów
- umieć wyjaśnić swoją wizję pozostałym
- zrozumiały marketing

Źródło ilustracji: http://clovekbezhranic.cz/inspiraceamotivace/steve-jobs-clovek-bez-hranic/

*Napisz imię i nazwisko przedsiębiorcy ze zdjęcia oraz jaką firmę założył:*

……

*Kiedy firma powstała i czym się zajmuje?*

……

*Jakie inne cechy i umiejętności powinien posiadać przedsiębiorca?*

……

……

……

Źródło ilustracji: https://medium.com/edtech-kisk/soci%C3%A1ln%C3%AD-s%C3%ADt%C4%9B-sou%C4%8Dasnosti-6446d61b1e12

*Wymień inne firmy i przedsiębiorców, którzy odnieśli sukces oraz dziedzinę ich działalności na rynku międzynarodowym:*

……

……

……

……

……

……

……

……

……

## Przedsiębiorcy z Czech

Źródło ilustracji: https://www.extrastory.cz/pred-140-lety-se-narodil-tomas-bata-svec-ktery-dobyl-svet.html

***Firma, która chciała dać buty całemu światu***

Kto, gdzie i kiedy założył tę rodzinną firmę?

……

……

*„Są handlowcy, którzy się bardzo wysilają, żeby zwiększyć swój zysk. Odnosiliby o wiele większe sukcesy, gdyby swój wysiłek wkładali również w myślenie o tym, jak zwiększyć zyski swoich przyjaciół handlowych i zarabiać wraz z nimi. Handel, który daje korzyści tylko nam, na koniec okaże się być dla nas stratą"*

## Przedsiębiorcy z kraju libereckiego

Źródło ilustracji: https://www.praguecollege.cz/news/master-speaker-leon-jakimic-president-lasvit/

Urodzony w Libercu Leon Jakimič zdecydował w 2007 roku że wprowadzi Czechy na światową mapę luksusu i wykorzysta tradycyjne rzemiosło szklarskie. Założył firmę Lasvit, której instalacje świetlne znaleźć dziś można nawet w najlepszych hotelach i rezydencjach od Los Angeles, przez Londyn aż po Hongkong. Drodze do pierwszego miliona według Jakimiča towarzyszy jedna zasada – nie myśleć o nim. *„Słynny pierwszy milion koron zarobiłem jeszcze jako pracownik w Preciosie, kiedy miałem 26 lat. Udało mi się to dzięki prowizji od mojej sprzedaży. Pierwszy milion dolarów zarobiłem już w roku założenia Lasvitu, kiedy miałem 32 lata."*

*Znasz inne firmy szklarskie z okolic Liberca?*

……

Źródło ilustracji: https://byznys.ihned.cz/c1-65614450-nase-lustry-nepatri-jen-na-zamek-a-do-luxusnich-prostor-rika-kadlec-z-vedeni-preciosy-firma-se-chce-zamerit-i-na-cechy

Źródło ilustracji: https://www.idnes.cz/liberec/zpravy/jested-ceka-oprava-za-stovky-milionu-dotace-eu-evropska-unie.A160826_135043_liberec-zpravy_jape

Znajdźcie w internecie przynajmniej jedną ciekawą firmę lub przedsiębiorcę z innych krajów (czeski odpowiednik województwa) i napiszcie, czym się zajmuje:

……

……

……

……

……

……

……

……

……

……

……

……

……

……

……

Wymień inne odnoszące sukcesy firmy z kraju libereckiego:

……

……

……

……

……

Źródło ilustracji: https://cs.wikipedia.org/wiki/Kraje_v_%C4%8Cesku

Czescy i światowi przedsiębiorcy odnoszący sukcesy często inspirowali się książkami. Wymieniamy niektóre z nich (możesz dopisać kolejne):

1. Stephen R. Covey – **7 nawyków skutecznego działania**
2. Dale Carnegie – **Jak zdobyć przyjaciół i zjednać sobie ludzi**
3. Anthony Robbins – **Obudź w sobie olbrzyma**
4. Robert T. Kiyosaki – **Bogaty ojciec, biedny ojciec**
5. Radim Passer – **3 i ½ roku III albo upadki i wzloty**
6. Tomáš Baťa – **Rozważania i wystąpienia**
7. ……
8. ……
9. ……
10. ……

## Przedsiębiorcy z Polski

Źródło ilustracji: https://natemat.pl/192731,miliarder-o-zakazie-handlu-w-niedziele-to-bede-mial-oszczednosci-w-firmie-zwolnie-15-procent-osob

Firma którą, chciała nosić cała Polska.
Kto, kiedy i gdzie założył tą firmę?
.....

.....

Wchodząc do dowolnej galerii handlowej niemal zawsze mijasz źródło jego potęgi - sieć obuwniczą CCC. Grupa którą zarządza jest właścicielem szeregiem marek - prócz samego CCC kontroluje również np. Lasockiego. Zdaniem Forbes jego majątek jest warta **3,55 mld** złotych.

## Przedsiębiorcy z regionu dolnośląskiego

Źródło ilustracji: https://www.kongres590.pl/prelegenci/grzegorz-dzik

**Grzegorz Dzik** prezes i właściciel firmy **Impel S.A.**
Próbował swoich sił w handlu, nie udało się, więc zajął się tylko usługami, początkowo bardziej podstawowymi, a jednocześnie niezbędnymi dla działania każdej firmy na świecie: utrzymaniem czystości i bezpieczeństwem. Impel rozwijał się bardzo dynamicznie, czasem nawet o kilkaset procent rocznie. Tak powstał Impel, który to jest: jednym z trzech największych podmiotów ochrony w Polsce (ponad 10 tys. pracowników, 2100 sztuk broni), potentat w branży utrzymania czystości (8 tys. obiektów, ponad 14 tys. pracowników), technicznej obsługi nieruchomości, obsługi kadrowej (60 tys. osób objętych obsługą kadrowo-płacową). Firma posiada sieć pralni i agencję wynajmu pościeli i obrusów dla branży hotelowo-gastronomicznej. Impel to także obsługa firm w zakresie odzieży roboczej, czyszczenia i obsługi zbiorników na chemikalia, cateringu (25 tys. posiłków dziennie), usługi teleinformatyczne, pośrednictwo pracy, i wiele innych wyspecjalizowanych usług.

*Znasz inne firmy z Dolnego Śląska świadczące usługi?*

.....

.....

Źródło ilustracji: https://hradec.rozhlas.cz/zelen-ze-skleniku-polskeho-zamku-ksiaz-dela-velkou-radost-zviratum-v-safari-8150155#&gid=1&pid=1

Wymień inne firmy odnoszące sukcesy na Dolnym Śląsku:

……

……

……

……

……

Znajdź inne firmy działające w innych regionach Dolnego Śląska. Wymień ich nazwy i napisz, czym się zajmują:

……

……

……

……

……

……

Źródło ilustracji: https://wczasypolskie.pl/powiaty-w-polsce-zadania-mapa-powiatow?start=3

Znajdź firmy działające w powiatach: bolesławieckim, lubańskim i zgorzeleckim. Wymień ich nazwy i napisz, czym się zajmują:

……

……

……

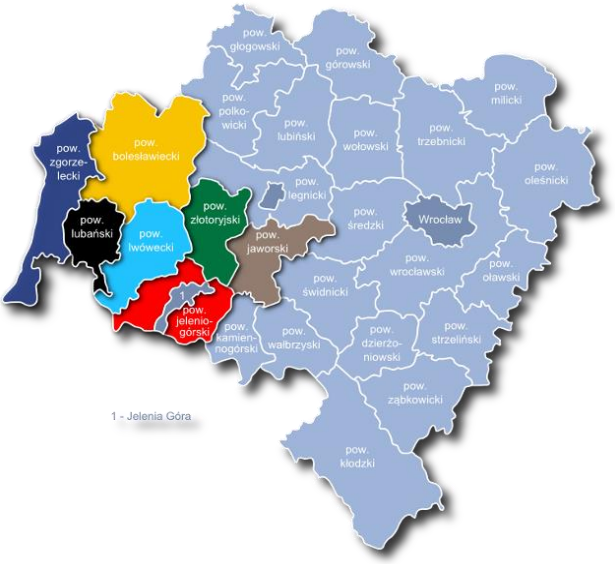
……

……

……

……

……




Źródło ilustracji: https://archiwum-wkuboleslawiec.wp.mil.pl/pl/16227.html

## Historia motywacyjna

**„Niemożliwy“ ośmiocylindrowiec Forda**

Kiedy Henry Ford zdecydował się wyprodukować swój słynny ośmiocylindrowy silnik, wybrał taki jego typ, który miał mieć wszystkich osiem cylindrów w jednym bloku i nakazał swoim inżynierom skonstruowanie takiego modelu. Inżynierowie opracowali projekt na papierze, ale co do jednego zgodzili się, że niemożliwe jest stworzenie jednolitego bloku silnika o ośmiu cylindrach.

Ford powiedział: „Pomimo tego zróbcie to!“

„Ale to niemożliwe!“ – odpowiadali inżynierowie

„Weźcie się za to„ nakazał im Ford, „i wytrwajcie przy pracy tak długo, dopóki się wam to nie uda, niezależnie od tego, ile czasu to zajmie. „

Konstruktorzy wzięli się to pracy. Nie mieli innego wyjścia, o ile chcieli zostać pracownikami Forda. Minęło sześć miesięcy i nic się nie zmieniło. Minęło kolejnych sześć miesięcy i dalej nie nastąpiły żadne zmiany. Wypróbowali już wszystkie sposoby, które przyszły im do głowy, ale zadanie wydawało się po prostu niemożliwe do zrealizowania.

Pod koniec roku Ford odwiedził swoich inżynierów i ponownie został poinformowany, że do tej pory nie znaleźli oni sposobu na zrealizowanie jego polecenia.

„Pracujcie dalej,“ powiedział Ford, „ja chcę tego silnika i będę go miał.“

Inżynierowie kontynuowali prace i nagle, jak za dotknięciem czarodziejskiej różdżki, udało im się odkryć tajemnicę.

Determinacja Forda zwyciężyła.

*(Fragment książki „Myśl i bogać się“ autorstwa Napoleona Hilla)*

**Opiszcie jednym istotnym słowem morał z tej historii:**

……

*Już w pierwszej karcie pracy będziecie tworzyć logo swojej firmy. W przypadku firmy motoryzacyjnej z Detroit logo nie różni się zbytnio od swojego poprzednika z 1903 roku.*

Źródło ilustracji: http://www.hybrid.cz/ford-chysta-na-rok-2018-novy-plug-hybrid

## Karty pracy

Karty pracy mają Was przygotować i wyposażyć w wiedzę, bez której nie poradzicie sobie jako przedsiębiorcy. Niektóre tematy będą Was interesować bardziej, inne mniej. Jeżeli tak się stanie, przypomnijcie sobie znane powiedzenie: *Trening czyni mistrza*. W kartach pracy wymieniamy też literaturę, która może pomóc Wam uzupełnić istotne informacje. Znajdujący się poniżej opis struktury i grafiki pomoże wam zorientować się w strukturze kart pracy.

## Opis kart pracy

1. Informacje wprowadzające do tematu
2. Nakierowanie na konkretny krok, który trzeba wykonać przy zakładaniu/funkcjonowaniu miniprzedsiębiorstwa
3. Miejsce na własną pracę – zadania pisemne wspierające naukę i i zrozumienie danego tematu

## Grafika kart pracy

**Tekst do zapamiętania**

**Praca własna w karcie pracy**

**Odsyłacz do innych źródeł informacji**

**Na liście bocznej „przewodnik“ tekstowy**

# MODUŁ NR 1

# Biznesplan

# Moduł nr 1: Biznesplan

## Karta pracy nr 1

## Tworzymy swoją firemkę

Prowadzenie przedsiębiorstwa jest jedną z najbardziej wymagających form ludzkiej aktywności.Przedsiębiorca to człowiek, który prowadząc działalność gospodarczą przejmuje odpowiedzialność nie tylko za życie swoje, ale również za zadowalające życie swoich pracowników i ich rodzin. Jest to więc duże zobowiązanie w stosunku do całego społeczeństwa.

Podstawowym i bardzo ważnym dla założenia naszej Firemki dokumentem jest biznesplan. W biznesplanie należy przemyśleć, czego właśnie oczekujemy od prowadzenia działalności gospodarczej, jak przyszłe prowadzenie tej działalności ma wyglądać i z jakimi ryzykami jest związane.

KTO, CO, GDZIE, JAK, ILE, KIEDY I DLACZEGO?

Trzeba odpowiedzieć na następujące pytania:

- **Co będzie produkować Firemka – co będziemy robić;**
- **Czego będziemy potrzebować – jaki materiał, wyposażenie (narzędzia);**
- **ile pieniędzy kosztować będzie zakup wyposażenia i potrzebnego materiału;**
- **Komu i za jaką cenę będziemy oferować swoje produkty;**
- **Ile pieniędzy możemy zarobić i co za nie kupimy, aby rozwijać firmę;**
- **Jak będzie wyglądać realizacja, kto jaką pracę będzie wykonywał.**

Jednym z głównych czynników mających wpływ na to, dlaczego rozpoczynamy działalność gospodarczą, jest **motywacja**, a ta przybierać może różną postać:

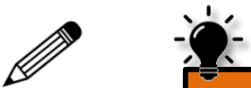
- zarabianie pieniędzy;
- robienie tego, co mnie/nas bawi;
- samorealizacja;
- realizacja pomysłu, myśli, wykorzystanie swoich zdolności, wiadomości i umiejętności.

Im większa jest ta motywacja, tym **większe jest prawdopodobieństwo**, że pokonacie przeszkody związane z prowadzeniem działalności gospodarczej

.

***Dlaczego chcę zacząć prowadzić działalność gospodarczą?***

***Jaka jest moja motywacja lub motywacja mojego zespołu?***



.....

.....

**Podstawami Firemki są:**

- **Produkt** – wyrób/usługa
- **Rynek** – komu i gdzie będziemy oferować produkt;
- **Zespół** - osoby, które pracują w Firemce;
- **Zasoby początkowe** – wyposażenie i pieniądze na rozpoczęcie działalności

**Produkt i rynek**

Opiszcie swój wyrób/usługę, swój biznesplan: **co chcecie robić, gdzie i komu** będziecie oferować swoje wyroby/usługi.

**Wasza Firemka i dziedzina działalności powinny być związane z wami, waszym życiem i waszymi zainteresowaniami.**

Zastanówcie się, co lubicie. Co często robicie i bawi was to. Cieszycie się na to. Naturalnie stajecie się w tym coraz lepsi i chcecie być jeszcze lepsi.

***Nasz produkt (wyrób/usługa):***

.....

***Miejsce na rynku (komu i gdzie będziemy oferować produkt):***

.....

**Zespół**

Firemkę tworzą ludzie, którzy w niej pracują. Muszą oni posiadać wszystkie potrzebne umiejętności, wiadomości i zdolności, aby zapewnić działanie Firemki/przedsiębiorstwa (**fachowe, ekonomiczne, organizacyjne**). Każdy z nich musi mieć dokładny opis stanowiska, miejsca wykonywania pracy i realizować zadania, aby zrealizować wspólny cel.

Nie zajmujcie się dziedzinami, w których nie macie żadnego doświadczenia. **Starajcie się wyróżnić.** Produktem, marketingiem, ale również tylko swoim podejściem i rozumieniem usług.

***Stanowiska w naszym zespole, jaką pracę będą wykonywać:***

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

**Zasoby początkowe**

**Wyposażenie materiałowe, technologia, pomieszczenia, finanse** i in. są kolejnymi zasobami, których będziemy potrzebować do rozpoczęcia działalności. Zasoby te możemy na przykład mieć, niektóre będziemy musieli kupić, możemy je też pożyczyć lub możemy je otrzymać jako dar.

***Jakich zasobów będziemy potrzebować:***

.....

***Jakie zasoby mamy w fazie początkowej:***

.....

***Jakie zasoby będziemy musieli zdobyć i w jaki sposób:***

.....

**Prezentacja Firemki:**

Firemka musi się zaprezentować i ważne jest, jak będzie się nazywać. **Nazwa** powinna określać dziedzinę, w której działa. Stwórzcie dla Firemki również **logo – identyfikację wizualną firmy:**

**Wasze logo powinno wyrazić wyjątkowość waszego przedsiębiorstwa.**

Chwytliwe logo sprawi, że ludzie zapamiętają właśnie waszą firmę.

*„Prowadzenie przedsiębiorstwa idzie o wiele lepiej, kiedy robice rzeczy, które lubicie. Wasze przedsiębiorstwo, wasz wybór."*

*Denise Duffield-Thomas*

**Literatura:**

Moudrý, M. 2008. Marketing, základy marketingu. Kralice na Hané: Computer Media.cz.

Petr Klínský, O. M. 2012. Ekonomika, ekonomická a finanční gramotnost. Praga: EDUKO.

Petra Kursová a kol. Podnikatelský záměr**.** 2012. Praga: APPI CzechInvest, účelová publikace pro podporu projektu CzechEkoSystem.

Plhoňová, Věra. Základy podnikání malých a středních firem - pracovní sešit. 2013. Znojmo, Soukromá vysoká škola ekonomická.

# Moduł nr 1: Biznesplan

## Karta pracy nr 2

## Opracowanie biznesplanu

Biznesplan jest pierwszym ważnym krokiem każdego przyszłego przedsiębiorcy. Biznesplan jest prostym, zrozumiałym i logicznym dokumentem opracowanym przez przedsiębiorcę, opisującym zewnętrzne i wewnętrzne czynniki, które mają lub będą miały wpływ na założenie działalności i działanie firmy.

Właściwie przygotowany biznesplan powie, czy projekt utrzyma się przy życiu i zwróci uwagę na możliwe przeszkody w przyszłości – i to jeszcze przed samym rozpoczęciem działalności gospodarczej!

**Biznesplan z reguły ma niżej opisaną strukturę:**

1 Strona tytułowa
2 Streszczenie
3 Produkt i przedsiębiorstwo
4 Rynek
5 Marketing i sprzedaż
6 Zespół
7 Analiza SWOT
8 Plan finansowy

1. **Strona tytułowa**

***Na stronie tytułowej wymienione są podstawowe dane Firemki:***

- **Nazwa handlowa i siedziba ( + logo firmy)**
- **Kluczowe osoby, założyciele (w praktyce są to nazwiska przedsiębiorców), data założenia itp.**
- **Podstawowy opis Firemki – dane, w jakiej dziedzinie działa, ilu ma członków itp.**

***Nazwa handlowa:***

.....

***Osoby kluczowe:***

.....

***Czym zajmuje się nasza Firemka:***

.....

***Ilu mamy członków (osoby kluczowe):***

.....

***Pozostałe dane, które chcemy zamieścić:***

.....

## 2. *Streszczenie*

Streszczenie jest pierwszym rozdziałem, który uważany jest za skrócony biznesplan. Jest to zwięzły przegląd najważniejszych punktów biznesplanu. Musi zainteresować i przykuć uwagę. Czytelnik powinien wiedzieć, co jest celem waszego biznesplanu i jakimi środkami osiągniecie ten cel.

W streszczeniu jasno i zwięźle opiszcie cały wasz biznesplan. Skoncentrujcie się na tych punktach:

- **ukierunkowanie działalności** waszej Firemki – w jakiej dziedzinie będziecie prowadzić działalność
- **charakterystyka**, **opis** wyrobu lub usługi - co będziecie produkować
- **analizy** - rynek - komu i gdzie będziecie oferować wyrób lub usługę
- **wymagania finansowe** – ile pieniędzy będziecie potrzebowali na rozpoczęcie i działanie
- **zalety i różnice** waszego wyrobu lub usługi w stosunku do innych podobnych; w czym i jak wasza Firemka może odnieść sukces
- **wizje i cele**, kiedy i jak je osiągniecie.

Streszczenie dobrze jest napisać dopiero na koniec, kiedy napisane już będą wszystkie rozdziały biznesplanu

**<u>Podstawowe informacje o waszym biznesplanie:</u>**

***Ukierunkowanie działalności:***

.....

***Co wyjątkowego jest w naszym zamiarze:***

.....

***Miejsce, w którym znajduje się Firemka:***

.....

opis zakładanej firmy, w j kiej branży chcemy działać, jaki pożytek ma z nas klient

w czym upatrujemy okazji do prowadzenia działalności gospodarczej, znalezienie luk na rynku lub nowej zasady technicznej?

**Charakterystyka, opis produktu i rynku:**

***Produkt (wyrób/usługa):***

.....

***Potencjalny rynek (gdzie będziemy oferować swój produkt):***

.....

***Klienci (komu będziemy oferować swój produkt):***

.....

**Wymagania finansowe biznesplanu:**

***Czy będziecie mieć dochody finansowe? Ile środków finansowych zdobędziecie według waszych założeń:***

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

***Jakie będziecie mieć wydatki? Jak zakładacie, ile środków finansowych będziecie potrzebować na wyposażenie i działanie Firemki przez cały okres jej działalności:***

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

**Wizje i cele:**

***Jaki mamy cel, co i kiedy chcemy osiągnąć:***

.....

*„Kiedy chcemy zainteresować ludzi, musimy trafić w rzeczy, które ich interesują.“*

*Chip & Dan Heath*

**Literatura:**

Petra Kursová a kol. Podnikatelský záměr**.** 2012. Praha: APPI CzechInvest, účelová publikace pro podporu projektu CzechEkoSystem.

Koráb, Vojtěch, Mihalisko, Marek. Založení a řízení společnosti. 2005. Brno. Computer Press.

# Moduł nr 1: Biznesplan

## Karta pracy nr 3

## Produkt i przedsiębiorstwo

**Nasz produkt x konkurencja**

Co jest w nim ciekawego, czym się różni, design, nazwa, opakowanie

### 1. Produkt

Dla klienta ważne jest, jaką korzyść dla niego przedstawiać będzie sprzedawany przez nas wyrób/oferowana przez nas usługa. Korzyść jest głównym powodem, dla którego klient kupi wyrób lub zamówi usługę i zapłaci za nią.

W przypadku wyrobu opiszemy jego właściwości, materiał, z którego wyrób jest produkowany, sposób produkcji i tym podobne. W opisie usługi dodatkowo można poinformować, jak i gdzie będziemy ją świadczyć.

***Nasz produkt (wyrób/usługa):***

.....

***Jaka będzie z niego/niej korzyść dla klienta:***

.....

***Co ciekawego i odróżniającego go od innych jest w naszym produkcie:***

.....

***Dlaczego klient miałby kupić sobie nasz wyrób:***

.....

Jak nadokładniej opiszcie, jaki produkt (wyrób/usługę) będziei oferować

### 2. Przedsiębiorstwo/firemka

Przedsiębiorstwo jest zbiorem materialnych oraz osobistych i niematerialnych składowych prowadzenia działalności, których potrzebujemy do prowadzenia przedsiębiorstwa (informacje, doświadczenie, procedury postępowania)

W opisie Firemki podstawowe informacje powinny być zawarte w taki sposób, żeby czytelnik miał jasne wyobrażenie o przedsiębiorstwie.

Ważne jest opisanie tego, jakie macie wcześniejsze doświadczenia z produkcją wyrobu/świadczeniem usługi.

***Przedmiot działalności:***

.....

***Miejsce, w którym znajduje się Firemka:***

.....

***Jak wyposażona jest Firemka (co mamy, co będziemy kupować):***

.....

***Liczba pracowników i jak często się spotykamy:***

.....

***Jakie mamy doświadczenia i co umiemy:***

.....

***Pozostałe szczegóły dotyczące naszej Firemki:***

.....

Jak najdokładniej opiszcie miejsce funkcjonowania Firemki – siedzibę, zakład produkcyjny warsztat…

*„Wasza działalność gospodarcza jest wyrazem waszej duszy i wartości.“*

*-Hiro Boga*

**Literatura:**

Petra Kursová a kol. Podnikatelský záměr**.** 2012. Praga: APPI CzechInvest, účelová publikace pro podporu projektu CzechEkoSystem

Koráb, Vojtěch, Mihalisko, Marek. Založení a řízení společnosti. 2005. Brno. Computer Press.

https://cs.wikipedia.org/wiki/Podnik [online]

# Modul nr 1: Biznesplan

## Karta pracy nr 4

## Rynek

Rynek to miejsce, w którym spotykają się **popyt** i **podaż**. Oddziałują na siebie wzajemnie sprzedający i kupujący, co prowadzi do ustalenia cen.

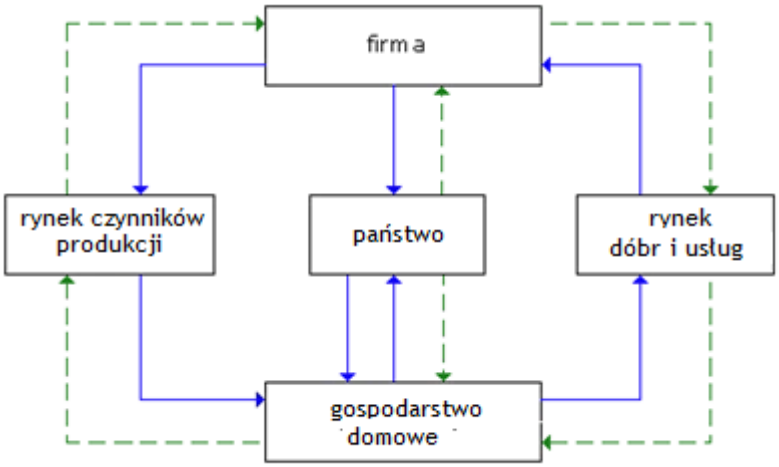
Popyt to ilość towaru, którą kupujący – klienci chcą kupić – potrzebują go.

Podaż to ilość towaru, którą firma chce sprzedać. Oprócz rynku, na którym oferuje się i poszukuje wyrobów i usług, istnieją również:

- **rynki finansowe** – rynek kapitałowy i rynek pieniężny;
- **rynek czynników produkcji** – ziemia, praca, kapitał;
- **rynek pracy** – pracownicy oferują swoją pracę, pracodawcy/firmy poszukują jej i płacą za nią;
- **czarny rynek** – wymiana produktów w większości zakazanych.

Podmioty działające na rynku:

- **Gospodarstwa domowe** – lub konsumenci – poszczególni członkowie gospodarstw domowych, którzy mają swoje własne potrzeby ekonomiczne. Jest to najliczniejsza grupa.
- **Firmy** – lub przedsiębiorstwa - produkują w celu sprzedaży (mogą być produkcyjne lub świadczące usługi). Na rynku wyrobów i usług występują jako sprzedający. Ich celem jest maksymalizacja zysku.
- **Państwo (rząd)** – państwo wchodzi na rynek w celu wywierania nań wpływu, dostosowywania jego działania, niwelowania niektórych negatywnych wpływów na gospodarkę i stymulowania wpływów pozytywnych.
- **Podmioty zagraniczne** – pozostałe podmioty (konsumenci, firmy, rządy) spoza gospodarki krajowej, które wchodzą do niej z zewnątrz.




**Czynniki produkcji** – wykorzystywane przy produkcji dóbr gospodarczych (dotyczy procedur produkcyjnych)

- Pierwotne czynniki produkcji – nie są wynikiem wcześniejszej produkcji (zasoby naturalne - np. ziemia, gaz ziemny,…)
- Wtórne czynniki produkcji – dobra, które nie były bezpośrednio zużyte i służą do dalszej produkcji

***Nasze czynniki produkcji:***

.....

***Gdzie będziemy szukać/zapytywać o nasze czynniki produkcji:***

.....

**Konkurencja** – proces spotykania się różnych interesów gospodarczych (firm), które spotykają się na różnych typach rynków i walczą między sobą o realizację własnych celów. Konkurencja może być zarówno po stronie popytu (między kupującymi, kto kupi w lepszej/niższej cenie), jak i po stronie podaży (między sprzedającymi, kto sprzeda więcej towaru w lepszej/wyższej cenie).

***Nasza konkurencja:***

.....

***Jakie mamy zalety w  porównaniu z konkurencją:***

.....

***Co możemy poprawić, żeby być lepszymi od naszej konkurencji:***

.....

**Cena** na rynku wynika z wielkości podaży i popytu.

- Im większa będzie podaż, tym niższa będzie cena – na rynku jest dużo firm (konkurentów), które oferują takie same produkty.
- Im większy będzie popyt, tym wyższa będzie cena – handlowcy wiedzą, że kupujący kupią produkt nawet za wyższą cenę.

***Cena naszego wyrobu:***

.....

**Literatura:**

https://managementmania.com/cs/trh [online]

http://szscb.wz.cz/szs/materialy/trh.pdf [online]

http://www.miras.cz/seminarky/mikroekonomie-n01-trhy.php [online]

# Moduł nr 1: Biznesplan

## Karta pracy nr 5

## Marketing, sprzedaż i PR

### Marketing

Marketing wyszukuje okazje na rynku, **ustala potrzeby i życzenia klientów**. Na podstawie tego możemy dostosować oferowany produkt tak, aby jak najlepiej odpowiadał wymaganiom naszych klientów.

### Sprzedaż

Marketing jest ściśle związany ze sprzedażą produktów. Marketing skupia się raczej na działaniach przedsprzedażowych, ustalaniu bądź wywoływaniu potrzeb klientów, a procesy sprzedażowe nawiązują do nich i realizują właściwe **stosunki handlowe z klientami** i **sprzedaż**. Dobrze wymyślona i przygotowana kampania marketingowa może zwiększyć sprzedaż naszego wyrobu/usługi. Dzięki dobrze przygotowanej reklamie/promocji o naszym produkcie dowie się więcej ludzi, dzięki czemu może wzrosnąć sprzedaż.

### PR – Public Relation = kontakty z otoczeniem, relacje publiczne

PR to zbiór działań i nawiązujących do nich kroków, który buduje i utrzymuje dobre imię Firemki, stosunki z otoczeniem, z klientami. Pomaga budować świadomość o marce, produktach i informuje o nowościach Firemki.

### Badanie rynku

Rynek jest układem, w którym wzajemnie na siebie oddziałują sprzedający i kupujący. Przed rozpoczęciem działalności dobrze jest przeprowadzić badanie rynku, które ustali, czy mamy jakąś konkurencję i czy będzie zainteresowanie naszym produktem.

**Formy badania rynku:**

- obserwacja;
- wywiad;
- testowanie;
- ankieta.

Komu będziemy sprzedawać nasz wyrób?

Jaką mamy konkurencję ?

***Nasz klient:***

……

***Konkurencja na rynku:***

……

**Marketing mix – 4P** Marketing mix jest kompozycją 4 podstawowych narzędzi marketingowych, których firma używa aby osiągnąć swe cele:

**4P**

PRODUCT

PRICE

PROMOTION

PLACE

1. **Product – wyrób/usługa**

**PRODUCT**

***Opis naszego wyrobu:***

……

***Jakie będzie opakowanie i marka wyrobu:***

……

**PRICE**

2. **Price – cena**

***W jakiej cenie produkt będzie sprzedawany:***

……

***Czy przygotujemy dla klientów obniżki cen:***

……

**PROMOTION**

### *3.* Promotion – promocja

***Jak będziemy promować wyrób:***

…….

***Gdzie będziemy promować wyrób:***

…….

***Czy mamy stronę internetową Firemki? Co na niej jest:***

…….

**PLACE**

### 4. Place – miejsce

***Gdzie i jak będziemy sprzedawać wyrób:***

…….

***Czy będziemy mieć sklep internetowy i będziemy wysyłali wyroby do klientów?***

…….

*„Plan marketingowy jest kwestią życia lub śmierci firmy.“*

*-Peter Knight*

**Literatura:**

JAKUBÍKOVÁ, D., R. 2009. Strategický marketing. Grada Publishing, 2009. ISBN 978-80-247-2690-8.

https://managementmania.com/cs/swot-analyza [online]

http://www.mediaguru.cz/medialni-slovnik/swot-analyza/ [online]

http://www.braintools.cz/toolbox/strategie/swot-analyza.htm [online]

# Moduł nr 1: Biznesplan

## Karta pracy nr 6

## Zespół

W waszej Firemce w jednym przedsiębiorstwie pracuje kilka osób – wspólnie tworzą grupę roboczą - zespół.
W zespole roboczym ważna jest koordynacja i współpraca poszczególnych członków zespołu.

***Liczba osób, które pracują w waszej Firemce:***

.....

***Cel, który chcemy wspólnie osiągnąć:***

.....

***Nasze wspólne zadanie:***

.....

Każdy zespół roboczy musi mieć swojego kierownika, który zajmuje się przydzielaniem zadań i pilnuje wykonywania obowiązków oraz realizowania przydzielonych zadań.
Każdy członek zespołu ma swoje zadanie, z jasno określonymi zasadami, swoje miejsce – stanowisko pracy, które musi być dokładnie opisane i podane muszą być związane z jego zajmowaniem obowiązki.
Praca w zespole jest zorganizowana według zasad, jest z góry opisana, jedno zadanie nawiązuje do drugiego.
Zakresy obowiązków poszczególnych stanowisk w zespole związane są z realizacją biznesplanu.

***Nazwy stanowisk w Firemce:***

.....
.....

***Praca, , działania, zadania, które trzeba wykonać:***

.....
.....

**Literatura:**

MÜHLEISEN, Stefan a Nadine OBERHUBER. Komunikační a jiné měkké dovednosti: soft skills v praxi. Praga: Grada, 2008

Kopecká Ilona. Psychologie. 2011. Praha: Grada. Evangelu Jaroslava Ester, Fridrich Oldřich. 133 her pro motivaci a rozvoj týmů. 2011. Praga: Grada.

Basu Andreas, Faust Liane. Umění úspěšné komunikace - Jak správně naslouchat, řešit konflikty a mluvit s druhými lidmi. Praga: Grada.

V.Khelerová: Komunikační dovednosti manažera. Praga. 1995

Joseph A DeVito. Základy mezilidské komunikace - 6. vydání. Praga: Grada

https://davidkirs.cz/ [online]

https://managementmania.com/cs/mekke-dovednosti-soft [online]

# Modul nr 1: Biznesplan

## Karta pracy nr 7

## Analiza SWOT

Na podstawie analizy **SWOT** możemy kompleksowo ocenić funkcjonowanie firmy, ustalić problemy, lub wręcz przeciwnie, szanse rozwoju.

Analiza SWOT jest metodą analizy strategicznej opartej na ocenie **wewnętrznych czynników przedsiębiorstwa i zewnętrznych czynników środowiska.**

**Czynniki wewnętrzne:**
**Mocne strony – Strengths** – nasze zalety

- zalety;
- umiejętności;
- zdolny i dobry personel;
- znacząca pozycja na rynku;
- wprowadzony produkt

przykłady: image marki, doskonałe wyposażenie techniczne, stosunki z klientami.

***Nasze mocne strony:***

……

**przykłady:** niska produktywnoś, zła opinia o marce, słaba reputacja.

**Słabe strony – Weaknesses –** co się firmie nie udaje jednocześnie mogą być dla nas szansą, żeby zamienić te słaby strony w mocne;

- wysokie koszty;
- zła komunikacja wewnętrzna;
- słaba motywacja ludzi;
- niewystarczająca kampania marketingowa.

***Nasze słabe strony:***

……

**przykłady:** współpraca z nowymi dostawcami, zapewnienie długotrwałej wierności klientów.

**Czynniki zewnętrzne:**

**Szanse – Opportunities –** czynniki, które pomogą na zyskać jakąś przewagę, zwiększyć sprzedaż:

- zwiększający się popyt;
- nowe technologie;
- nowe rynki – ekspansja firmy;
- podnoszenie jakości usług dla klientów;
- budowanie sieci wiernych klientów.

***Nasze szanse:***

.....

**Zagrożenia – Threats –** czynniki, które mogą zagrozić naszemu przedsiębiorstwu:

- konkurencja;
- utrata klientów;
- uzależnienie od dostawców;
- zmiany kursów walut;
- niestabilna sytuacja polityczna.

**przykłady:**

utrata dostawcy, fluktuacja pracowników, wzrost wydatków stałych, spadek zużycia, bezrobocie.

***Co jest dla nas zagrożeniem:***

.....

*Przykład analizy SWOT:*

| | **analiza SWOT** | |
|---|---|---|
| **Czynniki wewnętrzne** | Mocne strony - Strenghts | Słabe strony – Weaknesses |
| | • wykwalifikowany, dobry i lojalny personel<br>• elastyczność<br>• szybkość dostaw<br>• stabilność finansowa<br>• niska cena<br>• … | • niedostateczna motywacja pracowników<br>• niezawodność maszyn<br>• wysokie koszty<br>• … |
| **Czynniki zewnętrzne** | Szanse - Opportunities | Zagrożenia – Threats |
| | • nowa technologia<br>• rozszerzenie rynku za granicą<br>• współpraca z nowymi dostawcami<br>• wzrastający popyt<br>• … | • konkurencja dużych przedsiębiorstw<br>• reforma podatkowa<br>• nowa usługa konkurencji<br>• niski popyt<br>• … |

**SWOT analýza Firmičky:**

| | Analiza SWOT Firemki | |
|---|---|---|
| Czynniki wewnętrzne | Mocne storny - Strenghts | Słabe strony - Weaknesses |
| | • • • • • • | • • • • • • |
| Czynniki zewnętrzne | Szanse - Opportunities | Zagrożenia - Threats |
| | • • • • • • • | • • • • • • • |

**Literatura:**

JAKUBÍKOVÁ, D., R. 2009. Strategický marketing. Grada Publishing, 2009. ISBN 978-80-247-2690-8.

https://managementmania.com/cs/swot-analyza [online]

http://www.mediaguru.cz/medialni-slovnik/swot-analyza/ [online]

http://www.braintools.cz/toolbox/strategie/swot-analyza.htm [online]

# Moduł nr 1: Biznesplan

## Karta pracy nr 8

## Plan finansowy

**PLAN FINANSOWY=**

**PLANOWANE DOCHODY I WYDATKI**

Plan finansowy jest kluczowym założeniem dla zarządzania finansami i jest częścią biznesplanu. Jeżeli mamy jasne cele i wiemy, w jakiej dziedzinie chcemy prowadzić działalność, musimy sobie również powiedzieć, jakie mamy zasoby – **przegląd planowanych dochodów i wydatków = plan finansowy**. Sensem planowania finansowego jest zyskanie kontroli nad finansami i zarządzanie ryzykami finansowymi.

**Wydatki:** zasoby, które będziemy musieli kupić. Na wysokość wydatków możemy wpływać poprzez właściwy wybór tego, co będziemy kupować za lepszą cenę.

**Dochody:** poprzez sprzedaż wyrobów lub oferowanej usługi w prowadzonej działalności powstaną dochody. Na wysokość dochodów wpływa cena, którą ustalimy i za jaką będziemy sprzedawać wyrób.

Rozpoczęcie działalności gospodarczej często nie jest niczym skomplikowanym, w niektórych przypadkach na początku nie potrzebujecie niczego oprócz dobrego pomysłu i chęci, żeby coś zrobić. Oczywiście nie zawsze jest to tak proste, niektóre dziedziny wymagają więcej.

***Do założenia przedsiębiorstwa (zasoby początkowe), będziemy potrzebować:***

- materiał: ile to będzie kosztować:

…… ……..

…… ……..

…… ……..

- technologia: ile to będzie kosztować:

…… ……..

…… ……..

…… ……..

- pomieszczenia do prowadzenia działalności: ile to będzie kosztować:

…… ……..

…… ……..

…… …….

- pozostałe zasoby: ile to będzie kosztować:

…… ……..

…… ……..

…… …….

***Zasoby te zdobędziemy:***

……

***Na czym i jak na początku prowadzenia działalności możemy zaoszczędzić:***

……

**Wyliczenie pozostałych kosztów**: w rzeczywistym przedsiębiorstwie musimy zapłacić jeszcze: **pracownikom, za prąd, za ogrzewanie, za wodę, za telefon, za samochód itp.**

- pracownicy: pensje:

…… ……..

- energia elektryczna: ile to będzie kosztować:

…… ……..

- pozostałe koszty: ile to będzie kosztować:

…… ……

**Analiza rynku:** sprawdźcie przynajmniej trzy oferty różnych dostawców na zakup tego samego materiału/oferowanej usługi, których będziecie potrzebować.

**Początkowe zasoby finansowe:**

- oszczędności, własne środki finansowe;
- pożyczki, kredyty;
  dotacje, granty.

***Gdzie zdobędziemy początkowe środki finansowe:***

.....

**Kolejne środki finansowe:** po rozwinięciu działalności mamy do dyspozycji środki finansowe np. ze sprzedaży wyrobów, biletów, świadczenia usługi…

***Na jakie środki finansowe możemy liczyć w trakcie prowadzenia działalności:***

.....

Na podstawie planu finansowego można ustalić, czy nasza działalność będzie przynosiła **dochody,** będzie **zrównoważona,** czy będzie przynosiła **straty**.

WYDATKI i DOCHODY = rzeczywiste przepływy pieniężne

**X**

KOSZT i PRZYCHÓD = operacje księgowe

**Zestawienie dochodów i wydatków:**

| Plan finansowy FIREMKI | | | |
|---|---|---|---|
| **Wydatki:** | **Kwota:** | **Dochody:** | **Kwota:** |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

***Czy możemy zainwestować zarobione pieniądze, aby odnotować kolejne zyski?***

.....

***Co możemy zrobić, jeśli dojdzie do straty?***

.....

**Literatura:**

Moudrý, M. 2008. Marketing, základy marketingu. Kralice na Hané: Computer Media.cz.

Petr Klínský, O. M. 2012. Ekonomika, ekonomická a finanční gramotnost. Praga: EDUKO.

Petra Kursová a kol. Podnikatelský záměr**.** 2012. Praga: APPI CzechInvest, účelová publikace pro podporu projektu CzechEkoSystem.

http://www.firstclass.cz/2014/09/ve-22-letech-ma-vydelano-diky-youtube-za-4-roky-jednoduse-170-milionu-korun/#sthash.uYsNB5vz.dpbs [online]

http://www.ekonomikon.cz/ekonomika/cena/stanoveni [online]

http://cs.wikipedia.org/wiki/Pr%C5%AFnikov%C3%A1_cenotvorba [online]

http://www.price-checking.cz/cenotvorba/ [online]

# MODUŁ NR 2

# Umiejętności przedsiębiorcy

# Moduł nr 2: Umiejętności przedsiębiorcy

## Karta pracy nr 9

## Założenia niezbędne do prowadzenia działalności gospodarczej

**WIADOMOŚCI Z DZIEDZINY PRAWA I ZARZĄDZANIA FINANSAMI :**

prawo
x
obowiązki przedsiębiorcy

jak założyć firmę

jak w niej gospodarować

obowiązki podatkowe i zobowiązania wobec ZUS

Podstawowe założenia, które powinny być spełnione, aby rozpocząć prowadzenie działalności gospodarczej:

- motywacja przedsiębiorcy
- wiadomości, umiejętności, doświadczenia
- cele przedsiębiorcy
- pomysły na prowadzenie działalności
- plany przedsiębiorcy

Przed rozpoczęciem działalności gospodarczej należy uświadomić sobie, co powinien umieć (nie tylko) początkujący przedsiębiorca – jakie powinien mieć umiejętności / kompetencje (zdolności).

**Umiejętności specjalistyczne**

Przedsiębiorca powinien nieustannie rozwijać swoją fachowość poprzez kształcenie ustawiczne, musi obserwować nowe trendy, zapoznawać się z nowymi technologiami w danej dziedzinie. Przedsiębiorca musi być specjalistą w swojej dziedzinie, aby odnieść sukces na rynku. Przedsiębiorca, oprócz kompetencji specjalistycznych, musi posiadać również inne umiejętności…

**Pozostałe umiejętności**

Na prowadzenie działalności gospodarczej i na przedsiębiorcę spada wiele wymagań – czasowych, roboczych oraz z dziedziny stosunków międzyludzkich. Aby przedsiębiorca jak najlepiej sobie z nimi poradził, żeby spełnił swój sen o odnoszącej sukcesy firmie, oprócz wiadomości specjalistycznych (inżynieria mechaniczna, budownictwo, ogrodnictwo…), potrzebuje również innych umiejętności:

**Wiadomości z dziedziny prawa i finansowego zarządzania firmą**

Przedsiębiorca musi wiedzieć oraz umieć znaleźć informacje dotyczące tego, jak założyć przedsiębiorstwo, prawa i obowiązki przedsiębiorcy, jak finansowo zarządzać przedsiębiorstwem, obowiązki podatkowe, zobowiązania w stosunku do ZUS itp. Prowadzenie działalności gospodarczej regulowane jest przez dużą ilość ustaw i rozporządzeń a przedsiębiorca powinien mieć o nich podstawowe informacje. W bardziej skomplikowanych przypadkach zwróci się o pomoc do wyspecjalizowanej kancelarii prawnej.

**Umiejętności miękkie - Soft skills**

Pomagają przedsiębiorcy w stosunkach w firmie i z partnerami handlowymi, pomagają organizować czas własny i czas pracy w firmie, tworzyć i rozwijać przyjazne i konstruktywne środowisko pracy wśród współpracowników i pracowników, itp.

**Do podstawowych umiejętności miękkich należą:**

Umiejętności komunikacyjne i prezentacyjne, zdolność do współpracy, zdolność rozwiązywania konfliktów, zarządzanie czasem, twórczość i elastyczność, zdolności przywódcze, zdolność do autorefleksji i zarządzanie sobą samym, zdolność przyjmowania zmian i innowacji.

***Umiejętności, których potrzebujemy w naszej Firemce:***

.....

***Mamy umiejętności specjalistyczne? Jakie:***

.....

***Gdzie możemy obserwować nowe informacje, rozwój i trendy w naszej dziedzinie?***

.....

***Umiejętności miękkie:***

.....

**UMIEJĘTNOŚCI MIĘKKIE / SOFT SKILLS**

umiejętności komunikacyjne

umiejętności prezentacyjne

time management

umiejętność kierowania innymi

zdolności przywódcze

**Literatura:**

Plhoňová Věra. Základy podnikání malých a středních firem: distanční studijní opora. Znojmo: Soukromá vysoká škola ekonomická Znojmo, 2011

Stefan Mühleisen. Komunikační a jiné měkké dovednosti -Soft skills v praxi. Grada Publishing a.s., 2008.

Tulgan, Bruce. Bridging the Soft Skills Gap (ang.). John Wiley & Sons Inc. 2015.

https://davidkirs.cz/ [online]

http://www.softskills.wz.cz/html/soft%20skills.html [online]

https://managementmania.com/cs/mekke-dovednosti-soft-skills [online]

# Moduł nr 2: Umiejętności przedsiębiorcy

## Karta pracy nr 10

## Umiejętności komunikacyjne

Pod pojęciem umiejętności komunikacyjnych ogólnie rozumie się zdolność efektywnego komunikowania się z drugimi osobami z uwzględnieniem osiągnięcia z góry wyznaczonego i pożądanego celu.

Co należy do dziedziny umiejętności komunikacyjnych:

- techniki komunikacyjne
- umiejętność słuchania drugich
- przekonywanie
- argumentacja

Podstawowy podział na:

- komunikację werbalną
- komunikację niewerbalną (mimika, gestykulacja, pozycja ciała…)

Podstawowe wymagania dla dostatecznie wysokiej jakości komunikacji to:

- zrozumiałość
- zwięzłość
- poprawność
- pełność
- uprzejmość

W dzisiejszym społeczeństwie zdolności komunikacyjne są ważne nie tylko w życiu osobistym, ale przede wszystkim często stoją za sukcesem lub jego brakiem w sferze zawodowej.

**JAK SIĘ KOMUNIKUJEMY I JAK ODBIERAJĄ NAS INNI?**

**SŁOWA** (i ich znaczenie, zrozumienie, właściwe używanie słów)

**GESTY**

**MIMIKA**

**JAK MÓWIMY**

**JAK SZYBKO MÓWIMY**

**JAK SIĘ PRZY TYM PORUSZAMY**

!!!UWAGA NA NIEPOROZUMIENIA, w przypadku użycia niewłaściwych/ nieodpowiednich słów!!!

***Co wyobrażacie sobie pod pojęciem umiejętności komunikacyjnych?***

.....

***Do czego służy nam komunikacja?***

……

***Co wpływa na komunikację?***

.....

***Czy niewłaściwe zrozumienie w komunikacji może spowodować komplikacje? Jakie?***

.....

***Co spowoduje nieporozumienie oparte na użyciu specjalistycznych wyrazów?***

.....

**Literatura:**

MÜHLEISEN, Stefan a Nadine OBERHUBER. Komunikační a jiné měkké dovednosti: soft skills v praxi. Praga: Grada, 2008

Kopecká Ilona. Psychologie. 2011. Praga: Grada.

Evangelu Jaroslava Ester, Fridrich Oldřich. 133 her pro motivaci a rozvoj týmů. 2011. Praga: Grada.

Basu Andreas, Faust Liane. Umění úspěšné komunikace - Jak správně naslouchat, řešit konflikty a mluvit s druhými lidmi. Praga: Grada.

V.Khelerová: Komunikační dovednosti manažera. Praga. 1995

Joseph A DeVito. Základy mezilidské komunikace - 6. vydání. Praga: Grada

https://davidkirs.cz/ [online]

https://managementmania.com/cs/mekke-dovednosti-soft-skills [online]

# Moduł nr 2: Umiejętności przedsiębiorcy

## Karta pracy nr 11

## Time management

**Cele i priorytety**

Jakie są moje cele?

Co chcę osiągnąć?

Co jestem w stanie dla tego zrobić?

Nazwa „zarządzanie czasem“ (ang. time management) dotyczy efektywnego zarządzania czasem i planowania. W dzisiejszych czasach, które wymagają od nas maksymalnej wydajności, niezbędną jest umiejętność rozsądnego gospodarowania swoim czasem.

Narzędzia zarządzania czasem umożliwiają nam osiągnięcie wytyczonego celu w krótszym czasie oraz przy mniejszym wysiłku i stresie.

Zarządzanie czasem jest nie tylko narzędziem, które prowadzi do gospodarnego zarządzania czasem na rzecz wydajności. Zarządzanie czasem jest też narzędziem umożliwiającym osobisty rozwój człowieka, samodoskonalenie i samodyscyplinę. Dzięki zarządzaniu czasem zyskamy również przestrzeń na swoje zajęcia w czasie wolnym i zapobiegamy powstawaniu stresu.
Każdy z nas chce się stać panem swojego czasu i dzięki temu być skuteczniejszym we wszystkim, czym się zajmujemy. Wszyscy mamy tyle samo czasu, ponieważ doba trwa 24 godziny.

**Jak właściwie zarządzać swoim czasem:**

- **ustalcie swoje priorytety**
- **sporządźcie sobie zestaw zadań**
  **(duże i wymagające więcej czasu zadania podzielcie na mniejsze)**
- **nie przeceniajcie się**
- **zaplanujcie sobie dzień (zawsze zostawiajcie sobie rezerwę czasową)**

W ustaleniu priorytetów może nam pomóc prosta analiza i podział na następujące kategorie:

- **Ważne - Nieważne**
- **Pilne - Niepilne**

Proste matryce planowania czasu:

***Uzupełnijcie kolejne priorytety:***

| | **Pilne** | **Niepilne** |
|---|---|---|
| **Ważne** | Problemy, których nie można odłożyć | Planowanie |
| **Nieważne** | Wizyty | Zbędne czynności |

Zastanówcie się nad sobą:

- Jakie błędy popełniacie w gospodarowaniu czasem?
- Jak organizujecie własny czas pracy i czas wolny?
- Planujecie naukę, zajęcia z rodziną i zajęcia we własnym czasie wolnym?

Bardzo ważne jest nauczenie się rozróżniania istotnych i nieistotnych celów, zadań, nauczenie się planowania. W prowadzeniu przedsiębiorstwa osiąganie celów to umiejętność, bez której droga do sukcesu staje się bardzo skomplikowana i długa.

NIE WYSTARCZY STWORZENIE PLANU, WAŻNE JEST, ABY GO PRZESTRZEGAĆ!
Przestrzegać wyznaczonego czasu, realizować zadania, umieć wprowadzić nieoczekiwane zmiany.

**STWORZONEGO PLANU NALEŻY PRZESTRZEGAĆ, REALIZOWAĆ GO!**

**WAŻNA JEST UMIEJĘTNOŚĆ WPROWADZENIA NAGŁYCH I NIEOCZEKIWANYCH ZMIAN!**

***Niewłaściwe zarządzanie czasem dla firmy - konsekwencje:***

.....

***Niewłaściwe zarządzanie czasem dla człowieka? (możecie opisać sami siebie) - konsekwencje:***

.....

***Zastanówcie się nad możliwymi sposobami zarządzania swoim czasem. Poszukajcie inspiracji w internecie:***

.....

**Literatura:**

BLAŽKOVÁ, Martina. Marketingové řízení a plánování pro malé a střední firmy. Praga: Grada, 2007

JÍRA, Stanislav a Veronika HUMLEROVÁ. Time-management. Czeskie Budziejowice: Chance in Nature - Local Action Group, 2013.

http://www.ipodnikatel.cz/Management/time-management-naplanujte-si-svuj-cas.html [online]

https://davidkirs.cz/ [online]

# MODUŁ nr 3:

# Biegłość finansowa przedsiębiorcy

# Moduł nr 3: Biegłość finansowa przedsiębiorcy

## Karta pracy nr 12

## Cena

Cena z reguły wyrażona jest w pieniądzach, które trzeba zapłacić za to, aby zdobyć daną rzecz czy usługę.

Ale jak ustalić właściwą cenę?

Jako przedsiębiorcy powinniśmy ustalać cenę tak, żeby nie była zbyt wysoka i nie zniechęciła klientów, ale równocześnie nie powinna ona być zbyt niska.

Cenę ustalamy na takim poziomie, żebyśmy mogli zawrzeć w niej swoje koszty i wytworzyć zysk. Celem każdego przedsiębiorcy powinna być cena wyższa od kosztów poniesionych na produkt czy usługę.

Przy ustalaniu takiej ceny trzeba uwzględnić kilka czynników.

Pokażemy sobie kilka sposobów ustalania ceny naszego produktu czy usługi oraz powiemy, na czym się skoncentrować.

Cena ustalana na podstawie kosztów

Ta metoda jest najłatwiejszą metodą ustalania ceny. Do tego, abyśmy mogli ustalić cenę, musimy znać wszystkie koszty naszego produktu i ustalić zysk, który chcemy osiągnąć z każdej sprzedanej sztuki.

**Podstawowe pojęcia przy ustalaniu ceny:**

- Koszty stałe
- Koszty zmienne
- Zysk/marża
- Klient
- Popyt

***Jaka jest wysokość naszych kosztów stałych?***

Koszty, które nie są związane z liczbą wyprodukowanych sztuk produktu (np. czynsz)

……
……
……

***Jaka jest wysokość naszych kosztów zmiennych?***

Koszty, które są zależne od liczby wyprodukowanych sztuk produktu (np. materiał)

……
……

*Jaki zysk/marżę chcemy osiągnąć (%)?*

Ile chcielibyśmy zarobić na jednej sztuce produktu?

……
……

**Cena wynika z sumy wszystkich kosztów (stałych i zmiennych) i zysku (marży).**

1. **Cena ustalana na podstawie wartości.**

W tej metodzie konieczne jest uświadomienie sobie, jak nasz produkt odbierany jest przez klienta. Trzeba ustalić, ile klient jest w stanie zapłacić za nasz produkt i na podstawie tych informacji ustalimy cenę sprzedaży.

***Ile klienci są skłonni zapłacić za nasz produkt?***

……
……
……
……
……

2. **Cena ustalana na podstawie popytu**

Przy tej metodzie pokażemy, że podczas ustalania cen nie trzeba opierać się na kosztach wytwarzania produktu, ale na zachowaniu naszych klientów, a przede wszystkim na właściwościach produktu. Aby ustalić cenę tą metodą, trzeba znać przebieg popytu na nasz produkt. W ten sposób ustalimy, jaką ilość produktu można sprzedać przy danym poziomie cen. Następnie powinniśmy ustalić cenę, która wprowadzi swego rodzaju równowagę między dochodami i kosztami i przyniesie największe zyski.

***Jak duże jest zainteresowanie kupującego naszym produktem?***

……
……
……

3. **Cena ustalana na podstawie konkurencji**

Ta metoda kładzie duży nacisk na konkurencję i jej ceny. Na podstawie konkurencji ustalamy nieco niższą lub wyższą cenę, w zależności od kosztów produkcji i od popytu.

***Jaką cenę oferuje nasza konkurencja?***

……
……
……

Przedstawiliśmy sobie 4 metody ustalania ceny produktu czy usługi. Spróbujcie teraz wybrać jedną z metod i ustalić cenę w swojej Firemce.

***Jaką metodą ustaliłem/am cenę i dlaczego?***

……
……
……
……

***Jaka będzie cena końcowa naszego produktu i na czym się opierałem/am przy jej ustalaniu?***

……
……
……
……
……

**Literatura:**

HANNA, N. a H. R. DODGE. Pricing: Zásady a postupy tvorby cen. Praga: MPress, 1997, ISBN 80-85943-34-4.

JAKUBÍKOVÁ, Dagmar. Strategický marketing. 1. vyd. Praga: Grada, 2008, ISBN 978-80-247-2690-8.

KOTLER, Philip a Gary ARMSTRONG. Marketing. Praga: Grada, 2004, ISBN 978-80-247-0513-2.

KASAN, J., FIBÍROVÁ, J. Ceny a cenová politika. 1. vydání. Praga: ALEKO, 1991, ISBN 80-85341-07-7

http://www.ekonomikon.cz/ekonomika/cena/stanoveni [online]

http://cs.wikipedia.org/wiki/Pr%C5%AFnikov%C3%A1_cenotvorba [online]

http://www.price-checking.cz/cenotvorba/ [online]

# Moduł nr 3: Biegłość finansowa przedsiębiorcy

## Karta pracy nr 13

## Podatki

W Polsce są ustanowionymi przez prawo świadczeniami pieniężnymi wpłacanymi przez osoby fizyczne (dalej OF) lub osoby prawne (dalej OP) do budżetu państwa, które albo są regularnie powtarzane, albo są jednorazowe. Wartość pobranych podatków tworzy wpływów do budżetu państwa, w Polsce nawet 9/10 (w 2017). Głównym znaczeniem podatków jest zapewnienie dostatecznych dochodów państwa, aby było ono w stanie wykonywać swoje podstawowe funkcje. Zadaniem państwa zaś jest obowiązek przestrzegania społecznej zdolności i akceptowalności podatków (system ulg i wyjątków).
Spójrzmy teraz na podstawowe pojęcia związane z podatkami.

**CZECHY**

**Podatki według systemu podatkowego Republiki Czeskiej podzielone są na dwie kategorie:**

- **BEZPOŚREDNIE**
- Dochodowe (podatek dochodowy od osób fizycznych i od osób prawnych)
- Majątkowe (podatek od nieruchomości, drogowy, podatek od spadków, podatek od darowizn)

- **POŚREDNIE**
- Uniwersalny (VAT)
- Selektywny (konsumpcyjne – tytoń, alkohol)
- Ekologiczny (gaz, paliwo, energia elektryczna)

**POLSKA**

- **BEZPOŚREDNIE**, **opodatkowane są dochody podatnika raz jego majątek**
- Przychodowe, pobierane są od przychodów osiąganych przez rozmaite podmioty w wyniku prowadzonej przez te podmioty działalności gospodarczej.
- Dochodowe (podatek dochodowy od osób fizycznych PIT i prawnych CIT)
- Majątkowe (podatek od nieruchomości, podatek od środków transportu, podatek od spadków i darowizn, podatek od czynności cywilno-prawnych, tonażowy, podatek leśny, podatek rolny)

**POŚREDNIE**

- VAT podatek od towarów i usług (stawka podstawowa 23 %, stawka ulgowa 8 %)
- Akcyzowy (produkty objęte akcyzą: paliwa, oleje, broń gazowa, samochody osobowe, sól, zapałki, alkohole, wyroby tytoniowe, guma do żucia)
- Ekologiczny (od opakowań – które podlegają procesowi odzysku i recyklingu. )

**DOCHÓD = PODSTAWA OPODATKOWANIA =**

**PRZYCHÓD – KOSZTY UZYSKANIA PRZYCHODU**

Kolejnym ważnym pojęciem jest **PODSTAWA OPODATKOWANIA**. Jest to kwota, na podstawie której, wyliczając jej określony procent, w zależności od tego, który to podatek, oblicza się jego wysokość. OF i OP przy płaceniu podatków dzieli się na:

- **Płatnik** – podmiot, który musi wyliczyć, pobrać i odprowadzić podatek.
- **Podatnik** – OF lub OP, która musi zapłacić podatek.

- **Dochód -** jest rozumiany, jako nadwyżka przychodów nad kosztami ich uzyskania osiągnięta w danym roku podatkowym. Dochód podatkowy jest kategorią umowną prawa podatkowego
- **Przychód** jest to łączna wartość sprzedaży dóbr, towarów i usług netto (czyli bez VAT) w danym okresie rozliczeniowym. Po odjęciu od przychodu kosztów jego uzyskania otrzymujemy dochód.

- Pomniejszenie **przychodu** o **koszty uzyskania przychodu** powoduje powstanie **dochodu**.
- **Przychody – Koszty = Dochód**
- Do **kosztów uzyskania przychodu** zalicza się wydatki, które:
- zostały poniesione w celu osiągnięcia przychodów, zachowania albo zabezpieczenia źródła przychodów,
- mają mieć związek z prowadzoną działalnością
- są odpowiednio udokumentowane nie posiadają cech wydatków o charakterze osobistym dla przedsiębiorcy.

- **Kwota wolna od podatku,** jest to suma rocznych dochodów, które nie podlegają opodatkowaniu**.**

**Dodatkowe pojęcia dla podatków pośrednich:**

- **Podatek VAT naliczony** stanowi kwotę z oryginalnych faktur zakupu otrzymanych przez podatnika przy nabyciu towarów i usług, a w przypadku importu jest to suma kwot podatku wynikająca z dokumentu celnego

- **Podatek VAT należny** jest obliczany w odniesieniu do przychodów ze sprzedaży. Jest to więc podatek, który dotyczy sprzedaży usług lub produktów i "należy się" Urzędowi Skarbowemu od nas.

- **Podatek VAT należny** jest to podatek naliczony przez przedsiębiorcę przy sprzedaży towarów lub usług i który należy odprowadzić do Urzędu Skarbowego.

## Podstawowe rodzaje podatków

**CZECHY**

**Podatek dochodowy od osób fizycznych (PIT)**
Podatnikami płacącymi ten podatek są wszystkie osoby fizyczne, których miejscem zamieszkania jest terytorium Czech Obowiązek ten dotyczy wszystkich dochodów osiągniętych na terytorium kraju oraz dochodów osiągniętych za granicą. Płaci się z reguły za jeden rok kalendarzowy. Stawka w Czechach wynosi 15 %.

**Podatek dochodowy od osób prawnych**
Podatnikami płacącymi ten podatek są wszystkie osoby prawne, jednostki organizacyjne Państwa oraz różnego rodzaju fundusze. Przedmiotem opodatkowania są wszystkie dochody pochodzące z działalności i dysponowania mieniem. Stawka w Czechach wynosi 19 % Od 2019 roku stawka dla małych i zaczynających przedsiębiorców wynosić będzie 9 %.

**VAT**
Nazywany też podatkiem od wartości dodanej. Podatnikiem płacącym ten podatek jest kupujący, płatnikiem jest sprzedający. Podstawowa stawka tego podatku wynosi w Czechach 21 %.

**POLSKA**

**Podatek dochodowy od osób fizycznych (PIT)**

Podatnikami płacącymi ten podatek są wszystkie osoby fizyczne, których miejscem zamieszkania jest terytorium Polski. Obowiązek ten dotyczy wszystkich dochodów osiągniętych na terytorium kraju oraz dochodów

osiągniętych za granicą. Płaci się z reguły za jeden rok kalendarzowy. Stawka wynosi 15 % w Czechach, w Polsce:

| **Podstawa obliczenia podatku w złotych** | | **Podatek wynosi** | |
|---|---|---|---|
| **Ponad** | **do** | | |
| | 85 528 | 17 % | |
| 85 528 | | 14 539 zł 76 gr + 32 % nadwyżki ponad 85 528 zł | minus kwota zmniejszająca podatek |

**Podatek dochodowy od osób prawnych CIT**
Podatnikami płacącymi ten podatek są wszystkie osoby prawne, Skarb Państwa, przedsiębiorstwo państwowe, bank, spółka kapitałowa, fundacja, spółdzielnia, stowarzyszenie). Stawka w Polsce wynosi 19%, dodatkowo od 01.2019 roku dla osób zaczynających działalność gospodarczą. stawka preferencyjna wynosi 9% .

**Podatek dochodowy liniowy**
Podatek liniowy jest jedną z form opodatkowania dochodu przedsiębiorcy. Gdy ją wybierzemy, dochód będzie opodatkowany stawką 19% (stała stawka).

**Zryczałtowany podatek dochodowy od przychodów ewidencjonowanych**
taka forma rozliczania przeznaczona jest dla osób fizycznych, osiągających przychody z pozarolniczej działalności gospodarczej, jak również z najmu, podnajmu, dzierżawy, poddzierżawy, osoby duchowne.

**Karta Podatkowa**
to jedna z najprostszych form opodatkowania działalności gospodarczej w polskim systemie podatkowym. Przedsiębiorca korzystający z karty nie jest zobowiązany do prowadzenia księgowości, a podatek, który płaci często nie jest wysoki i dodatkowo - nie zależy od wysokości dochodów.

**Podatek od towarów i usług VAT**,
Nazywany też podatkiem od wartości dodanej. Podatnikiem płacącym ten podatek jest kupujący, płatnikiem jest sprzedający. Podstawowa stawka tego podatku w Polsce wynosi 23%.

**PRZYKŁAD:**

Moja firma Y produkuje telefony. Nasz najnowszy telefon sprzedajemy na rynku za cenę 2900,- PLN netto. Sprzedaję swojemu klientowi X 3 telefony.

***Kto jest płatnikiem, a kto podatnikiem?***

.....

***Jak dużą kwotę w końcowej cenie sprzedaży tworzy podatek?***

.....

***Czy podatek będzie inny, jeżeli sprzedam klientowi X 10 telefonów?***

.....

**Literatura:**

Švarcová J.  Ekonomie: stručný přehled 2019/2020, CEED 2019.

Marková H. Daňové zákony 2020, Grada 2019.

https://www.finance.cz/dane-a-mzda/dane-z-prijmu [online]

http://www.ipodnikatel.cz/Podnikatelsky-zamer/jak-zatraktivnit-podnikatelsky-plan-pro-banky-a-investory.html [online]

Zákon č. 338/1992 Sb., o dani z nemovitých věcí

Zákonné opatření č. 340/2013 Sb., o dani z nabytí nemovitých věcí

Zákon č. 16/1993 Sb., o dani silniční

Zákon č. 235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty

Zákon č. 353/2003 Sb., o spotřebních daních

https://poradnikprzedsiebiorcy.pl/ [online]

https://mfiles.pl/pl/index.php/Podatek_VAT [online]

https://www.podatki.gov.pl/cit/stawki-podatkowe/ [online]

https://poradnikprzedsiebiorcy.pl/-podatek-liniowy-w-dzialalnosci-gospodarczej-wady-i-zalety [online]

https://poradnikprzedsiebiorcy.pl/-zryczaltowany-podatek-dla-kogo-i-z-jakimi-stawkami [online]

https://poradnikprzedsiebiorcy.pl/-karta-podatkowa [online]

https://www.podatki.gov.pl/vat/stawki-podatkowe/ [online]

# Moduł nr 3: Biegłość finansowa przedsiębiorcy

## Karta pracy nr 14

## Finansowanie działalności gospodarczej

Jeżeli rozpoczynamy działalność gospodarczą, należy ustalić, ile zasobów (środków, pieniędzy) będziemy na początek potrzebować i gdzie te zasoby zdobędziemy.
***Zaczniemy od pytania: Na co właściwie potrzebuję środków finansowych?***

Jeżeli nie zdecydujemy się założyć firmy za jedną złotówkę (co dzisiaj jest bardzo popularne), będziemy potrzebowali pieniędzy na stworzenie kapitału zakładowego. Środki finansowe będą nam potrzebne do kupienia towaru bądź świadczenia usług. Równie istotne będzie zatrudnienie odpowiedzialnych osób, przyczynianie się do podnoszenia ich kwalifikacji oraz inwestowanie w technologię, wyroby oraz w marketing i promocję. Krótko mówiąc, przy prowadzeniu działalności nigdy nie będziemy mieli dość pieniędzy.

***Ile pieniędzy potrzebuję na początek?***

.....

Skupimy się na zupełnym początku, który można finansować na kilka sposobów.
W praktyce rozróżniamy dwa sposoby finansowania:

- **Finansowanie ze środków własnych**
- **Finansowanie ze środków zewnętrznych**

Środki własne zawsze powinny najważniejsze w waszej działalności. W pierwszych fazach działalności jest bowiem bardzo trudno pozyskać jakiekolwiek środki zewnętrzne. Oczywiście, możemy skorzystać z pożyczki dla przedsiębiorców czy pożyczki spoza sektora bankowego, jednak takie środki zewnętrzne nie są środkami efektywnymi.
Na dodatek banki, przy udzielaniu pożyczek dla przedsiębiorców, stwarzają wiele przeszkód i w większości przypadków pożyczka nie dochodzi do skutku. Dlatego dobrze jest rozpoczynać działalność tylko w przypadku, gdy macie zaoszczędzone jakieś środki własne.

Jeżeli nie uda się wam zaoszczędzić kwoty wystarczającej do rozpoczęcia działalności gospodarczej, możecie wybrać którąś z następujących możliwości:

- **Programy operacyjne:** jeżeli należycie do którejś ze wspieranych grup przedsiębiorców, możecie ubiegać się o interesującą dotację. Przygotujcie się jednak na stosunkowo długą i uciążliwą pracę administracyjną i przygotowanie obszernej dokumentacji.
- **Granty i dotacje:** przeczytajcie więcej o grantach dużych firm, które mogą wam ułatwić rozpoczęcie działalności.
- **Anioły Biznesu:** nawet w dzisiejszych czasach istnieją przedsiębiorcy oraz osoby fizyczne, które wspierają starania innych i jeżeli dany produkt je zainteresuje, można od nich dostać dość szczodre wsparcie. Metoda ta jest bardzo często wykorzystywana w tzw. startupach.
- **Leasing:** jeżeli do prowadzenia działalności potrzebujecie na przykład samochodu, możecie skorzystać z leasingu finansowego, możecie też zastanowić się nad leasingiem operacyjnym, który jest bardzo popularny w ostatnim czasie.
- **Dotacja na rozpoczęcie działalności gospodarczej:** początkujący przedsiębiorca może się ubiegać o taką dotację w przypadku, że był przez określony okres zarejestrowanym w urzędzie pracy bezrobotnym.
- **Crowdfunding:** nietradycyjna forma zbiórki dla początkujących przedsiębiorców oraz dla funkcjonujących firm.

***Skąd wezmę pieniądze na swoją działalność gospodarczą?***

**.....**

***Która z metod byłaby dla mnie najlepsza?***

**.....**

***Ile będę miał środków własnych i ile środków zewnętrznych?***

.....

**Literatura:**

Švarcová J. Ekonomie: Stručný přehled 2019/2020, CEED 2019.

BARTOŠÍKOVÁ, M.: In Štenglová, I., Plíva, S., Tomsa, M.: Obchodní zákoník, Komentář, 10. vydání. Praga: C. H. Beck, 2005, str. 1355; v 11. vydání. 2006

ČERNOHORSKÝ J., TEPLÝ P., Základy financí, I.vydání. Praga: Grada Publishing,a.s. 2011

KALOUDA, F. Finanční řízení podniku. II. vydání. Pilzno: Aleš Čeněk, 2011

KONECNÝ, M. Finance podniku. 4. vyd. Brno: Novotný, 2002

SCHOLLEOVÁ, H. Ekonomické a finanční řízení pro neekonomy, II. vydání. Praga: Grada Publishing, a.s., 2012

SRPOVÁ, J. a kol. Podnikatelský plán a strategie. I. vydání. Praga. Grada Publishing, a.s. 2011

https://poradnikprzedsiebiorcy.pl/-finansowanie-dzialalnosci [online]

https://6krokow.pl/finansowanie-dzialalnosci-gospodarczej [online]

https://zielonalinia.gov.pl/zrodla-finansowania-dzialalnosci-gospodarczej-46363 [online]

https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/podmioty-gospodarcze-wyniki-finansowe/przedsiebiorstwa-finansowe/informacja-o-leasingu-w-badaniach-glownego-urzedu-statystycznego,20,1.html [online]

https://zpp.net.pl [online]

# Moduł nr 3: Biegłość finansowa przedsiębiorcy

## Karta pracy nr 15

## Obowiązkowe ubezpieczenia

**CZECHY**

Pracodawca każdego pracownika odprowadza, zgodnie z prawem, od jego pensji brutto ubezpieczenie **społeczne i zdrowotne.**

Osoby prowadzące jednoosobową działalność gospodarczą w Czechach płacą obowiązkowe miesięczne zaliczki, w Polsce odprowadzają stałe składki na ubezpieczenia społeczne i zdrowotne.

Wyliczenie ubezpieczenia społecznego i zdrowotnego z reguły jest takie samo, ponieważ obie te składki naliczane są z zasady jako odpowiedni procent tej samej kwoty. Jednak nie zawsze tak jest. Przedstawimy sobie jeden praktyczny przykład, w którym wyliczenie składki ubezpieczenia społecznego i zdrowotnego różnią się.

**WAŻNE POJĘCIA**

Ubezpieczene społeczne vs. ubezpieczenie zdrowotne

-Stawki

-Pensja brutto

-Pracownik

- Standardowo kadrowa potrąca pracownikowi **z pensji brutto 6,5 % na ubezpieczenie społeczne oraz 4,5 % na ubezpieczenie zdrowotne**. Pracodawca dodatkowo odprowadza za pracownika 24,8 % na ubezpieczenie społeczne oraz 9 % na ubezpieczenie zdrowotne.
- **Osoby prowadzące działalność gospodarczą płacą na ubezpieczenie społeczne 29,2 % podstawy wymiaru składek** oraz 13,5 % podstawy wymiaru składek na ubezpieczenie zdrowotne. Przy głównej działalności musi być dotrzymana przynajmniej jedna minimalna podstawa wymiaru składek. Minimalna podstawa wymiaru składek na rok 2020 wynosi 104 508 CZK dla ubezpieczenia społecznego i 209 010 CZK dla ubezpieczenia zdrowotnego.

**POLSKA**

**Celem ubezpieczeń obowiązkowych** jest zapewnienie bezpieczeństwa socjalnego osobom, które z powodu zajścia określonych przez prawo zdarzeń losowych (np. choroba, kalectwo, ciąża, starość) nie mogą utrzymać się z własnej pracy.

Standardowo pracownikowi z pensji potrącane są na ubezpieczenia społeczne następujące składki: **składka emerytalna**: 9,76%, **składka chorobowa**: 2,45%, **składka rentowa**: 1,5%, **składka zdrowotna** 9%. Dodatkowo pracodawca odprowadza za pracownika: składkę emerytalną 9,76%, składkę rentowa 6,5%, składkę wypadkową (jej wysokość zależy od ilości wypadków w zakładzie pracy, średnio 1,67%) oraz fundusz pracy: 2,45%.

Osoba prowadząca działalność gospodarczą odprowadza składki w wysokości: emerytalne 19,52 %, rentowe 8 % i chorobowe 2,45 %, ale kwota zależy od podstawy wyliczenia, która w 2020 roku wynosi dla ubezpieczeń społecznych 3136,20 PLN, kwota dla ubezpieczenia zdrowotnego nie jest jeszcze znana.

**Grupa 1**
Przedsiębiorca, który dopiero zaczął działalność (pierwsze 24 miesiące) odprowadza składki od kwoty 30% minimalnego wynagrodzenia) nie mniej niż 780 zł

**Grupa 2**
Osoby prowadzące działalność gospodarczą już określony czas odprowadzają składki od 60% średniego wynagrodzenia w Polsce

**Grupa 3**
Mali przedsiębiorcy, których dochody są bardzo niskie. Najniższa podstawa wymiaru składek nie może być niższa niż 30 % minimalnego wynagrodzenia za pracę w danym roku i nie może przekraczać 60 % prognozowanego przeciętnego wynagrodzenia ogłoszonego na dany rok.

**Przykład praktyczny:**
Pani Wesoła pracuje na niepełny etat z pensją brutto 10 000 CZK. Jeżeli pracownikowi ubezpieczenia zdrowotnego nie opłaca równocześnie państwo (np. renciście, studentowi), Zakład Ubezpieczeń Zdrowotnych w 2020 roku musi otrzymać co najmniej kwotę 2352 CZK, przy czym pracodawca zawsze płaci 9 % a wyrównanie do minimum jest potrącane dodatkowo pracownikowi. Ubezpieczenie społeczne zawsze jest płacone od rzeczywistej pensji brutto, pani Wesołej potrąca się na ubezpieczenie społeczne 650 CZK (10 000 CZK x 6,5 %). Na ubezpieczenie zdrowotne pani Wesołej potrąca się jednak 1452 CZK (2352 CZK – (10 000 CZK x 9 %)

***Jaka będzie wysokość pensji brutto moich pracowników?***

**.....**

***Ile, jako pracodawca, będę odprowadzał na ubezpieczenie społeczne?***

**.....**

***Ile, jako pracodawca, będę odprowadzał na ubezpieczenie zdrowotne?***

.....

**Literatura:**

Švarcová, J. Ekonomie: stručný přehled 2019/2020, CEED 2019.

ČERNOHORSKÝ J., TEPLÝ P., Základy financí, I.vydání. Praga: Grada Publishing, a.s. 2011

KALOUDA, F. Finanční řízení podniku. II. vydání. Pilzno: Aleš Čeněk, 2011

KONECNÝ, M. Finance podniku. 4. vyd. Brno: Novotný, 2002

SCHOLLEOVÁ, H. Ekonomické a finanční řízení pro neekonomy, II. vydání. Praga: Grada Publishing, a.s., 2012.

www.měšec.cz [online]

www.finance.cz [online]

www.podnikatel.cz [online]

www.zus.pl [online]

https://poradnikprzedsiebiorcy.pl [online]

# MODUŁ NR 4:

# Prawo

# Moduł nr 4: Prawo

## Karta pracy nr 16

## Prowadzenie działalności gospodarczej i przedsiębiorca

**Prowadzenie działalności gospodarczej**
Prowadzenie działalności gospodarczej to **ciągła** działalność, prowadzona samodzielnie przez przedsiębiorcę samodzielnie, we **własnym imieniu**, na **własną odpowiedzialność**, w celu osiągnięcia zysku i na warunkach ustalonych przez prawo.

**WAŻNE POJĘCIA**

Przedsiębiorca

Osoba fizyczna (OF)

Osoba prawna (OP)

Zezwolenie na prowadzenie działalności

**Przedsiębiorca**
To osoba fizyczna lub prawna, która w sposób ciągły prowadzi działalność gospodarczą.

- ***Osoby fizyczne*** zapisane są w rejestrze działalności gospodarczej
- ***Osoby prawne*** zapisane są w rejestrze handlowym

Każdy przedsiębiorca musi posiadać ważne uprawnienia do prowadzenia działalności gospodarczej.

**CZECHY**

**Zezwolenie na prowadzenie działalności**
W zezwoleniu tym wymieniona jest dziedzina działalności, której dotyczy zezwolenie. Na każdy rodzaj działalności, którym chce się zajmować osoba fizyczna lub spółka, potrzebne jest zezwolenie. Zezwolenia na prowadzenie działalności w Czechach wydaje Urząd do spraw działalności gospodarczej.

*Warunki konieczne do uzyskania zezwolenia:*

- Wiek 18 lat
- Zdolność do czynności prawnych
- Zaświadczenie o niekaralności

*Rodzaje działalności według Ustawy o działalności gospodarczej:*

- **Wolna**
  Aby zdobyć zezwolenie na tzw. wolną działalność nie trzeba przedkładać dokumentu potwierdzającego kompetencje. Założenie takiej działalności nie jest uwarunkowane ani wykształceniem, ani kwalifikacjami w dziedzinie wolnej działalności gospodarczej.
- **Powiązana**
- **Rzemieślnicza**
- **Koncesjonowana**

Aby zdobyć zezwolenie do prowadzenia działalności w którymś z tych trzech rodzajów należy przedłożyć ważny dokument potwierdzający kompetencje/kwalifikacje lub dokument potwierdzający wykształcenie w danej dziedzinie.

**Uzyskanie zezwolenia na prowadzenie działalności gospodarczej:**
Aby uzyskać zezwolenie na prowadzenie działalności gospodarczej należy udać się do Urzędu ds. działalności gospodarczej z ważnym dokumentem tożsamości i 1000 CZK. Kwota ta posłuży do uiszczenia opłaty administracyjnej, którą ponosi się za każde zezwolenie na prowadzenie działalności.
Nie trzeba przedkładać zaświadczenia o niekaralności. Dzisiejsze systemy informatyczne są połączone i urzędnik może sprawdzić tę informację bezpośrednio w komputerze. Za wypis z rejestru kar wnosi się opłatę administracyjną w wysokości 100 CZK.

**POLSKA**
Od osoby rozpoczynającej prowadzenie działalności gospodarczej nie wymaga się kwalifikacji w dziedzinie, w której zamierza działać. Osoba ta musi jednak zadbać o to, aby wszystkie czynności prowadzone w ramach działalności wykonywane były przez pracowników posiadających odpowiednie kwalifikacje. Dodatkowo osoby prowadzące działalność gospodarczą zobligowane są do spełnienia wszystkich przewidzianych prawem wymagań w zakresie ochrony życia i zdrowia ludzi przed zagrożeniami, a także wszelkich innych szczegółowych wymagań określonych w przepisach budowlanych, sanitarnych, przeciwpożarowych oraz dotyczących ochrony środowiska. Swoboda prowadzenia działalności gospodarczej może podlegać ograniczeniom ze względu na bezpieczeństwo i szeroko rozumiany interes publiczny. W tym celu stosuje się system zakazów, nakazów i pozwoleń administracyjnych. Akt zgody wydawany przez uprawniony organ administracji państwowej wyrażany jest w formach prawnych: **pozwoleń, koncesji, licencji i upoważnień.**

**Rodzaje działalności według *Ustawy o Swobodzie Działalności Gospodarczej:***
- wytwórcza,
- budowlana,
- handlowa,
- usługowa,
- poszukiwanie, rozpoznawanie i wydobywanie kopalin ze złóż,
- działalność zawodowa jest prowadzona przez osoby zaliczane do prowadzących **wolny zawód.**

**Uzyskanie zezwolenia na prowadzenie działalności gospodarczej:**
Rejestracja w **CEIDG** czyli Centralna Ewidencja i Informacja o Działalności Gospodarczej jest darmowa. Można się zarejestrować przez internet - wymóg

posiadania konta ePUAP, lub autoryzując rejestrację odwiedzając najbliższy urząd gminy lub miasta z dokumentem tożsamości.

Osoby prawne – w Polsce wpis do Krajowego Rejestru Sądowego – Krajowy Rejestr Sądowy.

***W jakiej dziedzinie zdecydowaliście się prowadzić działalność?***

……
……

***Spróbujcie znaleźć swoją działalność w Ustawie o działalności gospodarczej i ustalić, jaki to rodzaj działalności:***

……
……

**Wolna / Powiązana / Rzemieślnicza / Koncesjonowana**

***Czego będę potrzebował, aby uzyskać zezwolenie?***

……
……
……

**Literatura:**

KOŽIAK, Jaromír. Obchodní firma v novém občanském zákoníku. 1. vyd. Brno: Masarykova univerzita, 2013, 124 s. ISBN 978-80-210-6420-1.

LAVICKÝ, Petr a kol. Občanský zákoník: komentář. I, Obecná část (§ 1-654). 1. vyd. Praga: C.H. Beck, 2015, 2380 s. ISBN 978-80-7400-529-9.

POKORNÁ, Jarmila; KOVAŘÍK, Zdeněk; ČÁP, Zdeněk a kol. Obchodní zákoník. I. Díl. 1. vyd. Praga: Wolters Kluwer ČR, 2009, 1115 s. ISBN 978-80-7357-491-845.

VACKOVÁ, Monika, Nataša REICHLOVÁ a Lenka BROUČKOVÁ. Obchodní rejstřík:praktický průvodce. 1. vyd. Praga: ASPI, 2007, 280 s. ISBN 978-80-7357-273-0.

www.ipodnikatel.cz [online]

www.businessinfo.cz [online]

mojafirma.infor.pl/spolki/215862,Wolny-zawod-a-dzialalnosc-gospodarcza.html [online]

http://www.easysupport.cz/zalozeni-as-postup [online]

http://www.easysupport.cz/zalozeni sro-postup [online]

Zákon č. 89/2012 Sb. Zákon občanský zákoník

Zákon č. 90/2012 Sb. Zákon o obchodních společnostech a družstvech (zákon o obchodních korporacích)

# Moduł nr 4: Prawo

## Karta pracy nr 17

## Formy  działalności gospodarczej

**WAŻNE POJĘCIA**

Fyzická osoba

Osoba prawna

sp. z o.o.

SA

W poprzednim rozdziale powiedzieliśmy, co jest potrzebne, żeby uzyskać uprawnienia do prowadzenia działalności gospodarczej.
Spotkaliśmy się z pojęciami **osoby fizycznej i prawnej.**
Każdy przedsiębiorca przed rozpoczęciem swojej działalności musi ustalić, jaką formę działalności gospodarczej wybierze. Wybiera się właśnie spośród dwóch wyżej wzmiankowanych form i  prowadzi się działalność jako osoba fizyczna, albo jako osoba prawna. Obie te grupy są zdefiniowane przez Kodeks Cywilny.

**Osoba fizyczna**
**to człowiek**. To każdy człowiek, niezależnie od wieku, płci, stanu zdrowia fizycznego i psychicznego. Powstanie, rejestracja i działalność osoby fizycznej regulowane są przez Ustawę o działalności gospodarczej.

**Osoba prawna**
***jest sztucznie stworzonym podmiotem, który w  stosunkach prawnych występuje jako człowiek*.** Powstanie, rejestracja i działalność osób prawnych regulowane są przez Ustawę o działalności gospodarczej i Ustawę o spółkach prawa handlowego.

**<u>CZECHY</u>**
**Forma działalności osoby prawnej:**

- **Spółki prawa handlowego**
  Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością (s.r.o.)
  Spółka akcyjna (a.s.)
- **Stowarzyszenie osób fizycznych lub prawnych**
  Spółdzielnia
  Stowarzyszenie właścicieli
- **Organizacje pozarządowe**
  Stowarzyszenia
  Instytucje
  Fundacje
  Kościoły i związki wyznaniowe
- **Osoby prawne prawa publicznego**
  Państwo
  Kraj (odpowiednik województwa)
  Gmina
- **Szkoły Wyższe**

- **Publiczne instytuty badawcze**

**POLSKA**

W polskim prawie istnieją różne rodzaje działalności gospodarczej. Każde z nich różni się od się od siebie kilkoma głównymi czynnikami takimi jak ilość wspólników, roczny obrót, forma opodatkowania, odpowiedzialność prywatnym majątkiem w razie upadłości.

Osoba prawna działa przez swoje organy (czyli ustanawiane wewnętrznie władze, np. Dyrektora, Prezesa czy zarząd) w sposób przewidziany w odpowiedniej ustawie i opartym na niej statucie.

**Rodzaje spółek:**

- **Spółki osobowe** to spółki prawa handlowego, których działalność opiera się na osobistej więzi między jej wspólnikami.
  - **spółka cywilna** (prawo cywilne), spółka nie posiada osobowości prawnej tylko wspólnicy. Za zobowiązania wspólnicy odpowiadają majątkiem spółki jak i własnym. Spółka może zostać zawiązana w celach zarobkowych i niezarobkowych.
  - **spółka jawna**, nie posiadająca osobowości prawnej, ale posiadająca zdolności prawne, każdy ze wspólników odpowiada całym swoim majątkiem za zobowiązania firmy.
  - **spółka partnerska**, wspólnicy (tylko osoby fizyczne) otwierają firmę w celu wykonywania jednego (lub więcej) z **wolnych zawodów**.

    Do wolnych zawodów należą:

    Adwokat, Architekt, Aptekarz, Lekarz, lekarz stomatolog, lekarz weterynarz, pielęgniarka, położna, inżynier budowlany notariusz, radca prawny, księgowy, biegły rewident, doradca podatkowy, broker ubezpieczeniowy, rzeczoznawca majątkowy, rzecznik patentowy, tłumacz przysięgły

  - **spółka komandytowa**, bez osobowości prawnej, komplementariusza, czyli osoby, która odpowiada za zobowiązania spółki całym swoim majątkiem i komandytariusza czyli osobę która odpowiada za zobowiązania w określonej poprzez umowę kwocie (suma komandytowa).

  - **spółka komandytowo-akcyjna,** spółka działa w oparciu o statut, który powinien być utworzony w formie aktu notarialnego. Do założenia tego rodzaju działalności potrzeba **50 000 PLN** kapitału zakładowego.

- **Spółki kapitałowe** są takim rodzajem spółki, w którym najistotniejszy jest majątek spółki, czyli kapitał. Tę formę prawną organizacji podmiotów gospodarczych najczęściej wykorzystuje się w prowadzeniu dużych przedsiębiorstw oraz w wewnętrznej organizacji grup kapitałowych.

    - **spółka z ograniczoną odpowiedzialnością,** podlega Kodeksowi Spółek Handlowych. W spółce tej wspólnicy nie odpowiadają za długi wobec wierzycieli. Odpowiada za nie sama spółka ze swojego majątku. Kapitał wymagany do założenia takiej spółki to **5 000 PLN.**

    - **spółka akcyjna,** to spółka podzielona na równą ilość akcji. Istnieje możliwość notowania takich akcji na rynku jakim jest Giełda Papierów Wartościowych albo New Connect. Spółka akcyjna ma osobowość prawną. Akcjonariusze takiej spółki nie odpowiadają za zobowiązania spółki z wyłączeniem kwoty jaką w nią zainwestowali. Minimalny kapitał do założenia tej formy działalności to **100 000 PLN.**

***Zastanówcie się i spróbujcie wymienić trzy osoby prawne, które znacie oraz ich formę prawną działalności:***

……
……
……

***Jaką formę prawną działalności i dlaczego będzie miała wasza firma?***

……
……
……

***Napiszcie nazwę swojej firmy:***

……
……

**Literatura:**

KOŽIAK, Jaromír. Obchodní firma v novém občanském zákoníku. 1. vyd. Brno: Masarykova univerzita, 2013, 124 s. ISBN 978-80-210-6420-1.

LAVICKÝ, Petr a kol. Občanský zákoník: komentář. I, Obecná část (§ 1-654). 1. vyd. Praga: C.H. Beck, 2015, 2380 s. ISBN 978-80-7400-529-9.

POKORNÁ, Jarmila; KOVAŘÍK, Zdeněk; ČÁP, Zdeněk a kol. Obchodní zákoník. I. Díl. 1. vyd. Praga: Wolters Kluwer ČR, 2009, 1115 s. ISBN 978-80-7357-491-845.

VACKOVÁ, Monika, Nataša REICHLOVÁ a Lenka BROUČKOVÁ. Obchodní rejstřík:praktický průvodce. 1. vyd. Praga: ASPI, 2007, 280 s. ISBN 978-80-7357-273-0.

Zákon č. 89/2012 Sb. Zákon občanský zákoník

Zákon č. 90/2012 Sb. Zákon o obchodních společnostech a družstvech (zákon o obchodních korporacích)

www.ipodnikatel.cz [online]

www.businessinfo.cz
[online]

http://www.easysupport.cz/
zalozeni-sro-postup [online]

http://www.easysupport.cz
/zalozeni-as-postup [online]

https://mikroporady.pl/slownik-pojec/osoba-prawna [online]

https://poradnikprzedsiebiorcy.pl/-rodzaje-spolek-w-polsce [online]

http://biznesomania.pl/rodzaje-dzialalnosci-gospodarczej/ [online]

# Moduł nr 4: Prawo

## Karta pracy nr 18

## Rozpoczęcie działalności gospodarczej

**Ważne pojęcia:**

Jednolity formularz

Ewidencja podatkowa

VAT

EEU

Ubezpieczenia

Kroki prowadzące do rozpoczęcia działalności gospodarczej, od samego początku:

**Jednolity formularz rejestracyjny**

Przed rozpoczęciem działalności pójdziemy do któregokolwiek Urzędu ds. działalności gospodarczej i wypełnimy Jednolity formularz rejestracyjny. Za pośrednictwem tego formularza możemy dokonać jednocześnie wszystkich koniecznych i możliwych rejestracji i zgłoszeń, a więc rozpoczęcia działalności gospodarczej, rejestracji jako płatnika podatku dochodowego i zgłoszenia do ubezpieczalni zdrowotnej i ZUS.

Możemy również zarejestrować się jako płatnicy podatku drogowego, VAT lub podatku dochodowego za pracowników, w zależności od tego, czego będziemy potrzebować.

Jeżeli nie przeprowadzimy rejestracji i zgłoszeń za pomocą Jednolitego formularza rejestracyjnego, musimy to zrobić w poszczególnych urzędach, Zakładzie Ubezpieczeń Społecznych i ubezpieczalni. Na przykład rejestrując się jako płatnik podatku dochodowego należy dokonać w Urzędzie Skarbowym w ciągu 15 dni od rozpoczęcia działalności lub przyjęcia dochodu, rejestracji do ubezpieczenia zdrowotnego i społecznego należy dokonać w ciągu 8 dni, w ubezpieczalni zdrowotnej w Czechach oraz w ZUS w Polsce i w Czechach.

## Ubezpieczenie zdrowotne i społeczne

**CZECHY**

Trzeba wiedzieć, czy już w trakcie pierwszego roku musimy płacić zaliczki na ubezpieczenie. Jeżeli działalność gospodarcza jest naszą główną działalnością zarobkową, od początku jej prowadzenia odprowadzamy zaliczki na ubezpieczenie zdrowotne i społeczne.

Jeżeli działalność ta jest dodatkowym zajęciem, nie musimy płacić zaliczek za pierwszy rok. Ubezpieczenie zdrowotne i społeczne opłacimy po zakończeniu roku po złożeniu zeznania podatkowego. Jeżeli osiągniemy niski dochód, nie będziemy płacić za ubezpieczenie społeczne.

**POLSKA**

**Ubezpieczenie społeczne i zdrowotne nie jest wymagane,** jeśli osiągamy przychód miesięczny w wysokości jedynie 50% najniższego wynagrodzenia, nie musimy rejestrować działalności gospodarczej ani opłacać ubezpieczenia. Jeśli założymy działalność gospodarczą na tzw. **„ulgę na start"** będziemy mieli okres karencji wynoszący 6 miesięcy, po upływie tego czasu rozpoczynamy opłacanie tzw. „**małego ZUS-u"** składki na ubezpieczenia społeczne będziesz naliczać od podstawy wymiaru, której wysokość zależy od Twoich przychodów. Twój przychód z tytułu działalności gospodarczej w poprzednim roku kalendarzowym, jeśli prowadziłeś ją przez cały rok, nie może przekroczyć trzydziestokrotności kwoty minimalnego wynagrodzenia obowiązującego w grudniu poprzedniego roku. Maksymalny czas trwania **„małego ZUS-u"** to 24 miesiące

## Ewidencja podatkowa

**CZECHY**

Mamy kilka możliwości zapewnienia ewidencji swojej działalności. Ewidencja ta będzie podstawą do sporządzenia zeznania podatkowego dotyczącego podatku dochodowego. Przez cały rok będziemy przechowywali **dokumenty potwierdzające przychody i koszty** i na ich podstawie sporządzimy dokumentację księgową, albo nie przechowujemy dokumentów dotyczących wydatków i po zakończeniu roku wyliczymy wydatki jako procent dochodów.

**EEU (po czesku EET) – elektroniczna ewidencja utargów**
Sprawdzimy, czy nasza działalność podlega EEU – elektronicznej ewidencji utargów i podejmiemy działania zgodne z tym, co ustaliliśmy. System EEU był wprowadzony w Czechach już w 2016 roku, pod tym względem Czechy nie są żadnym wyjątkiem. Podobne systemy już od dłuższego czasu wykorzystywane są na przykład w Słowenii, na Węgrzech, w Chorwacji czy na Słowacji. W kolejnym roku obowiązek ewidencji rozszerzy się o wszystkie pozostałe zawody. Będą to głównie drobni przedsiębiorcy. Typowymi przedstawicielami tej grupy są fryzjerki, murarze, szwaczki, mechanicy samochodowi, taksówkarze, adwokaci, rzemieślnicy i lekarze.
Przedsiębiorca ma obowiązek zaewidencjonowania swoich utargów w systemie EEU w ciągu 48 godzin od sprzedaży. Cały proces jest bardzo prosty. Wystarczy łącze internetowe i kasa z podłączeniem do EEU. Ta wykona za was wszystkie potrzebne działania. Wyśle utarg do systemu, wygeneruje fiskalny kod identyfikacyjny i wydrukuje paragon dla klienta.

Ulga podatkowa – podatek dochodowy

Podobnie jak w poprzednich falach EEU przedsiębiorcy, który przejdą na tryb EEU, będą mogli wykorzystać **jednorazową ulgę w podatku dochodowym od osób fizycznych w wysokości do 5000 CZK**.

**POLSKA**

W Polsce w zależności od wybranej formy opłacania podatku dochodowego będziemy prowadzić lub nie ewidencję podatkową, a mianowicie:

- **Karta podatkowa** – nie prowadzimy żadnej ewidencji podatkowej, Naczelnik Urzędu Skarbowego wylicza nam wysokość miesięcznej zaliczki na podatek dochodowy, która zależy od wielkości miejscowości, w której prowadzimy działalność gospodarczą oraz od ilości pracowników zatrudnianych - maksymalnie 5 osób.
- **Zryczałtowany podatek od przychodów ewidencjonowanych** – rejestrujemy w tym przypadku jedynie przychody od których naliczamy procentowo wysokość podatku: 3,5 %, 5,5 %, 8 %. Nie prowadzimy ewidencji poniesionych kosztów.

- **Zasady ogólne** – prowadzimy rejestr przychodów oraz rejestr kosztów w jednym dokumencie - **PKPiR** – podatkowa książka przychodów i rozchodów).

**Zaliczki na podatek możemy opłacać miesięcznie lub kwartalnie, zależy to od firmy. Zawsze zaliczkę na podatek pomniejszamy o składkę na ubezpieczenie zdrowotne.**

**W POLSCE JPK- VAT**

To zestaw informacji o zakupach i sprzedaży, który wynika z ewidencji VAT przedsiębiorcy za dany okres.
Przesyła się go wyłącznie w wersji elektronicznej do 25. dnia miesiąca za miesiąc poprzedni, nawet jeśli podatnik rozlicza się kwartalnie.
Jeżeli twój obrót jest mniejszy niż 200 000 PLN, ale zrezygnowałeś ze zwolnienia podmiotowego lub nie masz prawa do wyboru tego zwolnienia masz obowiązek złożenia JPK - VAT.

## VAT

**CZECHY**

Jeżeli zarejestrujemy się jako płatnik VAT, musimy również prowadzić dokumentację księgową zgodną z Ustawą o VAT. Na początku działalności w większości przypadków nie jesteśmy płatnikami VAT. Pilnujemy jednak, czy nie następuje obowiązek zarejestrowania się jako płatnik VAT.

**POLSKA**

W Polsce jest to ewidencja zakupów i sprzedaży VAT, miesięcznie do Urzędu Skarbowego rozliczenie podatku VAT dokument VAT-7 (miesięcznie)lub VAT-7K (kwartalnie) i rocznie VAT-7R.

## Samochód, podatek drogowy

**CZECHY**

Jeżeli do prowadzenia działalności używamy samochodu, płacimy co kwartał zaliczki na podatek drogowy a po zakończeniu roku składamy zeznanie podatkowe.

**POLSKA**

W Polsce podatek drogowy wliczony jest w 1l paliwa na stacji benzynowej, dlatego nie funkcjonuje on jako odrębny podatek.

## Podatek dochodowy i ubezpieczenie po zakończeniu roku

**CZECHY**

Po zakończeniu roku ustalimy zysk, a więc dochody i wydatki, użyjemy do tego celu ewidencji podatkowej, którą wybraliśmy (patrz akapit Ewidencja podatkowa).
Złożymy zeznanie podatkowe dotyczące podatku dochodowego i zapłacimy podatek dochodowy.
Następnie złożymy Informację o dochodzie na potrzeby ubezpieczenia zdrowotnego i społecznego oraz zapłacimy za ubezpieczenie.

**POLSKA**

W Polsce na koniec roku należy rozliczyć się wobec Urzędu Skarbowego z odprowadzonych zaliczek na podatek dochodowy, składając roczne rozliczenie podatku PIT:

- Karta Podatkowa druk **PIT-16A** należy złożyć do 31 stycznia każdego roku,
- zryczałtowany podatek od przychodów ewidencjonowanych (ryczałt), druk **PIT-28** należy złożyć do 31.stycznia każdego roku,
- zasady ogólne i podatek liniowy **PIT-36 i PIT-36L** termin złożenia do 30.04 każdego roku.

Na koniec roku również rozliczamy się wobec Zakładu Ubezpieczeń Społecznych z wysokości odprowadzanych składek.

**Ile możemy zarobić?**

Istnieją różne limity zarobków, po przekroczeniu których przybędzie nam różnych obowiązków: jeżeli nasz roczny dochód nie przekroczy miliona koron i nie zajmujemy się „zakupem i sprzedażą“, wystarczy nam rozliczanie wydatków ryczałtem. W innym przypadku będziemy potrzebowali dokumentacji księgowej z dokumentacją wydatków według dokumentów. Jeżeli w trakcie następujących po sobie 12 miesięcy przekroczymy obrót **1 000 000 CZK**, staniemy się płatnikiem VAT. W Polsce jest to kwota **200 00 PLN**, po przekroczeniu której staniemy się płatnikiem podatku VAT.

***Jaką formę dokumentacji księgowej będę miał w swojej firmie?***

……
……
……
……

***Będę płacić VAT, jeżeli tak, to w jakiej wysokości?***

……
……
……
……

**Literatura:**

KOŽIAK, Jaromír. Obchodní firma v novém občanském zákoníku. 1. vyd. Brno: Masarykova univerzita, 2013, 124 s. ISBN 978-80-210-6420-1.

LAVICKÝ, Petr a kol. Občanský zákoník: komentář. I, Obecná část (§ 1-654). 1. vyd. Praga: C.H. Beck, 2015, 2380 s. ISBN 978-80-7400-529-9.

POKORNÁ, Jarmila; KOVAŘÍK, Zdeněk; ČÁP, Zdeněk a kol. Obchodní zákoník. I. Díl. 1. vyd. Praga: Wolters Kluwer ČR, 2009, 1115 s. ISBN 978-80-7357-491-845.

VACKOVÁ, Monika, Nataša REICHLOVÁ a Lenka BROUČKOVÁ. Obchodní rejstřík:praktický průvodce. 1. vyd. Praga: ASPI, 2007, 280 s. ISBN 978-80-7357-273-0.

www.ipodnikatel.cz [online]

www.businessinfo.cz [online]

http://www.easysupport.cz/zalozeni-sro-postup [online]

http://www.easysupport.cz/zalozeni-as-postup [online]

https://www.podatki.gov.pl/jednolity-plik-kontrolny/jpk_vat/ [online]

Zákon č. 89/2012 Sb. Zákon občanský zákoník

Zákon č. 90/2012 Sb. Zákon o obchodních společnostech a družstvech (zákon o obchodních korporacích)

# Moduł nr 4: Prawo

## Karta pracy nr 19

## Założenie spółki – osoba prawna

Założenie osoby prawnej to proces długotrwały i skomplikowany. Różni się w zależności od rodzaju osoby prawnej, mimo wszystko obowiązują w tym przypadku ogólne zasady.
Powstanie osób prawnych regulowane jest przez Kodeks Cywilny, Ustawę o spółkach prawa handlowego, Ustawę o rejestrach publicznych.

**Do założenia osoby prawnej potrzebne jest:**
- sporządzenie umowy spółki (dokumentu założycielskiego)
- złożenie kapitału zakładowego spółki lub jego części,
- uzyskanie uprawnień do prowadzenia działalności (Zezwoleń na prowadzenie działalności itp.),
- wpisanie spółki w **Czechach do rejestru handlowego, w Polsce do KRS-Krajowy Rejestr Sądowy**
- rejestracja spółki w Urzędzie Skarbowym.

Jeszcze przed założeniem osoby prawnej należy przemyśleć szereg związanych z tym spraw.

**Nazwa spółki**
Nie może być taka sama, jak nazwa istniejącej już spółki (sp. z o.o., spółki akcyjnej, organizacji non profit itp.). Możecie to sprawdzić samodzielnie na portalu www.justice.cz, gdzie dostępny jest rejestr handlowy, w którym zgodnie z prawem wpisane są osoby prawne. W **Polsce** prod.ceidg.gov.pl oraz www.krs-online.com.pl, Krajowy Rejestr Sądowy.

**Siedziba spółki**
Aby zapisać spółkę pod danym adresem potrzebna jest zgoda właściciela znajdującej się tam nieruchomości na zapisanie pod tym adresem spółki.

**Ustalcie właściciela/właścicieli spółki**
W przypadku spółek z ograniczoną odpowiedzialnością (sp. z o.o.) są nimi wspólnicy (może nim być również jedyny wspólnik). Wspólnik jest właścicielem spółki.

**Przedstawiciel spółki**
Przedstawiciele ci są tzw. przedstawicielami statutowymi. W przypadku sp. z o.o. są to zarządcy. Spółki akcyjne reprezentuje rada nadzorcza, organizacje non profit zarządy lub inne organy zbiorowe (komitet wykonawczy itp.).

W Polsce organami spółek akcyjnej czy z ograniczoną odpowiedzialnością są:

- **zarząd** - prowadzenie spraw spółki i reprezentowanie spółki na zewnątrz,
- **zgromadzenie wspólników -** podejmuje decyzje o charakterze strategicznym**,** np.: powołanie członków zarządu**,** zatwierdzenie sprawozdania finansowego spółki, podjęcie decyzje o przekształceniu oraz likwidacji spółki,
- **rada nadzorcza** - nie występuje w każdej spółce z o.o., obowiązek powołania rady nadzorczej dotyczy wyłącznie spółek, których kapitał zakładowy jest wyższy niż 500 000 PLN, a jednocześnie jej wspólnikami jest więcej niż 25 osób**.**

**Dokumenty założycielskie**

Możecie skorzystać z wzorów dostępnych w internecie. Ogólnie jednak zaleca się skorzystanie z usług specjalistów w zakresie prawa i sporządzenie tych dokumentów wraz z nimi.

**W Czechach osoba prawna powstaje na podstawie wpisu do rejestru handlowego. W Polsce na podstawie wpisu do Krajowego Rejestru Sądowego.**

Do tego należy dołączyć szereg dokumentów.
Kiedy wszystko już będzie przemyślane, przygotowane, umówicie wizytę u notariusza i spiszecie u niego te dokumenty, przede wszystkim potwierdzoną notarialnie umowę spółki (w Polsce Statut Spółki).

Na podstawie tego dokumentu złożycie wniosek o wpisane osoby prawnej do rejestru handlowego, w Polsce do KRS. Po dokonaniu wpisu wasza spółka jest założona i możecie rozpocząć działalność.
Rozpoczęcie działalności należy zgłosić w Urzędzie ds. działalności gospodarczej i w Urzędzie Skarbowym, w Polsce tylko w CEiDG.

**Własność intelektualna**

Jako własność intelektualną rozumie się prawo rozporządzania dziełami, wynalazkami i innymi efektami procesu ludzkiej twórczości, badań i przemyśleń. Rozumie się przez to różne efekty bardziej lub mniej oryginalnych pomysłów, przemyśleń, instrukcji i rozwiązań. Dzięki niematerialnej postaci za własność intelektualną uważać można tylko to, co uważane jest przez spółkę za warte objęciem ochroną prawną, powinny więc być to wyniki twórczości, badań lub innej działalności, która jest dostatecznie wyjątkowa czy oryginalna.

**Prawo autorskie** (ang. copyright law) to dziedzina prawa, która zajmuje się stosunkami prawnymi użytkowników i twórców tzw. „dzieł autorskich“

odnośnie do właściwych dzieł. Twórcami mogą być na przykład pisarze, muzycy, filmowcy, architekci, urbaniści, programiści itp. Za pośrednictwem prawa autorskiego państwo zapewnia autorom przez pewien określony czas prawa wyłączności do ich dzieła.

**Prawo autorskie do fotografii**

Prawo autorskie do fotografii uzyskuje jej autor w momencie wykonania fotografii. Bez zgody autora fotografię można wykorzystać tylko na podstawie ustalonych przez prawo wyjątków, w większości na potrzeby własne osoby fizycznej, których celem nie jest osiągnięcie bezpośredniej lub pośredniej korzyści gospodarczej czy handlowej. Zabronione będzie więc np. zamieszczenie fotografii w materiałach reklamowych, stronie internetowej firmy lub w firmowej prezentacji. W odróżnieniu od tego za niekomercyjne wykorzystanie można uważać umieszczenie zdjęcia jako tła w osobistym komputerze lub jako części zaproszenia na rodzinną uroczystość. Poprzez wymienienie autora czy źródła, z którego pochodzi zdjęcie, osoba trzecia nie zostaje zwolniona z odpowiedzialności za ingerencję w prawa autora. Wolnie dostępnymi zdjęciami, w przypadku których sam autor (lub posiadacz praw) dał zgodę na wolne rozpowszechnianie, są na przykład fotografie oznaczone symbolem Creative Commons (CC). W sieciach społecznościowych trzeba przestrzegać takich samych zasad, jak gdziekolwiek indziej w internecie. Wykorzystanie fotografii w sieciach społecznościowych bez zgody autora jest więc nielegalne.

Rozporządzenie o Ochronie Danych Osobowych (ang. General Data Protection Regulation), w skrócie (RODO), pełna nazwa Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (ogólne rozporządzenie o ochronie danych), to rozporządzenie Unii Europejskiej, którego celem jest wyraźne zwiększenie ochrony danych osobowych obywateli. Było opublikowane w Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej dnia 27 kwietnia 2016.

***Założenie i prowadzenie działalności przez osobę prawną jest bardziej skomplikowane niż prowadzenie działalności przez osobę fizyczną.*** Nie zapominajcie o przestrzeganiu przepisów obowiązujących dla danego typu działalności gospodarczej.

***Jaka będzie nazwa waszej spółki?***

……
……
……
……

***Sprawdźcie, czy nazwy nie używa już ktoś inny. Jakiego portalu użyjecie, aby to sprawdzić?***

……
……
……

***Gdzie sporządzilibyście dokumenty, aby założyć spółkę?***

……
……
……
……

**Literatura:**

KOŽIAK, Jaromír. Obchodní firma v novém občanském zákoníku. 1. vyd. Brno: Masarykova univerzita, 2013, 124 s. ISBN 978-80-210-6420-1.

LAVICKÝ, Petr a kol. Občanský zákoník: komentář. I, Obecná část (§ 1-654). 1. vyd. Praga: C.H. Beck, 2015, 2380 s. ISBN 978-80-7400-529-9.

POKORNÁ, Jarmila; KOVAŘÍK, Zdeněk; ČÁP, Zdeněk a kol. Obchodní zákoník. I. Díl. 1. vyd. Praga: Wolters Kluwer ČR, 2009, 1115 s. ISBN 978-80-7357-491-845.

VACKOVÁ, Monika, Nataša REICHLOVÁ a Lenka BROUČKOVÁ. Obchodní rejstřík:praktický průvodce. 1. vyd. Praga: ASPI, 2007, 280 s. ISBN 978-80-7357-273-0.

Zákon č. 89/2012 Sb. Zákon občanský zákoník

Zákon č. 90/2012 Sb. Zákon o obchodních společnostech a družstvech (zákon o obchodních korporacích)

www.ipodnikatel.cz [online]

www.businessinfo.cz [online]

http://www.easysupport.cz/zalozeni-sro-postup [online]

http://www.easysupport.cz/zalozeni-as-postup [online]

https://spolkazoo.info [online]

https://prod.ceidg.gov.pl [online]

# MODUŁ NR 5:

# Handel zagraniczny

# Moduł nr 5: Handel zagraniczny

## Karta pracy nr 20

## Wprowadzenie do handlu zagranicznego

**Handel zagraniczny** to płatna wymiana towarów lub usług z partnerami, którzy mają siedzibę poza granicami celnymi kraju. Głównymi formami handlu zagranicznego są import, eksport, reeksport i handel tranzytowy. Jest to handel, który odbywa się przez granice poszczególnych państwa. Handel odbywa się między importerem i eksporterem. Przedmiotem handlu zagranicznego są wyroby (towar), usługi, prawa (np. prawa autorskie lub licencje).
Handel zagraniczny oprócz wymiany towarów materialnych obejmuje również obrót majątkowy i kredytowy oraz obrót bieżący: wymiana towarowa, zakup i sprzedaż licencji za granicą, know-how, obowiązki wynikające z przepływu osób za granicę, utrzymywanie własnych urzędów dyplomatycznych i handlowych za granicą i inne.
Głównie: cła, podatki importowe i stosowanie ulg wywozowych, uwarunkowanie zagranicznego handlu towarami, manipulowanie kursami walut, państwowe gwarancje kredytów eksportowych, finansowanie produkcji eksportowej; celem tych działań jest z reguły ograniczenie importu i wsparcie dyplomacji handlowej, handlu za granicą i innych.

**Handel zagraniczny w praktyce**

Przedsiębiorstwa handlowe prowadzą handel zagraniczny albo własnymi produktami, usługami, albo handlują produktami stron trzecich tylko jako pośrednicy handlowi (trader).
Każde przedsiębiorstwo, które chce zajmować się handlem zagranicznym, musi przestrzegać obowiązujących umów międzynarodowych i przepisów państw, na terenie których odbywa się handel. Państwa chronią i wspierają swoje rynki za pośrednictwem różnych narzędzi prawnych (cła itp.).
Handel zagraniczny wymaga dokładnej znajomości przepisów prawa oraz lokalnych warunków i zwyczajów. Z tego powodu wiele przedsiębiorstw korzysta z usług wyspecjalizowanych firm – w dziedzinie logistyki, spedycji lub obsługi prawnej, płatności czy ubezpieczeń.

- Działania przygotowawcze do rozpoczęcia handlu zagranicznego – analiza rynku, analiza konkurencji, analiza potrzeb importu, analiza sytuacji, badanie technologii, badanie przepisów prawa, badanie cen, wyszukiwanie dostawców, stworzenie zapytania, ocena ofert.
- Operacje importowe i eksportowe – spisanie umowy kupna, przyjęcie/odbiór towaru, opłacenie towaru, zapewnienie

uregulowania płatności międzynarodowych, zabezpieczenie w dziedzinie ryzyka, zapewnienie logistyki i transportu, dostarczenie dokumentów i towaru.
- Ubezpieczenie od ryzyka w handlu międzynarodowym
- Logistyka w handlu międzynarodowym
- Instrumenty płatnicze w handlu międzynarodowym – płatności zagraniczne
- Umowy w handlu międzynarodowym

Do głównych przyczyn rozwoju handlu zagranicznego zalicza się:

- Różnice w warunkach naturalnych i klimatycznych (wydobycie kopalin, rolnictwo, turystyka)
- Różnice w gustach i preferencjach konsumentów (niektóre towary mogą mieć konsumentów tylko za granicą)
- Starania o zwiększenie efektywności produkcji (zwiększający się poziom podziału pracy na poziomie międzynarodowym, efektywne wykorzystanie technologii, konieczność produkowania ustalonej liczby, aby osiągnąć zysk)
- Konflikt produkcji i konsumpcji – produkcja staje się coraz bardziej wyspecjalizowana, import umożliwia krajowym producentom potrzebną specjalizację

**Przewaga absolutna** oznacza, że kraj jest w stanie produkować produkt ponosząc niższe koszty niż inny kraj.

***Moglibyście sprowadzać materiał z jakiegoś państwa?***

……
……
……
……

***Mógłbym – odwrotnie – zaoferować coś za granicą?***

……
……
……
……

***Jakie przewagi będę miał w handlu z innym państwem, a co będzie dla mnie przeszkodą?***

……
……
……

**Literatura:**

BENEŠ, V. a kol.: Zahraniční obchod, příručka pro obchodní praxi. 1. vyd. Praga: Grada Publishing. ISBN 80-247-0558-3.

CIHELKOVÁ, E. a kol.: Světová ekonomika: základní rysy a tendence vývoje, VŠE v Praze, Praga, 2000.

ČERNOHLÁVKOVÁ, E. Finanční strategie v mezinárodním podnikání. Praga: ASPI, 2007. 320 s. ISBN 978-80-7357-321-8.

JANATKA, F. Komerční rizika v zahraničním obchodu a ochrana proti nim. 1.vyd. Praga: ASPI, 2001. 222 s. ISBN 80-86395-14-6.

KALINOVÁ, A., KLÍMA, M., PELIKÁN, M. Řízení rizika financování obchodních transakcí ve vývozu a dovozu. 2.vyd. Praga: Vysoká škola ekonomie a managementu, 2010. 209 s. ISBN 978-80-86730-62-2.

PIPEK, J. a kol.: Mezinárodní obchod, VŠE v Praze, Praga, 1996.

PLCHOVÁ, B. Zahraniční obchod. Praga: bankovní institut Vysoká škola a.s., 2001. ISBN 80-7265-048-3.

SAMUELSON, P.A.; NORDHAUS, W.D. Ekonomie. Praga: Svoboda, 1991. 1011 s. ISBN 80-205-0192-4.

www.ipodnikatel.cz [online]

www.businessinfo.cz [online]

# Moduł nr 5: Handel zagraniczny

## Karta pracy nr 21

## Specyfika, narzędzia i formy handlu zagranicznego

**Narzędzia handlu zagranicznego**
dzielimy na **autonomiczne i umowne**.

- umowne to umowy handlowe, porozumienia i zobowiązania wynikające z członkostwa w organizacjach międzynarodowych.
- autonomiczne dzielimy na cła, taryfy celne, odprawy celne, embargo, wojnę handlową itp.

**Cło (dowozowe)** – obciąża towary importowane podnosząc ich cenę na rynku krajowym i daje możliwości producentom krajowym, którzy przy niższej cenie nie byliby w stanie produkować
**Embargo** – z reguły umotywowana politycznie decyzja administracyjna o zakazie handlu z konkretnym krajem lub konkretnym towarem
**Kontyngenty** – starania o zapewnienie stabilności rynku za pomocą ustalenia **dozwolonej ilości** importowanego towaru. Dotyczy towaru lub kraju producenta. Przekroczenie kontyngentu prowadziłoby do obniżenia ceny i części produkcji krajowej nie można by było sprzedać.

**Specyfika handlu zagranicznego**
w porównaniu z handlem w ramach jednego państwa handel zagraniczny jest dużo trudniejszy. Do jego specyfiki i trudności przy jego realizacji zaliczają się:

- Bariera językowa – firma musi wynająć kogoś, kto się porozumie
- Bariera prawna – regulacje prawne w kraju docelowym mogą być bardzo odmienne od krajowych regulacji prawnych, trzeba więc ponieść wydatek na eksperta z dziedziny prawa
- Ryzyko kursowe – wahania kursów mogą znacząco wpłynąć na opłacalność/nieopłacalność handlu, wspólna waluta EURO likwiduje tę barierę w ramach UE
- Odległość – wraz z odległością rosną koszty transportu i ubezpieczenia, wzrasta ryzyko uszkodzenia lub zmniejszenia wartości towaru
- Tradycje religijne – niektórych towarów w związku z religią lub tradycjami w danym kraju nie da się sprzedać
- Należy ocenić stabilność polityczną, siłę nabywczą lokalnej ludności, poziom korupcji, konkurencję

**WAŻNE POJĘCIA**

Cło

Embargo

Kontyngenty

Eksport

Import

Bariera językowa

Bariera prawna

Ryzyko kursowe

**Eksport / Import**

**Eksport** – wywóz towarów lub usług za granicę. Wynikiem eksportu jest przypływ kapitału do kraju, z którego wywożone są towary lub usługi.

- Eksport bezpośredni – krajowy producent i zagraniczny odbiorca są w bezpośrednim kontakcie. Producenci muszą dobrze znać zagraniczny rynek.
- Eksport pośredni – między producentem i odbiorcą pojawia się pośrednik, który kupuje w kraju i sprzedaje za granicą. Wadą może być marża, którą doliczy pośrednik. Przedsiębiorstwo zaoszczędzi jednak na wydatkach na szczegółowe śledzenie sytuacji zagranicznej.

**Import** – przywóz towarów lub usług zza granicy. Wynikiem importu jest odpływ kapitału z kraju, do którego dostarczane są towary i usługi.

- Import bezpośredni – krajowy producent kupuje za granicą
- Import pośredni – krajowy producent kupuje od krajowego pośrednika w handlu zagranicznym

***Import i eksport w handlu zagranicznym są czymś powszechnym.***
Organizacje i przedsiębiorstwa korzystają z importu produktów i usług (zwłaszcza materiałów lub półproduktów, ale również licencji, praw autorskich itp.) głównie z powodu korzyści finansowych lub dlatego, że produkt, usługa czy technologia nie są dostępne w danym kraju. Na przykład import niektórych surowców jest nieunikniony.

**Handel tranzytowy** – dotyczy tylko handlu towarami i tylko sytuacji, w której siedziba firmy przeprowadzającej transakcję zakupu i sprzedaży nie znajduje się ani w kraju importera, ani w kraju eksportera. Przedmiotem handlu tranzytowego jest z reguły bawełna, tytoń, duże partie materiałów sypkich lub produkty seryjne.

**Reeksport** – eksport wcześniej importowanego towaru

**Podstawowe dokumenty w handlu zagranicznym:**

W handlu zagranicznym spotkanie się z wieloma dokumentami, które nie występują np. w handlu krajowym. Zapoznajcie się z podstawowymi dokumentami, z którymi możecie się spotkać podczas działalności na zagranicznych rynkach.

**1. Faktura handlowa** – świadcząca o tym, że dostawca oddaje towar do dyspozycji kupującego zgodnie z zapisami umowy.

**2. Faktura celna** – w niektórych krajach wymagane jest stosowanie stawek preferencyjnych.

**3. Dokumenty przewozowe** – różnią się w zależności od sposobu transportu.

**Transport morski**

• Konosament – potwierdza zawarcie umowy na transport. Potwierdza przyjęcie ładunku do transportu morskiego i zobowiązuje przewoźnika do wydania ładunku właściwemu odbiorcy w porcie przeznaczenia po opłaceniu frachtu.

**Transport kolejowy**

• CIM – międzynarodowy list przewozowy

**Transport samochodowy**

• CMR – międzynarodowy samochodowy list przewozowy.

**Transport lotniczy:**

• AWB – międzynarodowy lotniczy list przewozowy potwierdzający zawarcie umowy na transport towaru samolotem.

**Transport śródlądowy**

• Konosament **żeglugi śródlądowej (konosament rzeczny)** – stwierdza zawarcie umowy o przewóz i przyjęcie towaru do przewozu.

**4. Przekazywanie dokumentów**

Przesyłanie dokumentów przewozowych dotyczy wszystkich rodzajów transportu:

**Dokumenty ubezpieczeniowe**

Dokument ubezpieczeniowy ręczy, że nawet jeżeli towar jest uszkodzony i / lub nie dotarł do miejsca przeznaczenia, posiadacz dokumentu będzie miał prawo do odszkodowania.

**Świadectwo pochodzenia potwierdzające status celny towaru.**

**Świadectwa analizy** – stosowane przy substancjach chemicznych, potwierdzają zawartość procentową poszczególnych składników.

**Świadectwa antydumpingowe** - zawierają stwierdzenie, że wartość fakturowa towaru pokrywa się z rzeczywistą wartością rynkową tego towaru i że udzielone opusty (rabaty, skonta itp.) nie są wyższe od opustów stosowanych normalnie w przypadku takich samych towarów sprzedawanych na rynku krajowym eksportera.

***Jakie przeszkody mogę napotkać podczas zajmowania się handlem zagranicznym?***

……
……
……
……

***Czy dotyczy mnie eksport bezpośredni lub pośredni i dlaczego?***

……
……
……
……

***Czy dotyczy mnie import bezpośredni lub pośredni i dlaczego?***

……
……
……
……

**Literatura:**

BENEŠ, V. a kol.: Zahraniční obchod, příručka pro obchodní praxi. 1. vyd. Praga: Grada Publishing. ISBN 80-247-0558-3.

CIHELKOVÁ, E. a kol.: Světová ekonomika: základní rysy a tendence vývoje, VŠE v Praze, Praga, 2000.

ČERNOHLÁVKOVÁ, E. Finanční strategie v mezinárodním podnikání. Praga: ASPI, 2007. 320 s. ISBN 978-80-7357-321-8.

JANATKA, F. Komerční rizika v zahraničním obchodu a ochrana proti nim. 1.vyd. Praga: ASPI, 2001. 222 s. ISBN 80-86395-14-6.

KALINOVÁ, A., KLÍMA, M., PELIKÁN, M. Řízení rizika financování obchodních transakcí ve vývozu a dovozu. 2.vyd. Praga: Vysoká škola ekonomie a managementu, 2010. 209 s. ISBN 978-80-86730-62-2.

PIPEK, J. a kol.: Mezinárodní obchod, VŠE v Praze, Praga, 1996.

PLCHOVÁ, B. Zahraniční obchod. Praga: bankovní institut Vysoká škola a.s., 2001. ISBN 80-7265-048-3.

SAMUELSON, P.A.; NORDHAUS, W.D. Ekonomie. Praga: Svoboda, 1991. 1011 s. ISBN 80-205-0192-4.

www.ipodnikatel.cz [online]

www.businessinfo.cz [online]

https://www.biznes.gov.pl/pl/firma/handel-zagraniczny/chce-dostarczac-towary-do-krajow-ue/prowadze-handel-zagraniczny-przydatne-informacje [online]

# Moduł nr 5: Handel zagraniczny

## Karta pracy nr 22

## CŁO

**Funkcje cła**
Cło to opłata (ustawowa), pobierana przez organ państwowy przy przekraczaniu przez towar granicy celnej danego państwa.
**Rodzaje cła**

**WAŻNE POJĘCIA**

CŁO przywozowe

CŁO wywozowe

CŁO tranzytowe

W zależności od przepływu towaru

- cło przywozowe – nakładane na przywożony towar. Jego celem jest ochrona producentów krajowych przed konkurencją
- cło wywozowe – jeżeli towar opuszcza terytorium kraju – władza stara się zdobyć część zysków z eksportu danego towaru. Cło wywozowe dotyczy głównie surowców. Przejściowo nakładane jest również na towary, których jest zbyt mało na rynku krajowym i grozi podniesienie ich ceny.
- cło tranzytowe – dotyczy towarów, które nie są przeznaczone na rynek danego kraju, są tylko przewożone przez jego terytorium – nie stosuje się, jest ustalone na zero.

Sieć EURES świadczy usługi w ramach UE polegające na szukaniu zatrudnienia i usługi informacyjne o warunkach życia i pracy w UE i krajach członkowskich EFTA. Usługi w ramach sieci dostępne są publicznie i skierowane są do osób szukających pracy, które są zainteresowane wyjazdem do pracy do innego kraju członkowskiego UE lub EFTA.
Usługi EURES dla bezrobotnych i osób poszukujących pracy są bezpłatne.
Najczęściej deklarowanym powodem mobilności zawodowej w Polsce są powody finansowe. Mobilność pracowników może również oznaczać gotowość do emigracji zarobkowej. Decydują się na nią najczęściej osoby młodsze i mniej związane z miejscem zamieszkania. Wynagrodzenie za pracę na danym stanowisku często różni się w zależności od wielkości miasta. Zaletą może być też emigracja zagraniczna, ponieważ umożliwi Wam poznanie innego środowiska pracy i poprawi waszą znajomość języków obcych.

**Podstawowe dyrektywy i rozporządzenia dotyczące swobodnego przepływu pracowników**

**Dyrektywa nr 64/221**
Znajdziecie w niej dokładny spis chorób zakaźnych, które mogą być powodem odmowy wjazdu.

**Dyrektywa nr 2004/38**
Zawiera prawa obywateli Unii i członków ich rodzin do swobodnego przemieszczania się i pobytu na terytorium Państw Członkowskich.
W artykule drugim tej dyrektywy podana jest definicja członka rodziny, którym jest „małżonek lub małżonka; partner, z którym obywatel UE zawarł zarejestrowany związek partnerski; dzieci do 21 roku życia lub osoby pozostające na utrzymaniu; przodkowie, którzy są osobami na utrzymaniu".
Członkowie rodziny mają takie same prawa, jak osoby korzystające ze swobodnego przepływu.

**Rozporządzenie nr 1612/68**
Rozporządzenie nr 1612/68 w sprawie swobodnego przepływu pracowników wewnątrz Wspólnoty. definiuje prawa migrujących pracowników i ich rodzin, obowiązki kraju przyjmującego w stosunku do nich, obowiązki Rady i władz krajów członkowskich podczas realizacji swobodnego przepływu pracowników o ochronę europejskiego rynku pracy

- wyeliminowanie dyskryminacji wśród pracowników krajów członkowskich na podstawie obywatelstwa, w przypadku zatrudnienia wynagrodzenie za pracę oraz inne warunki pracy
- dyskryminacja na podstawie płci
- każde państwo członkowskie zapewni realizację zasady takiego samego wynagradzania mężczyzn i kobiet za taką samą pracę lub pracę tej samej wartości.

**Dyrektywa nr 2005/36**
Dyrektywa ta reguluje i definiuje różne wymagania dotyczące wykształcenia i kwalifikacji w krajach UE, które mogą być przeszkodą w dziedzinie swobodnego przepływu siły roboczej.
Dzięki dyrektywie „osobom, które uzyskały kwalifikacje zawodowe w jednym z Państw Członkowskich" umożliwiony jest dostęp „do tego samego zawodu i jego wykonywania w innym Państwie Członkowskim na takich samych prawach jak obywatele tego drugiego Państwa Członkowskiego".

***Jakie cło zapłacę w przypadku eksportu?***

……
……
……
……

***Jakie cło zapłacę w przypadku importu?***

……
……
……

**Literatura:**

BENEŠ, V. a kol.: Zahraniční obchod, příručka pro obchodní praxi. 1. vyd. Praga: Grada Publishing. ISBN 80-247-0558-3.

CIHELKOVÁ, E. a kol.: Světová ekonomika: základní rysy a tendence vývoje, VŠE v Praze, Praga, 2000.

ČERNOHLÁVKOVÁ, E. Finanční strategie v mezinárodním podnikání. Praga: ASPI, 2007. 320 s. ISBN 978-80-7357-321-8.

JANATKA, F. Komerční rizika v zahraničním obchodu a ochrana proti nim. 1.vyd. Praga: ASPI, 2001. 222 s. ISBN 80-86395-14-6.

KALINOVÁ, A., KLÍMA, M., PELIKÁN, M. Řízení rizika financování obchodních transakcí ve vývozu a dovozu. 2.vyd. Praga: Vysoká škola ekonomie a managementu, 2010. 209 s. ISBN 978-80-86730-62-2.

PIPEK, J. a kol.: Mezinárodní obchod, VŠE v Praze, Praga, 1996.

PLCHOVÁ, B. Zahraniční obchod. Praga: bankovní institut Vysoká škola a.s., 2001. ISBN 80-7265-048-3.

SAMUELSON, P.A.; NORDHAUS, W.D. Ekonomie. Praga: Svoboda, 1991. 1011 s. ISBN 80-205-0192-4.

www.ipodnikatel.cz [online]

www.businessinfo.cz [online]

https://eures.praca.gov.pl/o-nas/informacje-o-eures [online]

https://www.praca.pl [online]

# Moduł nr 5: Handel zagraniczny

## Karta pracy nr 23

## Handel w UE i poza UE

**Poza UE** – eksport i import, podczas którego towar przekracza granice państwa i dokonuje się jego oclenia. Działają tu wszystkie środki polityki handlowej (cła, kontyngenty, przeszkody, normy).

**W ramach UE** – nie jest to eksport i import. Funkcjonuje wspólny rynek wewnętrzny = swobodny przepływ towarów. Dostawy nie podlegają ocleniu, produktów dotyczą ujednolicone normy. Nie istnieją żadne bariery techniczne, higieniczne czy weterynaryjne.

Import towarów z krajów spoza UE do Polski (część obszaru celnego UE) podlega odprawie celnej.

**Składa się z:**

• przedłożenia towaru organowi celnemu,
• sporządzenia deklaracji celnej we właściwej formie z dołączonymi niezbędnymi dokumentami,
• opłacenia ceł i podatków.

Przywóz towarów do UE jest możliwy, o ile towary nie są objęte zakazem importu.
Klasyfikacja taryfowa to klasyfikacja towarów na potrzeby procedur celnych. Stworzenie klasyfikacji jest wspierane przez TARIC - IT – bazę danych administrowaną przez Komisję Europejską, zadaniem tej bazy jest udzielanie kompletnych informacji i warunkach wywozu i przywozu danego towaru. TARIC zawiera informacje o stawkach, preferencjach celnych, kontyngentach przywozowych, zatrzymaniu stawek, stosowanych cłach antydumpingowych. Polskim odpowiednikiem systemu TARIC jest System Zintegrowanej Taryfy Celnej ISZTAR – dostępne online baza taryf administrowana przez Departament Ceł Ministerstwa Finansów. Oprócz taryf TARIC znajdziecie w nim również informacje o VAT i podatku akcyzowym w Polsce.
W Polsce za Służbę Celną odpowiada Krajowa Administracja Skarbowa, Służba Celna, między innymi, odpowiada za zgodność z prawem importu i eksportu.

**Zabezpieczenie sprzedaży**
*Sprzedaż bezpośrednia* – krajowe przedsiębiorstwo produkcyjne samo sprzedaje (wywozi) swoje produkty do innego kraju lub samo je kupuje

(przywozi). Musi wystarczająco znać język i znać techniki handlowe. Konieczność posiadania wystarczająco wykwalifikowanych pracowników.

*Sprzedaż pośrednia* – krajowe przedsiębiorstwo produkcyjne korzysta z usług przedsiębiorstwa handlowego. Sprzeda swoje produkty przedsiębiorstwu handlowemu, które wywiezie je do innego kraju. Jeżeli krajowe przedsiębiorstwo dokonuje zakupów, wykorzysta do tego celu przedsiębiorstwo handlowe, które kupi towary w innym kraju i sprzedaje je w PL.

*Za pośrednictwem internetu* – Przy sprzedaży pośredniej możemy zawrzeć umowę z zagranicznym operatorem sklepu internetowego, któremu będziemy dostarczali towar, a operator będzie go sprzedawał konsumentom w swoim kraju. Możemy również zamieścić ofertę na zagranicznym rynku elektronicznym, w takim przypadku będziemy musieli sami zapewnić dostawę. Zagraniczny klient nie będzie jednak akceptować płatności za pobraniem ani płatności z góry. Musimy zapewnić system płatności przez internet.

**Zawarcie umowy kupna**

*Przy sprzedaży poza Polską* – duży wpływ ma **odległość i bariery językowe.** Rośnie ryzyko uszkodzeń podczas transportu, braku zapłaty lub nieodebrania towaru, ryzyko strat w związku ze spadkiem kursu danej waluty.

***Przy sprzedaży musimy uwzględnić ryzyko polityczne*** – niepokoje, strajki, przewroty, zakazy dowozu.

**Warunki dostawy**

Warunki dostawy – ustalenie miejsca, do którego transport zapewnia sprzedający i od którego kupujący.

- kiedy ryzyko uszkodzenia i straty towaru przechodzi ze sprzedającego na kupującego
- kiedy pokrycie kosztów dostawy przechodzi ze sprzedającego na kupującego
- obowiązki sprzedającego i kupującego przy zapewnieniu transportu i przygotowaniu dokumentów (awizacja dostawy, kontrola)

**Realizacja dostawy**

- *Wysłanie dostawy* – wysłanie dyspozycji dotyczących transportu, wysłanie informacji o nadaniu dostawy lub o jej odwołaniu. Przy dostawach regularnych informacje te nie muszą być potrzebne.
- *Ekspedycja* – na podstawie zamówienia, przygotowanie towaru do odbioru w magazynie, załadunek. W dużych przedsiębiorstwach aż do wystawienia zlecenia dostawy.

- *Dostawa, przyjęcie, odbiór* – na podstawie dokumentu dostawy. Jeżeli dostawca nie korzysta z własnego transportu, wystawimy list przewozowy (kolejowy list przewozowy).

**Czasem wymagane są dodatkowe dokumenty:**

- świadectwo (certyfikat) – najczęściej świadectwo jakości (potwierdza, czy produkt spełnia normy – PN i ISO), świadectwo zdrowia (weterynaryjne w przypadku zwierząt),
- dokumentacja techniczna, instrukcja obsługi (elektronika),
- karta gwarancyjna – warunek niezbędny do zgłoszenia reklamacji (w przypadku bardziej skomplikowanych towarów),
- faktura – powinna dotrzeć wraz z przesyłką lub dodatkowo. O ile wymagamy płatności z góry. Jeżeli jesteśmy płatnikiem VAT wystawimy fakturę zaliczkową (opłata częściowa). Po opłaceniu i dostarczeniu wystawimy dokument podatkowy, musimy go jednak wystawić w dniu wystąpienia zdarzenia powodującego powstanie obowiązku podatkowego.

**Wywóz poza UE**

*odprawa celna* rozpoczyna się od tego, że eksporter zgłasza dostawę do odprawy celnej. Może go reprezentować inna osoba – (przewoźnik, spedytor), która zapewni wypełnienie dokumentów celnych i odprawę celną. Podczas odprawy celnej dostawa obejmowana jest procedurą celną, podczas której ustalane jest, w jaki sposób płacone będzie cło, VAT.

- **kontrola wewnętrzna** – odbywa się w zakładzie produkcyjnym lub w miejscu załadunku przesyłki. Jest to kontrola towaru i dokumentów. Przesyłka zostaje opatrzona plombą celną.
- **kontrola zewnętrzna** – odbywa się na granicy. Jest to kontrola plomb celnych. W przypadku turystyki indywidualnej jest to kontrola wywożonych rzeczy.

**Sprzedaż między krajami UE**

**nie podlega ocleniu**, ale istnieją różnice w stawkach VAT. Zastosowanie podatku VAT przy handlu wewnątrz UE jest podobne jak w przypadku eksportu i importu. Miejscem czynności/transakcji podlegającej opodatkowaniu jest kraj odbiorcy. Przy sprzedaży do innego kraju UE towary i usługi nie podlegają opodatkowaniu VAT w kraju pochodzenia. W kraju przeznaczenia VAT jest pobierany – w ramach samodzielnego naliczenia. Różni się w zależności od tego, czy odbiorca jest lub nie jest płatnikiem VAT.

***Na co muszę zwrócić uwagę podczas przyjmowania towaru?***

……
……
……
……

***Co w moim przypadku ma znaczący wpływ na umowę kupna?***

……
……
……
……

***Jaka jest różnica między handlem w ramach UE i poza UE?***

……
……
……
……

**Literatura:**

BENEŠ, V. a kol.: Zahraniční obchod, příručka pro obchodní praxi. 1. vyd. Praga: Grada Publishing. ISBN 80-247-0558-3.

CIHELKOVÁ, E. a kol.: Světová ekonomika: základní rysy a tendence vývoje, VŠE v Praze, Praga, 2000.

ČERNOHLÁVKOVÁ, E. Finanční strategie v mezinárodním podnikání. Praga: ASPI, 2007. 320 s. ISBN 978-80-7357-321-8.

JANATKA, F. Komerční rizika v zahraničním obchodu a ochrana proti nim. 1.vyd. Praga: ASPI, 2001. 222 s. ISBN 80-86395-14-6.

KALINOVÁ, A., KLÍMA, M., PELIKÁN, M. Řízení rizika financování obchodních transakcí ve vývozu a dovozu. 2.vyd. Praga: Vysoká škola ekonomie a managementu, 2010. 209 s. ISBN 978-80-86730-62-2.

PIPEK, J. a kol.: Mezinárodní obchod, VŠE v Praze, Praga, 1996.

PLCHOVÁ, B. Zahraniční obchod. Praga: bankovní institut Vysoká škola a.s., 2001. ISBN 80-7265-048-3.

SAMUELSON, P.A.; NORDHAUS, W.D. Ekonomie. Praga: Svoboda, 1991. 1011 s. ISBN 80-205-0192-4.

www.ipodnikatel.cz [online]

www.businessinfo.cz [online]

https://www.biznes.gov.pl/pl/firma/handel-zagraniczny/chce-dostarczac-towary-do-krajow-ue/prowadze-handel-zagraniczny-przydatne-informacje/sprawy-celne [online]