

Neformāla uzņēmējdarbības izglītības programma

**„Kas ir bizness?“**

Mācību materiāli

(6-10 gadus veci bērni)

Autors: UAB „Ateities personalas“

2017



**SATURS**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Ievads | 3 |
| 1. | Zināšanas par mājām. Nauda un to loma. Personīgo finanšu vadība. Kabatas nauda | 4 |
| 2. | Personīgās karjeras plāns: cik man būtu dzimis? Kādas funkcijas jums vajag? | 4-5 |
| 3. | Uzņēmējs | 5 |
| 4. | Uzņēmums ir svarīgs biznesa sistēmas elements | 5-6 |
| 5. | Mazo uzņēmumu uzsākšana. Kāds ir darbs un kā tas atšķiras no uzņēmēja? Darbs ar savu biznesu, nevis tajā. Kādu uzņēmējdarbību man patīk darīt, kad es augu? | 6 |
| 6. | Būtiskas atšķirības starp mazajiem un lielajiem uzņēmumiem | 6 |
| 7. | Ienākumu gūšana. Preces un pakalpojumi. Izmaksas un aizdevumi | 7-8 |
| 8. | Maksas | 8 |
| 9. | Taupīšana. Vēlmes un iespējas. Norēķinu iespējas. Kartes un skaidra nauda | 9 |
| 10. | Tirdzniecība ar citām pasaules valstīm | 9 |

**Ievads**

Cienījamie skolotāji un bibliotekāri, mēs piedāvājam izglītojošus materiālus neformālās uzņēmējdarbības izglītības programmai "Kas ir bizness" (bērniem vecumā no 6 līdz 10 gadiem).

Izglītojošā materiāla mērķis ir realizēt mācību programmu un būt apmācības palīgam. Mācību materiāls ir sadalīts 10 teorētiskajās un praktiskajās sadaļās.

Katrā nodaļā ir īss teorētiskais materiāls, kas ilustrēts, izmantojot mūsdienīgas un inovatīvas mācību metodes un rīkus (darbs grupās, domas, radoši uzdevumi, spēles uc), ņemot vērā skolēnu vecuma specifiku. Katras sadaļas beigās pašnovērošanas jautājumi ir iekļauti pievienotajās atbildēs.

Turpmākai dalībnieku izpētei un analīzei tiek pievienoti patstāvīgi uzdevumi, kurus viņi var sākt mācīties klasē, un pabeigt pašmācības mājās.

Metodiskais materiāls nodrošina paplašinātu mācību plānu, kurā jūs atradīsit katra treniņa ilgumu. Programmas izstrādātāji iesaka pievērst uzmanību faktam, ka ilgums ir atkarīgs no grupas gatavības un motivācijas pakāpes un citiem faktoriem, tādēļ, strādājot ar konkrētas grupas skolēniem, vienu nodarbību var paplašināt un citus samazināt.

Praktiskos uzdevumus sagatavoja darba grupas, kurās piedalījās ne vairāk kā 3 līdz 4 dalībnieki, jo šajā gadījumā tiek novērsti grupas darba trūkumi un efektīvi tiek izmantotas visu dalībnieku spējas, iniciatīva un idejas. Turklāt šādā veidā dalībniekiem ir iespēja no pirmās pakāpes attīstīt komandas prasmes, kurām viņiem visvairāk nepieciešama personīga un profesionāla dzīve.

Apmācības sākumā ir ļoti svarīgi aicināt skolēnus dalīties pieredzē par to, cik daudz viņu ģimene vai paziņas ir saskārušās ar uzņēmējiem vai citādi saskaras ar uzņēmējdarbību, kā arī iepazīstināt ar programmas tēmām. Atbilstoši izvirzītajām cerībām un studentu motivācijai programmu var koriģēt, paplašinot vai saīsinot konkrēto darbību ilgumu.

Jāatzīmē, ka katras apmācības teorētiskajā daļā būtu jāpieskaita piemēri no viņu pieredzes vai atrodami internetā. Apmācības efektivitāte palielināsies tikai tad, ja teorija turpmāk būs saistīta ar praksi.

Katrs uzņēmums ir unikāls, tāpēc tā radīšanas process var būt specifisks. Apmācības procesā būtu lietderīgi: a) neplusēt studentus, kad viņi meklē savas darbības idejas un plāno savu darbību; (b) nepiederiet piedāvājumus; c) ļaut skolēniem pašiem izteikt viedokli par izvēles piemērotību; d) neuzklausa visus dalībniekus; e) ievērot katru viedokli vienādi; f) būt padomdevējs, konsultants, darba koordinators, bet ne kļūt par vadītāju, kritiķi vai lēmumu pieņēmēju.

1. **tēma. Zināšanas par Zināšanas par mājām. Nauda un to loma. Personīgo finanšu vadība. Kabatas nauda**

**Teorētiskais materiāls**. Mājsaimniecība ir cilvēku grupa, kas dzīvo zem viena jumta, kuri strādā mājās, ēdieni utt.

**Radošs uzdevums "Mana māja":** Uzzīmējiet savu māju un visus ģimenes locekļus. Pastāsti mums, ko katrs ģimenes loceklis ir mājās.

**Teorētiskais materiāls.** Katrai valstij ir sava nauda. Latvijā naudu sauc eiro, un mazākās vienības sauc par cenām. Eiro var būt papīrs un metāls, un centus vienmēr ir metāls. Parādiet bērniem piemērus par cenām un eiro. Parādiet, kā tas izskatās 1 ct, 2 ct, 5 ct., 10 ct. monētas, monētas un 1 un 2 euro monētas, kā arī lielāki papīra maisiņi, piemēram, 10, 20, 50, 100 eiro. Jautāt, vai viņi zina, cik centu ir vērts 1 eiro?

Cilvēkiem ne vienmēr bija nauda. Vecākajos laikos nauda vietā tā tika apmesta sāli, čaulgliemeņos (cilvēki izgatavoja tādu naudu, kas valkāta pie josta, lai citi redzētu viņu bagātību), kā arī kažokādas un kaut kur pat žāvētas zivis (tajās valstīs, kur zveja bija galvenais cilvēku iztikas līdzekļu avots avots, piemēram, kurpju kurss maksā 3 zivis, static eļļa - 120 zivis).

**Radošs uzdevums "Mana nauda"**. Pērciet to, ko var nopirkt par EUR 3; EUR 10; EUR 20; 100 eiro.

**Lomu spēle "Mēs spēlējam veikalā":** saņemt dažādus centus un eiro, lai jūs varētu maksāt par precēm. Daži skolēni būs pārdevēji (jūs varat pārdot dažādas klases preces klasē), bet citi ir pircēji. Cenas jānorāda precēm. Pircēji pērk preces un maksā par tiem, pārbaudot, vai pārdevēji ir pareizi samaksājuši peļņu. Ir svarīgi atgādināt skolēniem, ka vienmēr ir svarīgi pārbaudīt atgriešanos.

**Teorētiskais materiāls**. Ikvienam ir jāmaksā par viņu naudu. Katrs no jums no jūsu vecākiem saņem naudu par dienu vai visu nedēļu. Tos sauc par kabatas naudu. Bet tos nevar atbrīvot nevienam. Tie ir paredzēti pārtikai, transportam, skolas precēm vai citiem nepieciešamajiem izdevumiem.

**Diskusija "Mans kabatas":** Kā jūs izmantojat kabatas naudu no saviem vecākiem?

**Teorētiskais materiāls**. Kad mums ir nauda, ir svarīgi ne tikai domāt par to, kur to iztērējam, bet arī to saglabāt, lai mēs varētu nopirkt vēlamo preci, kas ir dārgāks.

**Diskusija "Mans sapņu pirkums“**: kāda prece jūs visvairāk vēlaties nopirkt?

**Radošais uzdevums "Mani uzkrājumi"**. Zīmējiet savu naudas taupītāju, kurā jūs ietaupāt naudu.

**Diskusija "Kā es varu saglabāt?"** Kā jūs saglabājat savu sapņu lieta, kuru jūs visvairāk vēlētos nopirkt?

**Pašpārbaudes jautājumi:**

1. Cik daudz centu ir 1 eiro?
2. 10; b) 50; **c) 100**
3. Ko vecāki saņem no naudas, ko mēs tērējam pārtikai, transportam, mācību grāmatām utt.?
4. **kabatas;** b) maku; c) izmaksas.

**2 tēma. Personīgās karjeras plāns: cik man būtu dzimis? Kādas funkcijas jums vajag?**

**Spēle "Kas mans tēvs un māte dara?“:** Izveidojiet to, ko dara tavs tēvs un mamma. Parādiet zīmējumus citiem un pastāstiet viņiem, ko dara viņu tētis un mamma.

**Teorētiskais materiāls**. Kas tavs tēvs, māte un citi ģimenes locekļi un radinieki dara, to sauc par profesiju. Profesijas var būt ļoti dažādas: ārsts, skolotājs, rakstnieks utt. Viņiem daudz jāapgūst un daudz jālasa, lai iegūtu kādu profesiju.

**Diskusija "Ko es gribu uzaugt“:** Ko es vēlētos izaugt? Kas man jādara, lai kļūtu par to?

**Tikšanās ar 1-2 dažādām profesijām**: Ieteicams uzaicināt dažādus vecākus, kas pārstāv dažādas profesijas, paziņas, pastāstīt viņiem, ko viņi dara, kāpēc viņi izvēlas to, kas viņiem patīk, un tā tālāk.

**Pašpārbaudes jautājumi:**

1. Kas ir profesija?
2. cilvēku hobiji**; b) darba aktivitātes, kurās persona ir iesaistīta**; c) personiskās īpašības.
3. Kuri no šiem vārdiem nav profesija?
4. ārsts; b) advokāts; **c) mamma**

**3 tēma. Uzņēmējs**

**Uzdevums "Kas ir uzņēmējs"?“**: Ko jūs domājat par uzņēmēju? Ko tas dara? Vai jūsu ģimenei ir biznesa cilvēki?

**Teorētiskais materiāls.** Uzņēmēji ir cilvēki, kuri izveido un vada savus uzņēmumus. Šie uzņēmumi ražo dažādus produktus, piemēram, maizes cepšanu, apavu izgatavošanu un apģērbu šūšanu. Lai uzņēmēji varētu ražot produktus, viņiem ir jābūt palīgiem, tādēļ jāpieņem citi darbinieki. Bērni nevar iesaistīties pašnodarbinātībā, bet patiesībā uzņēmējs piedzimst bērnībā, kad tiek veidots raksturs. Tie ir cilvēki, kam jābūt neatkarīgam. Tie ir cilvēki, kuriem ir idejas un - vēl svarīgāk - viņi paši cenšas tos īstenot. Tie ir cilvēki, kuriem nepatīk būt brīvības atņemšanai, viņi parasti organizē darbu un vada to. Tie ir cilvēki, kas vēlas gūt labumu sev, negaidot palīdzību.

**Spēle ir radošs uzdevums "Ja es būtu biznesmenis ..."** Uzaiciniet savus bērnus domāt un krāsot savu biznesu: kāda veida darbība būtu kā birojs vai fabrika utt.

**Uzdevums grupās. Domājošais lietus "Uzņēmēja īpašības“**. Kā jūs domājat, ka viņu personīgās īpašības bija svarīgas viņu biznesa panākumu labā? Tad katra grupa iepazīstina ar saviem secinājumiem, kas uzrakstīti uz kuģa un galu galā tiek apkopoti, norādot, ka dažas pazīmes tiek atkārtotas (piem., Stingrība, mērķu meklēšana utt.), Bet ir daudz jaunu funkciju, un šo pozitīvo īpašību saraksts nav izsmeļošs. Katra pieejamā funkcija ir svarīga biznesa veiksmīgai attīstībai, un tā ir nepārtraukti jāattīsta.

**jautājumi diskusijām**: Mēs esam apkopojuši īpašnieku sarakstu, kas ir nepieciešams uzņēmējam. Ko jūs domājat par kādām funkcijām esat? Kuri no jūsu draugiem var būt labie biznesa cilvēki? Kāpēc?

**Biznesa spēle "Tikšanās ar uzņēmēju":**: ja iespējams, saskaņot tikšanos ar uzņēmēju, zinot, kā un kāpēc viņš nodibināja biznesu, kādas pazīmes to palīdzēja, kādas grūtības viņi saskārās utt.

**Pašpārbaudes jautājumi:**

1. Ko mēs saucam par uzņēmēju?
2. persona, kas pastāvīgi sapņo; b) **persona, kas nodarbojas ar uzņēmējdarbību**; c) persona, kas daudz māca.
3. Kāpēc uzņēmējdarbības mācība tagad ir svarīga?

**a) veicināt uzņēmējdarbības veidošanu;** (b) iemācīt, kā samazināt risku.

**4 tēma. Uzņēmums ir svarīgs biznesa sistēmas elements**

**Teorētiskais materiāls**. Darba sākšanai ar jebkuru darbu nepieciešams rūpīgi sagatavoties. Tas pats attiecas uz uzņēmējiem. Lai viņu bizness būtu veiksmīgs, viņi daudz domā par ideju radīšanu un to ieviešanu. Lai uzņēmējs varētu pieņemt darbā darbiniekus, lai nopirktu nepieciešamo aprīkojumu, viņam ir jāizveido uzņēmums.

Piemēram, ikviens no jums katru dienu ēd maizi, ko jūs nopērkat veikalā. Lai maizi ceptu, ir daudz cilvēku, kuriem nepieciešams izveidot recepti, skatīties mīklu sajaukšanu, maizes ievietošanu cepeškrāsnī utt. Vieta, kur tas notiek, sauc par maizes ceptuvi. Tāpēc maizes ceptuve ir kompānija, kas nodarbina darbiniekus un saņem atlīdzību par darbu. Veikals ir arī cits uzņēmējs, kuru vada cita uzņēmēja, un viņam ir arī darbinieki - pārdevēji, kasieri.

**Darbs grupās "Uzņēmumu paraugi manā pilsētā“:** Apspriediet grupas un atcerieties, kuri uzņēmumi atrodas jūsu pilsētā? Ko viņi dara? kādi ir tajā strādājošie darbinieki? Kādus uzņēmumus dara jūsu vecāki?

**Pašpārbaudes jautājumi:**

1. Kas nav uzņēmums?
2. bērnudārzs; b) mājas; **c) degvielas uzpildes stacija.**

**5 tēma. Mazo uzņēmumu uzsākšana. Kāds ir darbs un kā tas atšķiras no uzņēmēja? Darbs ar savu biznesu, nevis tajā. Kādu uzņēmējdarbību man patīk darīt, kad es augu?**

**Teorētiskais materiāls.**Dažreiz jums nav izveidot savu uzņēmējdarbību, lai tas būtu uzņēmums. Ja uzņēmēja darbavieta atrodas viņa mājās, viņam nebūs vajadzīgi darbinieki, tad jūs varat vienkārši iegūt īpašu sertifikātu, ko sauc par uzņēmuma sertifikātu un kas tam strādā. Šāds bizness var būt: apavu remonts, adīšana, apģērbu šūšana utt.

Bet, ja uzņēmējs vēlas pieņemt darbā daudz darbinieku, ražot daudz produktu un strādāt ārpus mājas, tad viņam ir jāveido sava firma

**Grupas uzdevums - domātais liets "Mazā biznesa piemēri"**. Atcerieties savus draugu, paziņu ģimenes piemērus un uzsakiet pēc iespējas vairāk darījumu licences.

Kāds ir darbs un kā tas atšķiras no uzņēmēja?

Lielākā daļa biznesa cilvēku ir algoti darbinieki. Tas nozīmē, ka viņi strādā ar saviem darba devējiem, pirms viņi sāk darbu. Tie norāda darbinieka darba laiku un viņa algu. Dažreiz līgumā pat tiek apspriests, kā darba ņēmējiem jābūt apģērbtiem darba laikā. Visi uzņēmēji šādus līgumus veic ar saviem darbiniekiem. Darbinieks, kam ir darba līgums, vienmēr saņem noteikto naudas summu dienā, kad tiek apspriests līgums, uzņēmējs to pārvalda.

Uzņēmējiem ir arī darba līgumi, bet tie ir cilvēki, kuriem nav vadītāja, tāpēc viņiem ir jānosaka, kas, kā un kad darīt, lai gūtu peļņu un saglabātu darbiniekus.

**Individuāls uzdevums "Kāds darījums es gribētu darīt pieaugušajam"**: kāda veida biznesu jūsu bizness izskatās visinteresantāko? Kāpēc Kā jūs nosaucat savu biznesu?

**Radošais uzdevums "Mans birojs**”: Iedomājieties, ka esat uzņēmējs un veidojis savu sapņu biroju, kurā vēlaties strādāt. Parādiet savus zīmējumus citiem studentiem un pastāstiet viņiem, ko jūs izdarāt. Jautājums par klases diskusiju: kas jums jādara, lai šos birojus darītu pieejamus uzņēmējdarbībai? Apkopojot studentus, kartelim ir iespējams atgādināt, ka ir ļoti svarīgi attīstīt personības puses, kas nepieciešamas biznesam, būt radošiem, pastāvīgi apgūt jaunas lietas un smagi strādāt.

**Pašpārbaudes jautājumi:**

1. Kāda veida cilvēks var strādāt, kurš vēlas strādāt patstāvīgi?
2. **uzņēmējdarbības licence;** b) algots darbs; c) strādā birojā.
3. Kāds līgums ar darba devēju ir jāparaksta darbā pieņemtam darbinieksi?
4. atsevišķas aktivitātes; **b) darba līgums**; c) riska līgums.

**6** **tēma. Būtiskas atšķirības starp mazajiem un lielajiem uzņēmumiem**

**Teorētiskais materiāls**. Uzņēmēji var vadīt mazos vai lielos uzņēmumus. Slaidu biznesu sauc par biznesa uzņēmumu ar ne vairāk kā 100 darbiniekiem. Pretējā gadījumā šādus uzņēmumus sauc par mazajiem uzņēmumiem. Parasti šādas kompānijas strādā tikai vienā pilsētā (piemēram, neliela pārtikas veikala jūsu pilsētā, kas nav atrodama citur pilsētā, var būt lielisks mazā biznesa piemērs). Lielais bizness ir uzņēmums ar vairāk kā 100 darbiniekiem un filiālēm, kas atrodas ne tikai savā pilsētā, bet arī visā Lietuvā un pat ārpus Lietuvas. Liela uzņēmuma piemērs varētu būt Maxima veikali, kurus var atrast visās Lietuvas pilsētās un kurās ir daudz darbinieku.

**Diskusijas grupās un informācijas izgūšana**: Runājiet ar klasesbiedriem un domājiet par mazajiem un lielajiem uzņēmumiem savā pilsētā vai citās pilsētās. Ko viņi dara? Dalieties ar klasesbiedriem.

**Pašpārbaudes jautājumi:**

1. Kad uzņēmums ir uzskatāms par lielu?
2. **Tas nodarbina līdz pat 100 cilvēkiem**; b) vairāk nekā 150 darbinieku; c) vairāk nekā 250 darbinieku.
3. Kuri uzņēmumi ir neatkarīgāki un elastīgāki?
4. **mazs;** b) lielie.

**7 tēma. Ienākumu gūšana. Preces un pakalpojumi. Izmaksas un aizdevumi**

**Teorētiskais materiāls**. Tiek teikts, ka tirgus ir joma, kurā cilvēki maina savus produktus, un produkts tiek atzīts, kad kāds ir iegādājies. Uzņēmējs, ir prognozēt veiksmīgu nākotni un sapratu, kādus produktus klienti pērk ne tikai, lai nopelnītu naudu, bet arī būs pelno.Tačiau meklējot labāko metodi uzņēmējdarbības organizācijas, uzņēmējs vienmēr ir risks. Vēl vairāk apdraudot un izvēloties smagāku ceļu, uzņēmējs var gaidīt lielāku peļņu. Tāpēc ir svarīgi zināt, ka jūs sākat strādāt, uzņēmēji ir jāsalīdzina ar sagaidāmajiem ieguvumiem potenciālo izmaksu (tas ir, nauda, ​​ka izmaksu iekārtas, darbinieku pieņemšanu darbā, telpās.

Ja uzņēmums dara labi, pircēji ir apmierināti un gatavi maksāt par precēm, starpība tiek saukta peļņa ir augsts, un uzņēmējs bankas kontā tiek papildināts ar lielu naudas summu. Diezgan atšķirīga situācija, kad pircēji vairs: ne vairāk, tad rodas peļņas un zaudējumu, jo uzņēmējs nepieciešamie izejvielas iegādāties, līgumdarbinieki algas un citas vajadzības pavadīja vairāk naudas nekā ienākumi. Protams, tas nevar turpināties ilgi un nomākts uzņēmējs zaudējums bankrotē, tās uzņēmumu neizdoties.

Tādējādi peļņa - tas ir ienākumi, jo uzņēmējs, ja jums ir paveicies, izpaužas kā atlīdzība par viņu pūlēm, un riski vai to ieguldījumu preču ražošanai un tās priekšlikumu pircējam. Ja zaudējumi un izdevumi pārsniedz ienākumus, uzņēmējam ir zaudējumi. Zaudējumi ir finanšu signāls (tas ir kā ceļa zīme), kas saka, ka tai vajadzētu būt iespējai pārtraukt to jau resursu izmantošanas un / vai pārtraukt darbu vai saviem klientiem piedāvāt citas preces.

**Diskusijas grupās un informācijas izgūšana**: Jūsu uzņēmuma nosaukums ir "Niam" un ražo saldos biezpiena sierus. Jūs esat pamanījuši, ka bērni veikalos, visticamāk, iegādāsies monētas no cita uzņēmuma. Jūsu ienākumi ir sākuši samazināties. Apskatiet grupas un izlemiet, kā rīkoties, lai jūsu bērni atkal iegādātos uzņēmuma mēteļus, un uzņēmuma ieņēmumi sāk palielināties.

**Teorētiskais materiāls**. Daži uzņēmumi ražo un pārdod (vai pārdod tikai) preces, savukārt citi sniedz pakalpojumus. Labu preci, ko var pārdot tirgū (veikals, tirgus utt.), Var uzskatīt par preci, lai apmierinātu ikviena vajadzības un vēlmes (piemēram, mēs iegādājam kurpes, kad mēs gribam staigāt ērti vai auksti). Pakalpojumi ir nemateriālie produkti. Mēs nevaram redzēt, runāt, runāt par viņiem. Mēs varam izmantot pakalpojumus, bet mēs nevaram tos iegūt, un šī ir galvenā atšķirība starp pakalpojumu un precēm.

**Radošs uzdevums "Manas preces"** Piešķiriet piecas preces, kuras jūs nopirka kopā ar saviem vecākiem šonedēļ.

**Teorētiskais materiāls**. Pakalpojums ir jebkura darbība vai ieguvums, ko viena puse var piedāvāt citai un kas ir nemateriāla un nevar kļūt par īpašumu. Uzņēmumi, kas ražo preces, bieži sniedz arī dažus pakalpojumus. Piemēram, pārdodamais dators un tā remonta pakalpojumi vai mašīnas, kā arī apmācība par to, kā to izmantot. Ir daudz dažādu pakalpojumu: viesnīcu pakalpojumi, ēdināšanas pakalpojumi, skaistumkopšanas pakalpojumi (piemēram, frizieri), izklaides pakalpojumi (piemēram, slidošana, izjādes uc), bērnu aprūpes pakalpojumi (bērnu pieskatīšana, bērni mājās vai bērnudārzos) utt.

**Diskusijas grupās un informācijas izgūšana**: Apspriediet, kādi pakalpojumi jums ir doti pēc nodarbībām; padomājiet un uzrakstiet, kādus pakalpojumus varat sniegt savai ģimenei?

Izmaksas un aizdevumi

Neatkarīgi no vecuma, visā pasaulē tiek piemēroti šādi pamat izmaksu un aizdevumu noteikumi:

1. Izmaksas nedrīkst pārsniegt ienākumus.

2. Ir nepieciešams ietaupīt neparedzētus notikumus, t.i. y "Melnā diena".

3.Dideliems mērķiem ir nepieciešams, lai sagatavotu iepriekš (lai iegādātos lielu pirkumu, jums ir nepieciešams, lai saglabātu jau iepriekš).

4.Skolintis tikai atbildīgs (ja jūs plānojat lielu pirkumu, un jūs redzēsiet, ka ietaupījumi nebūs pietiekami, jums ir nepieciešams domāt par to, cik daudz jūs varat aizņemties, tad tas var viegli atgriezties, un ciest par jūsu ikdienas izdevumus (piem., Pārtikas).

Viens no labākajiem veidiem, lai palīdzētu sekot līdzi, vai jūsu izmaksas (nauda tērēta) nepārsniedz ieņēmumus (saņemta nauda), palīdz personīgo budžetu - detalizēta uzrakstīt savu ikmēneša ienākumus un izmaksas uz vienu seansu, kurš pārsvarā tērēt naudu, varbūt (piemēram, ienākošā kabatas naudu.) jūs varat tērēt mazāk par patēriņu un vairāk uzkrājumiem. Ir ļoti svarīgi kontrolēt izmaksas. Ir svarīgi nodrošināt, ka jūsu ienākumi vienmēr pārsniedz jūsu izmaksas, un tad jūs varētu tērēt naudu saviem ietaupījumiem.

Aizņēmumu sauc par aizdevumu, taču vienmēr ir izdevīgāk ietaupīt nekā aizņemties. Aizdevumi var būt labi un slikti. Piemēram, pētījumi vai biznesa aizdevums ir labs aizdevums, jo zināšanas palīdzēs jums nopelnīt vairāk un nopelnīt uzņēmuma peļņu (protams, pastāv risks, ka nepadara). Tajā pašā laikā aizņēmumi patēriņam (piemēram, dažādiem priekšmetiem) var novest pie "salauzta savienojuma". Parādi ir bīstama lieta, un daudzi cilvēki noved pie absolūtas nabadzības. Kāpēc Par parāda un ļauj dzīvot ērtāk šodien, bet tik ērta dzīve notiek rēķina nākotnē. Cilvēki domā, ka viņi ir aizņemti bagātināšanu, bet tā nav taisnība, ka vairāk naudas viņi ir tikai tajā brīdī, bet būs atmaksāt.

**Individuālais uzdevums "Mans budžets“:** jau sen domājuši par veltņiem un vēlas tos nopirkt. Jums trūkst nepieciešamās summas 20 EUR. Ko jūs darīsit, lai iegūtu pareizo daudzumu un iegādātos rullīšu žalūzijas?

**Jautājumi:** Kā jūs domājat par to, kas notiek, kad persona aizņem daudz aizdevumu? Vai tu zini šādus cilvēkus? Dalieties pieredzē.

**Pašpārbaudes jautājumi:**

1. Vai šādā gadījumā aizdevumu var uzskatīt par "labu"?

a) luksusa automašīnas iegāde; **b) studiju maksa universitātē**; c) iegādājies jaunu viedtālruni.

1. Kas palīdz noskaidrot, vai izdevumi pārsniedz ienākumus?
2. peļņa 3; b) izmaksas; **c) personīgais budžets.**

**8 tēma. Maksas**

**Teorētiskais materiāls**. Efektīva nodokļu plānošana ir obligāta, pirms veiksiet uzņēmējdarbību. Nodoklis - naudas summa, kuru valstij valstij jāmaksā valstij uzņēmējs pret uzņēmuma rezultātiem. Galvenie nodokļi, ko maksā uzņēmējsabiedrība, ir:

1. Nodokļi, kas saistīti ar darba līgumiem.

2. Ienākuma nodoklis.

3. Pievienotās vērtības nodoklis (PVN) utt.

**Pašnodarbinātības uzdevums:** Vaicājiet saviem vecākiem par to, kādus nodokļus viņi maksā par sevi un kādas ir viņu darba vietas. Apspriediet informāciju klasē.

**Pašpārbaudes jautājumi:**

1. Kā jūs domājat, ka nodoklis ir jāmaksā, ja darbinieks strādā saskaņā ar darba līgumu?
2. Ienākuma nodoklis; b) PVN; **c) Nodokļi, kas saistīti ar darba līgumiem**.
3. Kas ir atbildīgs par nodokļu nomaksu?

**a) uzņēmēji;** b) personals.

**9 tēma. Taupīšana. Vēlmes un iespējas. Norēķinu iespējas. Kartes un skaidra nauda**

**Teorētiskais materiāls**. Vispopulārākās divas maksājumu iespējas Latvijā ir kartes vai skaidra nauda. Daži cilvēki ikdienas vajadzībām (piem., Pārtikas, apģērba un tā tālāk. Izmaksas) izmanto karti, nav nepieciešams, lai pastāvīgi pārbaudītu, vai ar viņu, pietiek ar pieejamo naudas pirkumiem. Turklāt, izmantojot maksājumu karšu motivē ātrumu un to, ka nav nepieciešams gaidīt atdevi, un pārbauda, ​​vai pārdevējs ir aprēķināts pareizi. Turklāt, kartes palielina drošību, jo tā zaudējusi nauda paliek drošībā.

Jo telekartes pirms naudā nevar uzskaitīt, jo tie ir ļoti daudz, un daži, nav doma. Šeit ir daži no galvenajiem.

Kartes īpašnieks var pārvaldīt savu kontu, un, izmantojot internetu: samaksāt rēķinus par komunālajiem pakalpojumiem, sakaru pakalpojumus, preču iegādi tiešsaistē, un tā tālāk. Tātad, nav nepieciešams stāvēt garās rindās, nav atstāt mājas, lai pastaiga svaigā gaisā veselīgi.

Nauda uzkrāts kontā, kas var tikt izmantoti operācijām, ko veic maksājumu kartes ir drošāk nekā nauda, ​​vairāku iemeslu dēļ: tie aizsargā zināms tikai kartes īpašnieka ciparu (PIN) kods, tie asaru, izkrist un nolaupīšana kartes, tas ir pietiekami, lai izsauktu bankai, ka konts būtu bloķēts Turklāt banka vienmēr kompensē nolaupīto naudu no konta. Nauda kartes turētāja konta nevar viltot, nevis naudā.

Visnozīmīgākais trūkums kartes - ka tā nevar nokārtot jebkur. Piemēram, ir daudz mazpilsētās un jo īpaši ciematu, kur cilvēki vēl joprojām nav nepieciešams maksājumu karšu atribūts.

**Meklēt informāciju**: kāda ir bankas iespēja naudas izņemšanai vai noguldīšanai? Kuras filiāles ir jūsu pilsētā?

**Diskusija:** Kā jūs aprēķināt: ar karti vai naudu? Kāpēc Klausieties citu skolēnu viedokļus. Vai jūsu pilsētā ir vietas, kuras var norēķināties tikai skaidrā naudā?

**Pašpārbaudes jautājumi:**

1. Kāds ir lielākais maksājumu kartes trūkums?
2. nav pietiekami daudz naudas; b) grūti nodot skaidru naudu; **c) nevar atrisināt visās vietās**.
3. Kāds ir lielas bankas iestādes nosaukums, kurā naudu var atsaukt vai noguldīt?
4. banko karti; **b) bankomāts**.

**10 tēma. Tirdzniecība ar citām pasaules valstīm**

**Radošs uzdevums "Citas valstis":** Zīmēt objektus, kas simbolizē, jūsuprāt, jebkuru valsti un rakstīt vārdu valstī. Sagatavojies pateikt klasei par saviem zīmējumiem.

**Teorētiskais materiāls**. Katra valsts rūpējas par saviem pilsoņiem, lai mēģinātu, lai viņi varētu iegādāties preces un pakalpojumus par zemāko iespējamo cenu. Šo mērķi veicina tirdzniecība (apmaiņa) ar citām valstīm, t.i. starptautiskā tirdzniecība. Tomēr ir daudzi ierobežojumi, kas reglamentē tirdzniecību ar citām valstīm. Tie ir muitas nodokļi, kvalitātes standarti utt. To visu sauc par tirdzniecības ierobežojumiem.

Parasti valsts eksportētas preces, kuru ražošana stāvoklis ir pārāka, un otrādi - šīs valsts importa nevar uzrādīt, vai viņu ražošanas izmaksas ir pārāk dārga, un nav pietiekami konkurētspējīga. Daudzas preces nelielos daudzumos, lai radītu vienkārši nav rentabli, un labāks risinājums ir, lai šādos produktos. Populiariaučių Viens no veidiem, kā vietējie uzņēmumi var tirgoties ar citām valstīm visā pasaulē, ir eksports un imports (eksports - preces mēs eksportē uz citām valstīm, bet imports - ja ieved savā valstī).

**Pašnodarbinātības uzdevums (individuāls) "Veiksmīgas tirdzniecības ar citām valstīm piemēri":** konsultējieties ar citiem un domājat par to, kādas preces un pakalpojumus Latvija eksportē un ko viņi importē. Apspriediet to klasē.

**Teorētiskais materiāls**. Veiksmīgs uzņēmējs, lai tirgotos ar citām valstīm, pēc iespējas vairāk jāapmāca par valsts paradumiem, saziņas veidu

**Diskusiju uzdevumi, dalībnieku personīgās pieredzes apmaiņas sekmēšana "Es zinu citu cilvēku kultūru"**. Izvēlieties vienu no Eiropas valstīm. Kādus īpašos vārdus jūs varētu aprakstīt šīs valsts iedzīvotājiem?

**Pašpārbaudes jautājumi:**

1. Kādi ir daži no populārākajiem veidiem, kā vietējie uzņēmumi var ienākt starptautiskajos tirgos?

a) **Eksports un imports;** b) kontrole; c) ražošana

1. Kāpēc ir svarīgi zināt citu valstu kultūras partnerus?
2. Palīdz izvairīties no kļūdām uzņēmējdarbībā; b) vieglāk atrast jaunas biznesa idejas; **c) palīdz izvairīties no pārpratumiem, sazinoties un dibinot darījumu attiecības ārzemēs.**