

ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΕΘΝΙΚΗΣ ΠΑΙΔΕΙΑΣ ΚΑΙ ΘΡΗΣΚΕΥΜΑΤΩΝ
ΠΑΙΔΑΓΩΓΙΚΟ ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ

πετυχείοντα



Επιχειρηματικότητα Νέων

δράση



Οδηγός για Συμβούλους και Καθηγητές
η Επιχειρηση σε δράση

ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΕΘΝΙΚΗΣ ΠΑΙΔΕΙΑΣ ΚΑΙ ΘΡΗΣΚΕΥΜΑΤΩΝ
ΠΑΙΔΑΓΩΓΙΚΟ ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ

πεπιχειρηστικότητας Νέων
Οδηγός για Συμβούλους και Καθηγητές

πεπιχειρηστικότητας Νέων

ΑΘΗΝΑ 2007



ΣΩΜΑΤΕΙΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΝΕΩΝ

Πρόεδρος
Οδυσσέας Π. Κυριακόπουλος



Copyright - 1998 Junior Achievement
Inc., Colorado Springs,
Colorado, USA



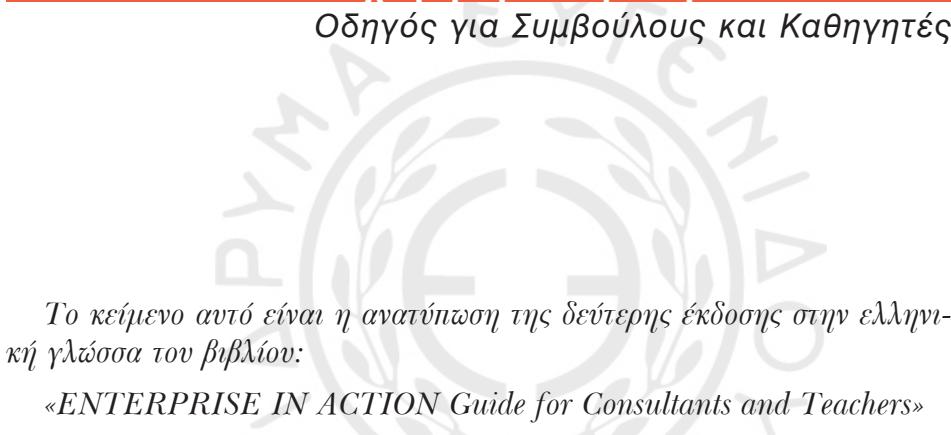
Copyright - 2007 για την Ελλάδα,
Σωματείο Επιχειρηματικότητα Νέων

ISBN: 960-337-042-8

Ε Π Ι Χ Ε Ι Ρ Η Μ Α Τ Ι Κ Ο Τ Η Τ Α Ν Ε Ω Ν

Η Επιχείρηση σε Δράση

Οδηγός για Συμβούλους και Καθηγητές



Το κείμενο αυτό είναι η ανατύπωση της δεύτερης έκδοσης στην ελληνική γλώσσα του βιβλίου:

«ENTERPRISE IN ACTION Guide for Consultants and Teachers»

Το βιβλίο προορίζεται να χρησιμοποιηθεί, ως υποστηρικτικό υλικό, στο Πρόγραμμα «Επιχειρηματικότητα Νέων», για την ενίσχυση και καλλιέργεια των πνεύματος της επιχειρηματικότητας των νέων, σε αριθμό σχολείων της δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης στην Ελλάδα.

Τα κείμενα, τα οποία προέρχονται από υλικό του Junior Achievement International, μεταφράστηκαν από το Ίδρυμα Ευγενίδον, έγινε μια πρώτη επεξεργασία-προσαρμογή τους στην ελληνική πραγματικότητα σε συνεργασία με την Ελληνική Εταιρεία Διοίκησης Επιχειρήσεων και η προσαρμογή συμπληρώθηκε με τη βοήθεια και την εποπτεία του Παιδαγωγικού Ινστιτούτου.

Η ανατύπωση γίνεται με πρωτοβουλία των Σωματείων Επιχειρηματικότητα Νέων (ΣΕΝ), σε συνεργασία με το Ίδρυμα Ευγενίδον και με την ευγενική χορηγία της Citigroup Foundation.

Πίνακας Περιεχομένων.

Πρόλογος	5
Γενική Άποψη του Προγράμματος	6
Υλικό του Προγράμματος	8
Προετοιμασία για την Τάξη	11
Ανασκόπηση των Δραστηριοτήτων	13
Υπόβαθρο	15
Κύριος Κατάλογος Υλικού	18
Έννοιες του Προγράμματος	19
Δεξιότητες του Προγράμματος	20

► Δραστηριότητες του Βοηθήματος.

1. Καταναλωτές και Επιχειρήσεις στο Σύστημα της Οικονομίας της Αγοράς (Ελεύθερης Αγοράς)	21
2. Οι Βάσεις της Επιχείρησης	27
3. Προσδιορίζοντας Επιχειρηματικούς Πόρους	36
4. Τιμολόγηση Προϊόντος	43
5. Οργανώνοντας μία Επιχείρηση	50
6. Υπολογισμός Προσφοράς και Ζήτησης	58
7. Προώθηση Προϊόντων	69
8. Επιχειρήσεις και Κοινωνία	75
9. Επιχειρήσεις και Κοινωνική Ευθύνη	83
10. Επιχειρήσεις και Κράτος	91
Ορολογία	98
Έντυπο Σχολίων	101

Πρόλογος

Tο Πρόγραμμα αυτό σκοπό έχει να εκπαιδεύει νέους, ώστε να κατανοήσουν τη λειτουργία της αγοράς και των επιχειρήσεων, προκειμένου να βελτιώσουν την ποιότητα ζωής τους.

Στα πλαίσια του Προγράμματος προβλέπονται κύκλοι μαθημάτων σχετικά με την οικονομία και τις επιχειρήσεις για μαθητές του Γυμνασίου, του Ενιαίου Λυκείου και των Τ.Ε.Ε. Η ύλη των κύκλων είναι οργανωμένη κατά βοηθήματα.

Έτσι: το βοήθημα *H Οικονομία και Εγώ* παρέχει τη δυνατότητα στους μαθητές να εκτιμήσουν τις δεξιότητες και τα ενδιαφέροντά τους, να διερευνήσουν προοπτικές σταδιοδρομίας, να διδαχθούν δεξιότητες αναζήτησης εργασίας και να εξασκήσουν προσωπική και οικογενειακή οικονομική διαχείριση.

Το βοήθημα *H Επιχείρηση σε Δράση* περιγράφει τα βασικά χαρακτηριστικά ενός συγκεκριμένου οικονομικού συστήματος και το ρόλο των επιχειρήσεων σε αυτό.

Το βοήθημα *Παγκόσμια Αγορά* προετοιμάζει τους μαθητές ώστε να αντιληφθούν τον τρόπο με τον οποίο αυτοί συνδέονται, μέσω του εμπορίου, με ανθρώπους και πολιτισμούς ανά τον κόσμο.

Γενική Άποψη του Προγράμματος

Οι μαθητές που θα συμμετάσχουν στο πιλοτικό Πρόγραμμα της *Επιχειρηματικότητας Νέων* διδάσκονται βασικές οικονομικές αρχές και ανακαλύπτουν πώς λειτουργούν οι επιχειρήσεις. Αυτές οι αρχές βοηθούν τους μαθητές να κατανοήσουν το οικονομικό τους περιβάλλον και τους προετοιμάζουν για ακαδημαϊκή εκπαίδευση και την επίτευξη των στόχων τους κατά τη διάρκεια της ζωής τους. Διερευνούν επίσης τα ενδιαφέροντα και τις προοπτικές για τη σταδιοδρομία τους. Κάθε εβδομάδα, για οκτώ με δέκα εβδομάδες, εθελοντές από επιχειρήσεις λειτουργούν ως παραδείγματα απόμων που εργάζονται σε επιχειρήσεις, διευθύνουν συζητήσεις, οργανώνουν δραστηριότητες και εμπλουτίζουν το Πρόγραμμα με τις δικές τους εμπειρίες και τις επιχειρηματικές τους γνώσεις.

Οι εθελοντές παρουσιάζουν δραστηριότητες σε μία ή περισσότερες ενότητες. Το υλικό κάθε μίας από τις ενότητες περιέχει λεπτομερή σχέδια δράσης, βιβλία πληροφόρησης των μαθητών και πρόσθετο υλικό για την εξασφάλιση μίας επιτυχημένης εμπειρίας για τους μαθητές, τους καθηγητές και τους εθελοντές.

Γενική παρουσίαση του περιεχομένου των βοηθημάτων του πιλοτικού Προγράμματος *Επιχειρηματικότητα Νέων*.

► *H Οικονομία και Εγώ.*

Το Πρόγραμμα αυτό βοηθά τους μαθητές να αξιολογήσουν τις προσωπικές τους ικανότητες και ενδιαφέροντα, να διερευνήσουν επιλογές για τη σταδιοδρομία τους, να αναπτύξουν ικανότητες εύρεσης εργασίας και να ανακαλύψουν την αξία της μόρφωσης. Μαθαίνουν την έννοια του προϋπολογισμού, την οικογενειακή και ατομική χρηματοοικονομική διαχείριση και τη χρήση και κατάχρηση της πίστωσης.

► *H Επιχείρηση σε Δράση.*

Το Πρόγραμμα αυτό βοηθά τους μαθητές να κατανοήσουν τα βασικά χαρακτηριστικά της οικονομίας της αγοράς και το ρόλο των επιχειρήσεων σε αυτήν. Οι μαθητές μαθαίνουν τα στάδια οργάνωσης μίας επιχείρησης αλλά και της παραγωγής και προώθησης του προϊόντος. Μελετούν επίσης τις κοινωνικές υποχρεώσεις μίας επιχείρησης και το ρόλο του Κράτους σε μία ελεύθερη οικονομία.

► Παγκόσμια Αγορά.

Το Πρόγραμμα αυτό βοηθά τους μαθητές να κατανοήσουν πώς είναι συνδεδεμένοι, μέσω του διεθνούς εμπορίου, με ανθρώπους και πολιτισμούς ανά τον κόσμο. Το Πρόγραμμα ξεκινά εξετάζοντας τους πόρους που διαθέτουν ορισμένα κράτη, και τον τρόπο με τον οποίο οι πόροι συμβάλλουν στην κουλτούρα, τη διακυβέρνηση και το οικονομικό σύστημα αυτών των κρατών. Στη συνέχεια παρουσιάζονται τα οφέλη του διεθνούς εμπορίου και η σημασία των διεθνών οικονομικών ζητημάτων.

Αγαπητέ Σύμβουλε:

Ευχαριστούμε που παρουσιάζεις το βοήθημα *Η Επιχείρηση σε Δράση* στους μαθητές της τάξης αυτής. Ως εθελοντής από τον επιχειρηματικό κόσμο αποτελείς ένα σημαντικό παράδειγμα. Στην πραγματικότητα ενδέχεται να είσαι το μοναδικό άτομο από τον κόσμο των επιχειρήσεων, με το οποίο οι μαθητές έχουν τακτική επικοινωνία.

Γνωρίζομε ότι η παρουσίαση του βοηθήματος *Η Επιχείρηση σε Δράση* θα αποτελέσει μία πρόκληση και μία ευχάριστη και χρήσιμη εμπειρία για σένα. Και εξαιτίας του χρόνου και της προσπάθειάς σου, οι μαθητές θα κατανοήσουν καλύτερα τις ευκαιρίες, που έχουν στο σύστημα της ελεύθερης οικονομίας.

Σου συνιστούμε θερμά να πραγματοποιήσεις μία συνάντηση σχεδιασμού με τον καθηγητή καθώς και να επισκεφθείς την τάξη ("προπαρασκευαστική" επίσκεψη) πριν από την πρώτη σου παρουσίαση. Αυτή η επίσκεψη θα σε βοηθήσει να γνωρίσεις τις ανάγκες των μαθητών και να προσαρμόσεις ανάλογα την παρουσίασή σου, ώστε να καλύψεις τους στόχους του Προγράμματος και του καθηγητή. Εστίασε την προσοχή σου στους στόχους, για τους οποίους έχετε συμφωνήσει με τον καθηγητή - τή ότι είναι οι περισσότερο σημαντικοί.

Τα μαθήματα στα πλαίσια του προγράμματος αυτού αξιολογούνται και αναθεωρούνται τακτικά, ανταποκρινόμενα στα σχόλια των καθηγητών και των συμβούλων. Στείλε μας τις δικές σου ιδέες και προτάσεις στα έντυπα σχολίων τα οποία συμπεριλαμβάνονται στο υλικό σου.

Υλικό του Προγράμματος

Κάθε πακέτο περιέχει το υλικό που θα χρειασθείτε για την επιτυχή διεξαγωγή του Προγράμματος. Παρακαλείσθε να εξετάσετε όλα τα υλικά και να επικοινωνήσετε με το τοπικό γραφείο της Επιχειρηματικότητας Νέων, εάν το πακέτο σας είναι ελλιπές.

Οδηγός για Συμβούλους και Καθηγητές.

Ο Οδηγός του Καθηγητή βρίσκεται στο φάκελο του Καθηγητή. Ο Οδηγός έχει σχεδιασθεί έτσι, ώστε ο χρόνος προετοιμασίας σας να είναι ο ελάχιστος δυνατός.

Υπόβαθρο - Αυτές οι τρεις σελίδες συνοψίζουν τις βασικές έννοιες που παρουσιάζονται στις Δραστηριότητες.

Κύριος Κατάλογος Υλικού - Για τη διευκόλυνσή σας, ένας κύριος κατάλογος υλικού χορηγείται στη σελίδα 18.

Σχέδια Δράσεων.

Γενική Αποψη - Σύνοψη της Δραστηριότητας παρέχεται για τους συμβούλους και τους καθηγητές.

Στόχοι - Αποτελέσματα εκμάθησης: παρουσιάζουν τις δεξιότητες και τις γνώσεις που θα αποκτήσουν οι μαθητές από κάθε Δραστηριότητα.

Έννοιες και Δεξιότητες - Για κάθε Δραστηριότητα καταγράφονται αντίστοιχες Έννοιες και Δεξιότητες.

Προετοιμασία - Εδώ παρέχεται πληροφόρηση για την προετοιμασία κάθε Δραστηριότητας.

Υλικό - Αυτή η ενότητα αναφέρει το απαραίτητο υλικό για την κάθε Δραστηριότητα. Πρόσθετο υλικό ενδεχομένως να χορηγηθεί (προαιρετικά).

Παρουσίαση - Αυτό το λεπτομερές κείμενο καθοδηγεί τους συμβούλους κατά τη διάρκεια της Δραστηριότητας και της συζήτησης, εξασφαλίζοντας την ομαλή παρουσίαση των στόχων. Κάθε Δραστηριότητα απαιτεί τουλάχιστον 45 λεπτά, οπότε προγραμματίστε ανάλογα το χρόνο σας.

Περίληψη και Ανασκόπηση - Ενδείκνυται οι σύμβουλοι να επισημαίνουν ξανά τους στόχους πριν την ολοκλήρωση κάθε Δραστηριότητας.

Ανθρώπινες Δεξιότητες - Αυτές οι μεταγενέστερες Δραστηριότητες προσφέρουν στους μαθητές ευκαιρίες να εφαρμόσουν έννοιες και δεξιότητες που παρουσιάσθηκαν στη Δραστηριότητα. Μπορούν να παρουσιασθούν είτε από το σύμβουλο είτε από τον καθηγητή, ανάλογα με το διαθέσιμο χρόνο.

Περίγραμμα Παρονοσίασης - Ένα περίγραμμα ακολουθεί το λεπτομερές σχέδιο Δραστηριότητας, προκειμένου να παροτρύνει τους συμβούλους να προσθέσουν τις προσωπικές τους σημειώσεις ενώ επιτυγχάνουν τους στόχους της Δραστηριότητας.

Απαραίτητο Λεξιλόγιο - Όροι λεξιλογίου, που εισάγονται σε αυτό το Πρόγραμμα, βρίσκονται στο τέλος του οδηγού. Αυτό το λεξιλόγιο βρίσκεται επίσης και στο Βιβλίο του Μαθητή.

Βιβλίο του Μαθητή.

Το πακέτο περιέχει το Βιβλίο του Μαθητή *Η Επιχείρηση σε Δράση*. Το καλύτερο θα ήταν το βιβλίο αυτό να παραμένει στην τάξη στο χρόνο που μεσολαβεί μεταξύ των παρουσιάσεων σας. Οι Δραστηριότητές του είναι στενά συνδεδεμένες με τα σχέδια δράσεων και τις ανθρώπινες δεξιότητες. Απαντήσεις κλειδιά δίνονται μαζί με το σχέδιο δράσης στον οδηγό σας.

Βεβαιώσεις Παρακολούθησης του Προγράμματος.

Βεβαιώσεις για τους μαθητές που πιστοποιούν τη συμμετοχή τους στο Πρόγραμμα, έχουν συμπεριληφθεί στο πακέτο. Θα χρειασθεί να προμηθευθείτε έναν επικυρωμένο κατάλογο της τάξης από τον καθηγητή, προκειμένου να συμπληρώσετε τις Βεβαιώσεις. Παρακαλώ να βεβαιωθείτε ότι σε κάθε Βεβαιώση έχετε σημειώσει σωστά το όνομα κάθε μαθητή και έχετε υπογράψει.

Προγραμματίστε με τον καθηγητή τον πιο αποτελεσματικό τρόπο διανομής των Βεβαιώσεων και παροτρύνετε τους μαθητές να τις δείξουν στις οικογένειές τους.

Άλλες Δυνατότητες.

Οι τάξεις της Επιχειρηματικότητας Νέων μπορούν επίσης να χρησιμοποιήσουν μία εξομοίωση στον ηλεκτρονικό υπολογιστή, που βοηθά τους μαθητές να κατανοήσουν τις βασικές επιχειρηματικές και οικονομικές έννοιες. Οι μαθητές εργάζονται σε ομάδες και διασκεδάζουν διαχειρίζόμενοι τις δικές τους επιχειρήσεις σε ένα ανταγωνιστικό περιβάλλον.

Επίσκεψη Πεδίου.

Ως πρόσθετη Δραστηριότητα, πολλοί σύμβουλοι επιλέγουν να διοργανώσουν Επισκέψεις Πεδίου στους χώρους της επιχειρησής τους, προκειμένου να επισημάνουν τη σημασία της ετοιμότητας για την αγορά εργασίας.



Προετοιμασία για την Τάξη

Προγραμματίστε μία συνάντηση σχεδιασμού με τον καθηγητή, πριν από την πρώτη σας δραστηριότητα με τους μαθητές. Αυτός ο χρόνος θα σας βοηθήσει να προσδιορίσετε τους ακριβείς στόχους του Προγράμματος και να γνωρίσετε τα ενδιαφέροντα και τις ανάγκες των μαθητών. Συζητήστε τους δικούς σας στόχους για το Πρόγραμμα με τον καθηγητή και ρωτήστε τον σχετικά με τις Δραστηριότητες, που οι μαθητές προτιμούν περισσότερο, τις γενικές ικανότητές τους και τις προτάσεις του για τη διεύθυνση της τάξης. Δώστε στον καθηγητή το φάκελο του Καθηγητή.

Είναι αλήθεια ότι οι καιροί άλλαξαν από τότε που ήσασταν στο σχολείο, καθώς και οι μαθητές. Όχι όμως όσο νομίζετε! Αν αφιερώσετε λίγο χρόνο για να απαντήσετε στις ακόλουθες ερωτήσεις, θα είσθε σε θέση να κατανοήσετε πολλούς από τους μαθητές στην τάξη σας.

Κατά τη διάρκεια της επίσκεψής σας στην τάξη, λάβετε υπόψη σας τα παρακάτω:

- Πόσοι είναι οι μαθητές; Γνωρίζοντάς το θα μπορείτε να αποφασίσετε, πώς θα χωρίσετε την τάξη σε μικρές ομάδες.
- Πώς ο καθηγητής παροτρύνει την τακτική συμμετοχή; Για παράδειγμα, οι μαθητές σηκώνουν τα χέρια τους; Πώς αντιμετωπίζει ο καθηγητής τις διακοπές;
- Τι κάνει ο καθηγητής, ώστε οι μαθητές να αισθανθούν άνετα και με ισχυρή αυτοεκτίμηση; Υπάρχει κάτι που εσείς θα κάνατε διαφορετικά;
- Διαθέτει η τάξη ρολόι τοίχου ή θα πρέπει εσείς να φέρετε ρολόι χειρός;
- Μπορείτε να προβάλετε διαφάνειες; Διαθέτετε τον απαραίτητο εξοπλι - σμό για να τις προβάλετε;
- Πώς είναι η διάταξη του χώρου; Θα χρειασθεί να μετακινήσετε γραφεία ή καρέκλες για κάποιο μέρος της παρουσίασής σας;
- Θα μπορούσατε να υπολογίζετε στη βοήθεια του καθηγητή; Βλέπετε ενδεχόμενα προβλήματα σχετικά με την παρουσίασή σας ή σχετικά με

την τάξη; Προσπαθήστε να συζητήσετε τις παρατηρήσεις σας με τον καθηγητή.

Η πιο ενδιαφέρουσα πλευρά της τάξης σας θα είναι το εύρος της ποικιλίας στις αντιλήψεις των μαθητών, το επίπεδο ωρίμανσής τους και τα ενδιαφέροντά τους. Πράγματι, θα ανακαλύψετε σύντομα ότι οι μαθητές έχουν κοινωνικές και προσωπικές ανάγκες. Αυτός είναι ένας καλός λόγος για να προσεγγίσετε τους μαθητές με ειλικρίνεια και σεβασμό. Μάθετε τα ονόματά τους και απευθύνετε τους φιλοφρονήσεις, ώστε να παροτρύνετε τη συμμετοχή τους. Αν σας επιτραπεί, δώστε τους διάφορα βραβεία, όπως μπισκότα, καραμέλες ή αντικείμενα με τυπωμένο το λογότυπο της εταιρείας σας. Τέλος προσαρμόστε -στο μέτρο του δυνατού- τις δραστηριότητες με τις εμπειρίες των μαθητών.

Ενώ εσείς έχετε τη μεγάλη ευθύνη για την παρουσίαση του Προγράμματος, ο καθηγητής έχει την πρωταρχική ευθύνη για την επιτυχία του.

Ζητήστε από τον καθηγητή.

- Να βρίσκεσθε σε διαρκή επαφή για το πώς να επικοινωνείτε αποτελεσματικά με την τάξη.
- Να προβεί σε ανασκόπηση ή εισαγωγή σε έννοιες, ώστε να προετοιμάσει τους μαθητές για την επίσκεψή σας.
- Να παραμείνει στην τάξη κατά τη διάρκεια των παρουσιάσεών σας, προκειμένου να σας βοηθήσει και να πειθαρχήσει τους μαθητές, στην περίπτωση που θα χρειασθεί.
- Να εξηγήσει την πολιτική του σχολείου και να σας ενημερώσει για τις όποιες αλλαγές προγράμματος ή ημερομηνίας. (Βεβαιωθείτε ότι ανταλλάξατε τηλέφωνα, ώστε να μπορείτε να επικοινωνήσετε μεταξύ σας και εκτός σχολείου).
- Να σας βοηθήσει στη χρήση οπτικοακουστικού εξοπλισμού και στο σχεδιασμό επιτοπίων επισκεψεων, όταν αυτό ενδείκνυται.

Ανασκόπηση των Δραστηριοτήτων

Μετά την "αναγνωριστική" επίσκεψη και αφού θα έχετε συναντηθεί με τον καθηγητή, θα έχετε πλέον αποκτήσει την απαραίτητη πληροφόρηση για τις επισκέψεις σας στις τάξεις. Τα ακόλουθα βήματα θα σας βοηθήσουν επιπλέον να προγραμματίσετε τις επισκέψεις σας:

1. Μελετήστε κάθε σχέδιο Δραστηριότητας καθώς και τη σχετική Δραστηριότητα στο Βιβλίο του Μαθητή, πριν από κάθε επίσκεψή σας.
2. Προβείτε σε ανασκόπηση των στόχων της Δραστηριότητας. Καλύπτουν τους στόχους σας;
3. Διαβάστε σχετικά με τις απαιτήσεις προετοιμασίας. Θα έχετε αρκετό χρόνο για τη συγκέντρωση του υλικού;
4. Φανταστείτε τον εαυτό σας να παρουσιάζει τις Δραστηριότητες. Αποφασίστε αν χρειάζεται να τροποποιηθούν, ώστε να συμφωνούν με το προσωπικό σας ύφος.
5. Ανάλογα με το προσωπικό σας ύφος και τα ενδιαφέροντα και τις ικανότητες των μαθητών, θα χρειασθεί περισσότερος ή λιγότερος χρόνος από τον αναμενόμενο για τις Δραστηριότητες. Προγραμματίστε περισσότερο χρόνο, αλλά να ξέρετε πώς να πραγματοποιήσετε συντομότερα μία δραστηριότητα, αν χρειασθεί.
6. Πώς μπορείτε να εμπλουτίσετε τις Δραστηριότητες με βάση τις προσωπικές σας εμπειρίες; Αναπτύξτε παραδείγματα που αρμόζουν στην τάξη σας. Σημειώστε τις ιδέες σας στο Περίγραμμα Παρουσίασης που ακολουθεί μετά από κάθε μία Δραστηριότητα.

Τεχνικές Διδασκαλίας.

- Να πηγαίνετε νωρίτερα, αλλά μην διακόψετε την τάξη που κάνει μάθημα.
- Να ντυθείτε ανάλογα προς το επάγγελμά σας (στέλεχος επιχείρησης).
- Να είσθε ενθουσιώδης και φιλικός. Να χρησιμοποιείτε τα ονόματα των μαθητών. Θα το εκλάβουν ως ένα δείγμα σεβασμού προς το πρόσωπό τους και προσωπικού ενδιαφέροντος από την πλευρά σας. Σε κάθε πακέτο περιλαμβάνονται κάρτες πολλαπλών χρήσεων για να γράψουν οι μαθητές τα ονόματά τους.
- Να είσθε ο εαυτός σας. Μιλήστε στους μαθητές για τις φιλοδοξίες τις

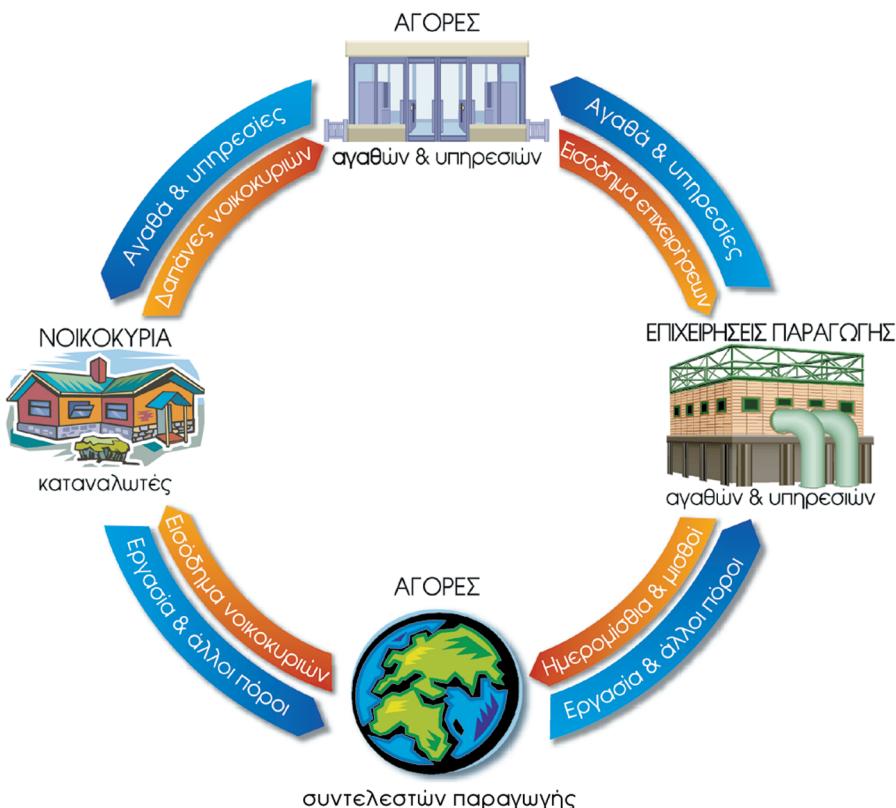
συνεχίζεται

οποίες είχατε και για το πώς καταλάβατε την τωρινή σας θέση. Μην επιτρέψετε ο όποιος σκεπτικισμός ή αδιαφορία από πλευράς μαθητών να επηρεάσει αρνητικά τον ενθουσιασμό σας.

- Προβείτε σε ανασκόπηση των βασικών σημείων, που επιθυμείτε να επισημάνετε.
- Χρησιμοποιήστε παραδείγματα από την εμπειρία σας ή ρωτήστε τους μαθητές και αποφύγετε τη χρήση οποιωνδήποτε στερεοτύπων.
- Να αποφεύγετε να "βγάλετε λόγο", υποδεχθείτε θετικά ερωτήσεις, που προέρχονται από τους μαθητές, και προβάλλετε τους ερωτήσεις, ώστε να τους διατηρήσετε ενεργούς και δραστήριους. Δώστε τους εναύσματα, εάν δεν ανταποκρίνονται, αλλά αποφύγετε να απαντάτε εσείς στις ερωτήσεις που τους υποβάλλετε. Προσπαθήστε να ενεργοποιήσετε όσους περισσότερους μαθητές είναι δυνατό, αλλά σποραδικά να απευθύνεσθε σε αυτούς τους μαθητές που δεν σήκωσαν το χέρι τους.
- Να μιλάτε έτσι, ώστε να είσθε κατανοητοί από τους μαθητές, αλλά μην υποβιβάζετε το επίπεδό σας, όταν απευθύνεσθε στους μαθητές.
- Μην σχολιάζετε αρνητικά καμία ερώτηση. Όλες οι ερωτήσεις αξίζουν μία ειλικρινή απάντηση. Αν δεν γνωρίζετε κάποια απάντηση, πείτε το και προσφερθείτε να τη βρείτε για το επόμενο μάθημα.
- Αποφύγετε να ασκήσετε κριτική ή να απορρίψετε λανθασμένες απαντήσεις των μαθητών. Αντίθετα, καθοδηγήστε τους μαθητές σε μία απάντηση επεξηγώντας την ερώτηση που έχετε διατυπώσει.
- Δώστε γενικές οδηγίες πριν να χωρίσετε την τάξη σε μικρές ομάδες.
- Κυκλοφορείτε ανάμεσα στους μαθητές (στην τάξη) για να απαντάτε στις απορίες τους και βεβαιωθείτε ότι οι μαθητές εξακολουθούν να διατηρούν το ενδιαφέρον τους.
- Πληροφορηθείτε για την πολιτική του σχολείου σχετικά με τους επισκέπτες.
- Ζητήστε συμβουλές από τον καθηγητή. Σεβαστείτε την "εξουσία" και την εμπειρία που έχει αποκτήσει από την τάξη.
- Να θυμάστε ότι ο καθηγητής είναι υπεύθυνος για την πειθαρχία στην τάξη.
- Προσαρμόστε την παρουσίασή σας ανάλογα με τις ανάγκες των μαθητών και του καθηγητή.
- Σε οποιαδήποτε επαφή με κάποιον μαθητή βεβαιωθείτε ότι ο καθηγητής είναι παρών, ίσως και κάποιος άλλος εκπρόσωπος του σχολείου.
- Να προβαίνετε σε συχνή ανασκόπηση των παραπάνω τεχνικών. Να γνωρίζετε ότι οι μαθητές θα σας θυμούνται, γιατί νοιαζόσασταν γι' αυτούς, ήσασταν σωστά προετοιμασμένος και πρόθυμος σε ειλικρινή επικοινωνία.

Υπόβαθρο

Βασικό υπόδειγμα που χρησιμοποιείται για την περιγραφή ενός οικονομικού συστήματος είναι ένα υπόδειγμα, που ονομάζεται Οικονομικό Κύκλωμα, το οποίο παρακάτω δίνεται σε απλουστευμένη μορφή. Το Οικονομικό Κύκλωμα δείχνει τη ροή χρήματος, παραγωγικών συντελεστών και αγαθών σε ένα σύστημα "αγοράς".



Οικονομικό Κύκλωμα

Σε αυτήν την εικόνα το χρήμα ρέει από τα νοικοκυριά στις επιχειρήσεις σε αντάλλαγμα των αγαθών και των υπηρεσιών. Οι επιχειρήσεις πληρώνουν ημερομίσθια και μισθούς για την εργασία και άλλους παραγωγικούς συντελεστές.

Οι μαθητές μπορούν να αναγνωρίσουν μία αγορά από την εμπειρία τους. Οι περισσότεροι θα έλεγαν ότι είναι ένας τόπος, όπου οι άνθρωποι αγοράζουν και πωλούν πράγματα, και θα είχαν δίκιο. Ωστόσο η αγορά σημαίνει πολλά περισσότερα. Η έννοια της αγοράς δεν περιορίζεται σ' ένα γεωγραφικό

χώρο, αλλά περιλαμβάνει όλα εκείνα τα μέσα με τα οποία μπορεί να πραγματοποιηθεί μια αγοραπωλησία, π.χ. η Λαική Αγορά, η Λαχαναγορά, το Χρηματιστήριο. Συχνά οι αγορές αναφέρονται με το όνομα των αγαθών που είναι αντικείμενο αγοραπωλησίας, π.χ. Αγορά ακινήτων, Αγορά εργασίας, Αγορά τίτλων στο χρηματιστήριο κλπ.

Τα Προγράμματα Μεσαίων Τάξεων της Επιχειρηματικότητας των Νέων εξετάζουν τις αγορές από τρεις προοπτικές. Στο βοήθημα *Η Οικονομία και Έγώ* οι μαθητές ανακαλύπτουν τον τρόπο, με τον οποίο ανταλλάσσουν τα χρήματά τους, την εργασία και άλλους πόρους στις αγορές. Στο βοήθημα *Η Επιχείρηση σε Δράση*, οι μαθητές ανακαλύπτουν τον τρόπο, με τον οποίο οι επιχειρήσεις ανταλλάσσουν αγαθά και υπηρεσίες όπως και ημερομίσθια και μισθούς στις αγορές. Στο βοήθημα *Παγκόσμια Αγορά*, οι μαθητές ανακαλύπτουν τον τρόπο, με τον οποίο οι άνθρωποι ανταλλάσσουν τα χρήματά τους, τους πόρους και τα αγαθά σε παγκόσμια κλίμακα. Και στα τρία βοηθήματα οι μαθητές ανακαλύπτουν, πώς δουλεύει το σύστημα της οικονομίας.

Επιχειρηματικές Αγορές.

Τα οικονομικά μιας χώρας σε επιχειρηματικό επίπεδο αφορούν στον τρόπο με τον οποίο το οικονομικό σύστημα απαντά σε τρία ερωτήματα, στα οποία όλα τα οικονομικά συστήματα προσπαθούν να απαντήσουν:

- Ποια αγαθά και υπηρεσίες θα παραχθούν;
- Με ποιον τρόπο θα παραχθούν;
- Ποιος θα είναι ο καταναλωτής του προϊόντος που θα παραχθεί;

Μέσω της ανταλλαγής (αγαθών και υπηρεσιών) ο "αγορές" απαντούν σε αυτές τις τρεις ερωτήσεις. Θεωρήστε ως παράδειγμα το άνετο ντύσιμο της δεκαετίας του '70. Η βιομηχανία μόδας και ένδυσης σχεδίασε και παρήγαγε το κοστούμι, το εισήγαγε στην αγορά και οι καταναλωτές το προτίμησαν. Όταν όμως οι καταναλωτές κουράστηκαν από τα άνετα κοστούμια, η αγορά στέρεψε και η βιομηχανία μόδας και ειδών ένδυσης σταμάτησαν να τα παράγουν. Στο τέλος της δεκαετίας του '90 ωστόσο, μία επαναφορά του καταναλωτικού ενδιαφέροντος για τη μόδα του '70, παρακίνησε τους σχεδιαστές μόδας να επανεισάγουν τα παλαιά άνετα κοστούμια με έναν καινούργιο τρόπο!

Αυτός είναι ο λόγος που *Η Επιχείρηση σε Δράση* ξεκινά με την εξέταση του ρόλου των μαθητών ως καταναλωτών. Οι μαθητές αντιλαμβάνονται ότι οι δικές τους επιλογές καθοδηγούν τους επιχειρηματίες στην επιλογή των αγαθών και των υπηρεσιών που παράγουν και στον τρόπο με τον οποίο τα παράγουν. Με αυτό το υπόβαθρο, οι μαθητές είναι έτοιμοι να κατανοήσουν πώς διαμορφώνονται οι επιχειρήσεις. Ανακαλύπτουν πως οι αρχές της ατομικής ιδιοκτησίας, του ανταγωνισμού και του συστήματος των τιμών, ασκούν επίδραση (επηρεάζουν) στη λειτουργία των επιχειρήσεων. Διδάσκονται επίσης ότι οι επιχειρήσεις προσθέτουν αξία στα αγαθά και τις υπηρεσίες τους, σε μία προσπάθεια να επιτύχουν κέρδος, το οποίο αποτελεί εξάλλου και το κίνητρό τους για τη διεξαγωγή της επιχειρηματικής δραστηριότητας.

Οι μαθητές διαπιστώνουν επίσης ότι η κοινωνική ευθύνη επηρεάζει τις επιχειρήσεις και μαθαίνουν το ρόλο που διαδραματίζει το κράτος στην οικονομία. Πράγματι *Η Επιχείρηση σε Δράση* αναφέρεται στον τρόπο, με τον οποίο οι επιχειρήσεις αλληλεπιδρούν με τους ιδιώτες (νοικοκυριά) και το κράτος σε ένα Οικονομικό Κύκλωμα ροής χρήματος, αγαθών, υπηρεσιών και εργασίας, που περιλαμβάνονται στο σύστημα ελεύθερης οικονομίας ή "οικονομίας της αγοράς".

Κύριος Κατάλογος Υλικού.

Παρακάτω καταγράφεται το απαιτούμενο υλικό του βοηθήματος *H Επιχείρηση σε Δράση* για μία τάξη 32 μαθητών.

Ποσότητα	Είδος	Δραστηριότητα									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	Οδηγός για Συμβουλους και Καθηγητές	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
1	Φάκελος Καθηγητή (1 Οδηγός, 1 Έντυπο Σχολίων και 1 Ερωτηματολόγιο) (προαιρετικά)	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
32	Κάρτες Πολλαπλών Χρήσεων (προαιρετικά)	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
32	Βιβλία του Μαθητή <i>H Επιχείρηση σε Δράση</i>	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
1	Μαρκαδόρος διαφανειών (προαιρετικά)				●		●		●		●
16 από κάθε μία	Κάρτες Αγοραστών και Πωλητών (προαιρετικά)						●				
	Διαφάνειες (προαιρετικά)				●		●		●		●
	Κάρτα Πίτσας (στο Βιβλίο του Μαθητή)*							●			
32	Βεβαιώσεις Παρακολούθησης του Προγράμματος										●
1	Έντυπο Σχολίων	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●

* Μπορούν να χρησιμοποιηθούν και άδεια κουτιά από πίτοες, που θα φέρουν οι μαθητές εάν τους ζητήσετε από πριν να τα συλλέγουν.

Έννοιες του Προγράμματος.

Έννοιες	Δραστηριότητα									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Διαφήμιση							●			
Επιχείρηση	●		●		●				●	
Κυκλική Ροή							●			
Ανταγωνισμός		●		●			●			
Καταναλωτής	●	●						●		
Εταιρείες					●					
Ζήτηση	●					●				
Οικονομικοί Οργανισμοί		●			●					
Επιχειρηματίας			●							
Ηθική				●					●	●
Σταθερό και Μεταβλητό Κόστος				●						
Αγαθά	●						●			
Κράτος										●
Νοικοκυρίο							●			
Κίνητρο		●		●						
Εισόδημα και Δαπάνες				●				●		
Διανομή Εισοδήματος								●		
Αγορά	●		●							
Τιμή Ισορροπίας						●				
Προώθηση Προϊόντος	●	●	●				●			
Κόστος Ευκαιρίας									●	
Σύστημα Τιμών	●		●		●					
Ατομική Ιδιοκτησία	●				●					
Παραγωγός	●									
Κέρδος	●	●	●	●						
Πόροι			●	●						
Πωλητής Λιανικής						●	●			
Υπηρεσίες	●							●		●
Κοινωνική Ευθύνη									●	●
Προσφορά						●				
Επιθυμίες και Ανάγκες	●									
Πωλητής Χονδρικής						●	●			

Δεξιότητες του Προγράμματος.

Δεξιότητες Προγράμματος	Δραστηριότητα									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ανάλυση πληροφοριών		●		●				●		
Οργανωμένος τρόπος διατύπωσης ιδεών και προτάσεων (brainstorming)	●						●		●	
Ταξινόμηση	●				●					
Κριτική σκέψη			●	●	●	●	●		●	●
Λήψη αποφάσεων	●				●				●	●
Κάνοντας εκτιμήσεις				●						
Τήρηση οδηγιών		●			●			●		
Διατυπώνοντας ένα σχέδιο			●				●			
Δίνοντας αναφορές	●				●		●	●	●	●
Δημιουργία σχεδιαγραμμάτων						●				
Ερμηνεία πληροφορίας						●				
Προσεκτική ακρόαση			●							
Μαθηματικές ερμηνείες και υπολογισμοί				●						
Κάνοντας διαπραγματεύσεις	●				●					
Επίλυση προβλημάτων	●								●	●
Ενσάρκωση ρόλων	●				●			●		
Ανάλυση δομής									●	●
Κρατώντας σημειώσεις	●		●	●				●		
Ομαδική εργασία	●					●	●	●	●	●

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 1

Καταναλωτές και Επιχειρήσεις στο Σύστημα της Ελεύθερης Αγοράς

Γενική άποψη

Οι μαθητές αναγνωρίζουν το σημαντικό ρόλο που παίζουν οι επιχειρήσεις στο σύστημα οικονομίας της αγοράς. Συζητούν σε ομάδες σχετικά με τα αγαθά και τις υπηρεσίες, τα οποία είναι σημαντικά στη ζωή τους. Συνειδητοποιούν ότι τα αγαθά και οι υπηρεσίες παρέχονται από τις επιχειρήσεις.

Στόχοι

Οι μαθητές θα:

- ▶ προσδιορίσουν τα αγαθά και τις υπηρεσίες που είναι απαραίτητα στην καθημερινή τους ζωή,
- ▶ κατανοήσουν ότι στο σύστημα οικονομίας της αγοράς, οι επιχειρήσεις παρέχουν τα περισσότερα από τα αγαθά και τις υπηρεσίες που επιθυμούν οι καταναλωτές.

Προετοιμασία

Μοιραστείτε τα συμπεράσματά σας με το προσωπικό του φορέα πιλοτικής εφαρμογής του Προγράμματος της Επιχειρηματικότητας Νέων.

Προβείτε σε ανασκόπηση της Δραστηριότητας και του καταλόγου υλικών. Όταν αισθανθείτε άνετα με τη Δραστηριότητα, ίσως να επιθυμείτε να χρησιμοποιήσετε την περίληψη που ακολουθεί, προκειμένου να σας βοηθήσει στην προετοιμασία σας.

Έχετε μαζί σας έντυπα, μία ετήσια έκθεση της επιχείρησης, μία βιντεοταινία, δείγματα προϊόντων, ή ό,τι άλλο μπορείτε να χρησιμοποιήσετε για να περιγράψετε την εργασία ή την επιχείρησή σας.

ΕΝΝΟΙΕΣ

Επιχείρηση.
Καταναλωτής.
Ζήτηση.
Αγαθά.
Αγορά.
Υπηρεσίες.
Επιθυμίες και ανάγκες.

ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ

Οργανωμένος τρόπος διατύπωσης ιδεών και προτάσεων.
Ταξινόμηση.
Λήψη αποφάσεων.
Δίνοντας αναφορές.
Κρατώντας σημειώσεις.
Ομαδική εργασία.

Προγραμματίστε να διανείμετε το Βιβλίο του Μαθητή *Η Επιχείρηση σε Δράση*, κατά τη διάρκεια της Δραστηριότητας.

Επίσης, παρακαλώ λάβετε υπόψη σας την προαιρετική Δραστηριότητα Δεξιότητες Ζωής, *Τα Πάντα Σχετικά με τις Επιχειρήσεις*, που εσείς ή ο καθηγητής μπορείτε να χρησιμοποιήσετε.

ΥΛΙΚΟ

- Κάρτες Πολλαπλών Χρήσεων (προαιρετικά).
- Το Βιβλίο του Μαθητή *Η Επιχείρηση σε Δράση*.
- Στυλό και μολύβια (προαιρετικά).

ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ

► Εισαγωγή.

- Παρουσιάστε τον εαυτό σας στους μαθητές. Εξηγήστε ότι θα επισκέπτεσθε την τάξη τους προκειμένου να τους βοηθήσετε να μάθουν περισσότερα σχετικά με τις επιχειρήσεις και το ρόλο τους στο σύστημα οικονομίας της αγοράς.
- Εξηγήστε στους μαθητές ότι είσθε εθελοντής στο Πρόγραμμα της Επιχειρηματικότητας των Νέων, δηλαδή έναν κύκλο μαθημάτων όπου συζητούνται τα σχετικά με την ελεύθερη επιχείρηση, την επιχειρηματικότητα και τα οικονομικά, με τους μαθητές των Γυμνασίων των Ενιαίων Λυκείων και των Τ.Ε.Ε.
- Πείτε στους μαθητές ότι *Η Επιχείρηση σε Δράση* θα τους εισαγάγει στο ρόλο που διαδραματίζουν οι επιχειρήσεις στο σύστημα της ελεύθερης οικονομίας της αγοράς. Ζητήστε από κάποιον να δώσει τον ορισμό της **Αγοράς**.

► ‘Ένα άτομο που δίνει συνέντευξη για μία θέση εργασίας, εισάγεται στην αγορά εργασίας. Αυτή η αγορά

Αγορά είναι ο τόπος και γενικά κάθε μέσο με το οποίο πραγματοποιούνται αγοραπωλησίες. Πολλές φορές οι αγορές παίρνουν το όνομά τους από το αγαθό ή την υπηρεσία που γίνεται αντικείμενο αγοραπωλησίας, π.χ. Αγορά εργασίας, Αγορά ακινήτων, Αγορά τίτλων κ.ά. Οι περισσότεροι μαθητές μπορούν να προσδιορίσουν την έννοια της αγοράς από την εμπειρία τους. Μάλλον θα πουν ότι είναι ένα μέρος, όπου οι άνθρωποι παλούν και αγοράζουν πράγματα, και θα έχουν δίκιο. Ωστόσο η αγορά είναι περισσότερα πράγματα.

είναι ο τόπος όπου κάποιος ανταλλάσσει ταλέντα και δεξιότητες (εργασία) έναντι μισθών ή ημερομησίων (χρήμα).

- ▶ Για κάποιον που επιθυμεί να αγοράσει έναν ηλεκτρονικό υπολογιστή μπορεί να λεχθεί ότι βρίσκεται στην αγορά των ηλεκτρονικών υπολογιστών.
- ▶ Οι πελάτες των πολυκαταστημάτων αγοράζουν ρουχισμό από τη βιομηχανία μόδας, στην αγορά των νέων ενηλίκων.
- ▶ Οι άνθρωποι που αγοράζουν αγαθά σε μία δημοπρασία ή από ένα τηλεοπτικό κανάλι, αποτελούν μέρος της αγοράς.
- Περιγράψτε την εργασία σας και βοηθήστε τους μαθητές να αποκτήσουν μία εικόνα της καθημερινότητάς σας. Μοιράστε έντυπα ή δείγματα προϊόντων της επιχείρησής σας, όταν αυτό ενδείκνυται.

► Δραστηριότητα.

- Εξηγήστε ότι τα περισσότερα αγαθά και οι υπηρεσίες, που επιθυμούν οι καταναλωτές, παράγονται από τις επιχειρήσεις.
- Μοιράστε το Βιβλίο του Μαθητή και ζητήστε από τους μαθητές να ανατρέξουν στην Αγορά του Καταναλωτή στη σελίδα 11.
- Εξηγήστε ότι αυτή η Δραστηριότητα θα βοηθήσει τους μαθητές να προσδιορίσουν ορισμένα από τα αγαθά και τις υπηρεσίες που αγοράζουν συχνά και μερικά από αυτά που επηρεάζουν τη ζωή τους, σχεδόν καθημερινά. Η Δραστηριότητα στο Βιβλίο του Μαθητή θέτει τις ακόλουθες ερωτήσεις:

1. Αναφέρετε πέντε αγαθά ή υπηρεσίες που θα αγοράζατε αν είχατε 20 Ευρώ: π.χ. CD, γρήγορο φαγητό (Fast Food).
2. Αναφέρετε πέντε αγαθά ή υπηρεσίες που αγόρασε η οικογένεια σας το παρελθόν.

Υλικά Αγαθά είναι αγαθά που έχουν υλική υπόσταση.

Υπηρεσίες είναι άյλα αγαθά, όπως το στεγνό καθάρισμα, η επισκενή αντοκινήτου, η οδοντιατρική φροντίδα και η ψυχαγωγία.

νειά σας τον προηγούμενο μήνα γιατί τα χρειαζόταν: π.χ. λάσπιχα αυτοκινήτου, σχολικές προμήθειες και επισκέψεις στο γιατρό.

3. Αναφέρετε πέντε αγαθά ή υπηρεσίες που θα αγοράζατε αν διαθέτατε 1.000 Ευρώ ή περισσότερα: π.χ. ρούχα, διακοπές και εισιτήρια συναυλιών.
4. Αναφέρετε πέντε αγαθά ή υπηρεσίες, χωρίς τις οποίες δεν θα μπορούσατε να ζήσετε: π.χ. ηλεκτρονικός υπολογιστής, πλυντήριο ρούχων/ηλεόραση και ηλεκτρική κουζίνα, ψυγείο.

- Χωρίστε την τάξη σε ομάδες τεσσάρων ή πέντε μαθητών. Παροτρύνετε τους μαθητές να συζητήσουν σχετικά με τις ερωτήσεις για την Αγορά Καταναλωτή στην σελίδα 11 και να αναπτύξουν μία ομαδική απάντηση.

Ζητήστε από τους καθηγητή να σας βοηθήσει να χωρίσετε την τάξη σε ομάδες.

- Ζητήστε από κάθε ομάδα να επιλέξει έναν εκπρόσωπο της. Δώστε περίπου 10 λεπτά στους μαθητές, για να απαντήσουν στις ερωτήσεις.
- Καθώς θα εργάζονται οι ομάδες, σχεδιάστε τέσσερεις στήλες στον πίνακα, μία για κάθε ερώτηση του Βιβλίου του Μαθητή. Στη συνέχεια ελέγχετε την πρόοδο που έχουν κάνει οι διάφορες ομάδες.
- Ζητήστε από κάθε εκπρόσωπο των ομάδων, με τη σειρά, να αναφέρει ένα είδος από τις δικές του απαντήσεις ή από τις απαντήσεις της ομάδας του στην πρώτη ερώτηση. Ζητήστε από τους εκπροσώπους να προσθέσουν μόνο και νούργια ή διαφορετικά είδη στον κατάλογο. Σημειώστε τις απαντήσεις τους στην πρώτη στήλη του πίνακα.
- Συνεχίστε με αυτόν τον τρόπο σε όλες τις ερωτήσεις. Καταγράψτε τις απαντήσεις των μαθητών στην κατάλληλη στήλη στον πίνακα. Σχολιάστε και ρωτήστε το λόγο, για τον οποίο επιλέχθηκαν τα συγκεκριμένα αγαθά και οι υπερεσίες.

► Περίληψη και Ανασκόπηση.

- Ζητήστε από τους μαθητές να δώσουν τον ορισμό της αγοράς και να προσδιορίσουν τις αγορές στις οποίες αγοράζουν τα αγαθά και τις υπηρεσίες τους. Για παράδειγμα, τα εισιτήρια κινηματογράφου αγοράζονται στον κινηματογράφο, όπου παρέχεται μία υπηρεσία. Η συναλλαγή πραγματοποιείται σε μία "αγορά".
- Εξηγήστε ότι στην *Επιχείρηση σε Δράση*, οι μαθητές θα διερευνήσουν το ρόλο των επιχειρήσεων στο σύστημα της οικονομίας της αγοράς. Εξηγήστε τους ότι κατά τη διάρκεια των επομένων εβδομάδων θα αποκτήσουν μία καλύτερη κατανόηση της σημασίας των επιχειρήσεων και του τρόπου με τον οποίο λειτουργούν στο σύστημα της οικονομίας της αγοράς.
- Ζητήστε από τους μαθητές στην επόμενη συνάντησή σας να φέρουν ψαλιδάκια.

ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΖΩΗΣ

Τα Πάντα Σχετικά με τις Επιχειρήσεις.

Ζητήστε από τους μαθητές να συντάξουν έναν κατάλογο με τις επιχειρήσεις, που θα επισκεφθούν την προσεχή εβδομάδα και να σημειώσουν ορισμένα από τα αγαθά ή τις υπηρεσίες, που παρέχονται από αυτές τις επιχειρήσεις.

Ζητήστε από τους μαθητές να διαλέξουν ένα προϊόν και να σχεδιάσουν έναν πίνακα ή ένα διάγραμμα, που να δείχνει τον τρόπο με τον οποίο πολλές επιχειρήσεις και πολλοί διαφορετικοί άνθρωποι είναι απαραίτητοι για την παραγωγή και την προσφορά αυτού του προϊόντος στους καταναλωτές. Για παράδειγμα, η παραγωγή για ένα βαμβακερό μπλουζάκι "ξεκινά" από ένα αγρόκτημα (καλλιέργεια βάμβακος), όπου συλλέγεται και επεξεργάζεται το βαμβάκι. Το βαμβάκι γνέθεται σε νήμα και υφαίνεται σε ύφασμα, που βάφεται, κόβεται και ράβεται ένα μπλουζάκι, μετά πιωλείται και αποστέλλεται σε ένα χονδρέμπορο και καταλήγει σε ένα κατάστημα λιανικής. Κάθε παραγωγικό στάδιο αξιοποιεί εξοπλισμό διαφορετικού τύπου, ο οποίος παράγεται από κάποια άλλη επιχείρηση.

Η παραγωγή και πώληση ακόμη και των απλούστερων προϊόντων είναι πράγματι εξαιρετικά πολύπλοκη!

ΠΕΡΙΓΡΑΜΜΑ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗΣ

Καταναλωτές και Επιχειρήσεις στο Σύστημα της Οικονομίας της Αγοράς (Ελεύθερης αγοράς).

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Συζητήστε σχετικά με την Επιχειρηματικότητα Νέων το Πρόγραμμα και το ρόλο σας ως εθελοντής. Δώστε τους κάποια πρόσθετη πληροφόρηση σχετικά με τον εαυτό σας.

Ζητήστε από κάποιον μαθητή να δώσει τον ορισμό της αγοράς.

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ

Χωρίστε την τάξη σε πέντε ή έξι ομάδες και ζητήστε από κάθε ομάδα να επιλέξει έναν εκπρόσωπο.

Καθοδηγήστε τους μαθητές στην *Αγορά του Καταναλωτή* στη σελίδα 11 του Βιβλίου του Μαθητή και ζητήστε τους να συνεργαστούν προκειμένου να απαντήσουν στις ερωτήσεις.

ΠΕΡΙΛΗΨΗ ΚΑΙ ΑΝΑΣΚΟΠΗΣΗ

Ζητήστε από τους μαθητές να δώσουν τον ορισμό της αγοράς και να προσδιορίσουν, πού αγοράζουν αγαθά και υπηρεσίες.

Κατά τις προσεχείς εβδομάδες οι μαθητές θα αποκτήσουν καλύτερη κατανόηση του ρόλου των επιχειρήσεων στο σύστημα της ελεύθερης αγοράς.

ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΖΩΗΣ - Τα Πάντα Σχετικά με τις Επιχειρήσεις.

Οι μαθητές προσδιορίζουν την ποικιλία των διαθέσιμων προϊόντων και υπηρεσιών.

Οι μαθητές προσδιορίζουν τα άτομα και τις επιχειρήσεις που απαιτούνται για την παραγωγή και την παροχή μίας υπηρεσίας στην αγορά.

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 2

Οι Βάσεις της Επιχείρησης

Γενική άποψη

Οι μαθητές διδάσκονται σχετικά με τις βάσεις της επιχείρησης - ατομική ιδιοκτησία, ανταγωνισμός. Ενσαρκώνουν ρόλους, οι οποίοι επεξηγούν τα οφέλη του ανταγωνισμού και την επιρροή της τιμολόγησης και των αποφάσεων σχετικά με την προώθηση των προϊόντων (μάρκετινγκ) στις επιχειρήσεις.

Στόχοι

Οι μαθητές θα:

- ▶ κατανοήσουν πώς η ατομική ιδιοκτησία παρέχει κίνητρα σε μία ποικιλία προϊόντων τα οποία είναι προς πώληση,
- ▶ εξηγήσουν πώς συσχετίζονται ο ανταγωνισμός και οι τιμές σε μία ποικιλία προϊόντων που είναι προς πώληση,
- ▶ καταγράψουν τα οφέλη, που ασκεί η λειτουργία του ανταγωνισμού στους καταναλωτές, π.χ. οι χαμηλές τιμές, η υψηλή ποιότητα, η ποικιλία και η βελτιωμένη παροχή υπηρεσίας.

Προετοιμασία

Να ανασκοπήσετε τη Δραστηριότητα και να καταγράψετε το υλικό. Όταν εξοικειωθείτε με τη Δραστηριότητα, ίσως επιθυμείτε να χρησιμοποιήσετε το σχέδιο, που ακολουθεί προκειμένου να σας βοηθήσει στην προετοιμασία σας.

Θα χρειασθεί να έχετε μαζί σας διάφορα είδη για τη δραστηριότητα ενσάρκωσης των ρόλων. Δείτε σχετικά τον κατάλογο υλικών παρακάτω.

ΕΝΝΟΙΕΣ

Ανταγωνισμός.
Καταναλωτής.
Οικονομικοί οργανισμοί.
Κίνητρο.
Προώθηση προϊόντος.
Τιμολογιακό σύστημα.
Ατομική ιδιοκτησία.
Παραγωγός.
Κέρδος.

ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ

Ανάλυση πληροφοριών.
Τύρηση οδηγηών.
Κάνοντας διαπραγματεύσεις.
Επίλυση προβλημάτων.
Ενσάρκωση ρόλων.

Ρωτήστε τον καθηγητή για τους κανονισμούς του σχολείου σχετικά με το κατά πόσο επιτρέπεται να τρώγονται καραμέλες στην τάξη. Εάν το παράδειγμα με τις καραμέλες δεν προσφέρεται, μπορείτε να δωρίσετε άλλα ευτελή προϊόντα, π.χ. μολύβια, μπρελόκ κλειδιών κλπ.

Προετοιμαστείτε να συζητήσετε σχετικά με τον τρόπο με τον οποίο ο ανταγωνισμός επηρεάζει άμεσα εσάς και την επιχείρησή σας.

Επίσης, παρακαλώ λάβετε υπόψη σας την προαιρετική Δραστηριότητα Δεξιότητες Ζωής, **Ανταγωνισμός**, που εσείς ή ο καθηγητής μπορείτε να χρησιμοποιήσετε.

Υλικό

- Κάρτες Πολλαπλών Χρήσεων (προαιρετικά).
- Πίνακας Ευρώ στο Βιβλίο του Μαθητή *H Επιχείρηση σε Δράση*.
- Χαρτί μεγάλων διαστάσεων (πόστερ), μαρκαδόροι κλπ. (προαιρετικά).
- Διαφορετικές γεύσεις καραμέλας: 36 κομμάτια, π.χ. μέντας, 4 κομμάτια, π.χ. βουτύρου, 4 κομμάτια, π.χ. καραμέλας, 4 κομμάτια, π.χ. φράουλας (προαιρετικά).

ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ

► Εισαγωγή.

- Χαιρετίστε τους μαθητές και υπενθυμίστε τους ότι στην προηγούμενη Δραστηριότητα κατέγραψαν αγαθά και υπηρεσίες που αγοράζουν, αγαθά και υπηρεσίες που επιθυμούν να αγοράσουν και αγαθά και υπηρεσίες χωρίς τα οποία δεν μπορούν να ζήσουν. Επίσης, οι μαθητές διδάχθηκαν τι είναι η αγορά και το ρόλο των επιχειρήσεων στο σύστημα ελεύθερης οικονομίας της αγοράς.

Ατομική ιδιοκτησία μπορεί να είναι γη, κτήμα ή αγαθά που ανήκουν σε ιδιώτες. Ανταγωνισμός είναι η άμιλλα μεταξύ των επιχειρήσεων για να αποκτήσουν μεγαλύτερο μερίδιο στην αγορά.

- Ρωτήστε τους μαθητές ποιος είναι ο ιδιοκτήτης της επιχείρησης, που παρέχει τα αγαθά και τις υπηρεσίες που χρησιμοποιούν.

Οι πολίτες έχουν το δικαίωμα να κατέχουν ιδιοκτησία, η οποία μπορεί να αποτελείται από αγαθά, σπίτια, γη ή επιχειρήσεις. Το δικαίωμα απομικής ιδιοκτησίας αποτελεί μία από τις βάσεις της ελεύθερης οικονομίας της αγοράς, η άλλη είναι ο ελεύθερος ανταγωνισμός.

► Δραστηριότητα.

- Εξηγήστε στους μαθητές της τάξης ότι θα συμμετάσχουν σε μία Δραστηριότητα εμπορίου, που επεξηγεί τις βάσεις της ελεύθερης οικονομίας της αγοράς. Ορισμένοι από τους μαθητές θα είναι οι παραγωγοί καραμέλας και μερικοί οι καταναλωτές. Οι παραγωγοί καραμέλας θα προσπαθήσουν να πουλήσουν όσες περισσότερες καραμέλες μπορούν στους καταναλωτές, οι οποίοι προσπαθούν να αγοράσουν όσες το δυνατόν περισσότερες καραμέλες με τα χρήματα που διαθέτουν.

ΠΡΩΤΟ ΜΕΡΟΣ - ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ ΤΙΜΩΝ

- Ορίστε **τέσσερεις** παραγωγούς καραμέλας και **οκτώ** καταναλωτές. Φωνάξτε τους μπροστά στην αίθουσα. **Δώστε σε κάθε παραγωγό τέσσερεις όμοιες καραμέλες (π.χ. μέντας).** Εξηγήστε τους ότι η παραγωγή κάθε καραμέλας κοστίζει 0,25 Ευρώ, αλλά κάθε παραγωγός θα χρειασθεί να τις πουλήσει σε υψηλότερη τιμή, ώστε να έχει κέρδος. Ο κάθε παραγωγός είναι ελεύθερος να καθορίσει ή να μετατρέψει την τιμή πωλήσεως του προϊόντος του. (Η πραγματοποίηση των πωλήσεων θα είναι ευκολότερη αν οι αυξήσεις των τιμών εκφράζονται σε δεκαδικά ποσοστά: π.χ. 0,50 Ευρώ, 0,10 Ευρώ, 1,00 Ευρώ κλπ.).
- **Δώστε σε κάθε καταναλωτή 2,20 Ευρώ** [θα κόψουν με φαλιδάκι οι ίδιοι οι μαθητές τα Ευρώ (κέρματα) από το Βιβλίο του Μαθητή *Η Επιχείρηση σε Δράση*].

Βεβαιωθείτε ότι οι παραγωγοί κατανοούν ότι θα πρέπει να πουλήσουν όσες περισσότερες καραμέλες στην υψηλότερη δυνατή τιμή. Μπορεί επίσης να επιθυμούν να αναγράφουν την τιμή στον πίνακα. Έχουν το δικαίωμα να διαμορφώσουν διαφορετική τιμή κατά τη διάρκεια των διαπραγματεύσεων.

Κέρδος είναι η διαφορά που προκύπτει μεταξύ των συνολικών εσόδων της επιχείρησης και των συνολικού κόστους (δηλ. το υπόλοιπο που μένει από τα έσοδα μίας επιχείρησης αφού έχουν πληρωθεί όλα τα έξοδα).

- Ζητήστε από τους καταναλωτές να διαπραγματευθούν με τους παραγωγούς την αγορά καραμελών. Οι καταναλωτές μπορούν να "διαπραγματευθούν" με κάθε παραγωγό ξεχωριστά. Δώστε δύο ή τρία λεπτά στους παραγωγούς και στους καταναλωτές να διαπραγματευθούν τις τιμές και τις πιωλήσεις. Παροτρύνετε τους μαθητές, που δεν ασχολούνται με την αγορά ή την πώληση να παρακολουθούν από κοντά. Όλοι θα έχουν την ευκαιρία να παίξουν κάποιο ρόλο.
- Αφού θα έχουν ολοκληρωθεί οι διαπραγματεύσεις, κάνετε τις ακόλουθες ερωτήσεις:

- ▶ Σε ποια τιμή χρέωσε ο κάθε παραγωγός το προϊόν στην αρχή της Δραστηριότητας;
- ▶ Τι συνέβη στις τιμές κατά την εξέλιξη των διαπραγματεύσεων;
- ▶ Ποιος παραγωγός πούλησε τις περισσότερες καραμέλες; Για ποιο λόγο;
- ▶ Πέρα από τη μείωση των τιμών, τι μπορούσαν να κάνουν οι παραγωγοί, ώστε να πουλήσουν περισσότερες καραμέλες;

Να βελτιώσουν την ποιότητα ή να προσφέρουν μεγαλύτερη ποικιλία καραμελών.

- Συγκεντρώστε τις καραμέλες που δεν έχουν πουληθεί. Οι καταναλωτές μπορούν να κρατήσουν τις καραμέλες που αγόρασαν.

Σκεψθείτε να οημειώσετε το κόστος παραγωγής καραμέλας στον πίνακα (0,25 Ευρώ) και να υπολογίσετε τις πωλήσεις και τα κέρδη κάθε εταιρείας μετά από κάθε εμπορική συνεδρίαση.

Κατά την εξέλιξη των εμπορίου σκεψθείτε να επιλέξετε οριομένους μαθητές, που θα είναι παραγωγοί καραμέλας για την επόμενη συνεδρίαση. Μπορούν έτσι να ξεκινήσουν την ανάπτυξη μίας διαφημιστικής ή διαπραγματευτικής στρατηγικής.

ΔΕΥΤΕΡΟ ΜΕΡΟΣ - ΔΙΑΦΟΡΟΠΟΙΗΣΗ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ

- Καθορίστε **τέσσερεις** παραγωγούς καραμέλας και **οκτώ** καταναλωτές. **Δώστε σε κάθε παραγωγό τέσσερεις καραμέλες με διαφορετική γεύση** για να τις πουλήσει: για παράδειγμα ένας παραγωγός θα πουλά καραμέλες μέντας, ένας δεύτερος θα πουλά καραμέλες βουτύρου, ο

τρίτος με γεύση καραμέλας και ο τέταρτος με γεύση φράουλας. Όπως στο Πρώτο Μέρος, η παραγωγή κάθε καραμέλας κοστίζει 0,25 Ευρώ στους παραγωγούς.

- Δώστε σε κάθε καταναλωτή 2,20 Ευρώ. Στο τέλος του μαθήματος συγκεντρώστε τις καραμέλες, που δεν έχουν πουληθεί, και κάνετε τις ακόλουθες ερωτήσεις:

- ▶ Τι επηρέασε τους διάφορους καταναλωτές, ώστε να αγοράσουν διαφορετικά είδη καραμέλας: η τιμή, η γεύση, οι τεχνικές πώλησης;
- ▶ Πώς ωφέλησε ο ανταγωνισμός τους καταναλωτές καραμέλας;

Βοηθά στη συγκράτηση των τιμών σε χαμηλά επίπεδα και προωθεί την ποικιλία των προϊόντων.

Σκεψθείτε να υπολογίσετε και να σημειώσετε σε χαρτί μεγάλων διαστάσεων (πόστερ) τις πωλήσεις και τα κέρδη κάθε παραγωγού.

ΤΡΙΤΟ ΜΕΡΟΣ - ΠΡΩΤΗΣΗ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ

- Προσδιορίστε τέσσερεις παραγωγούς καραμέλας και οκτώ καταναλωτές. **Διεξάγετε συναλλαγές**, όπως στο Πρώτο Μέρος. Δώστε και στους τέσσερεις παραγωγούς τέσσερεις καραμέλες με την ίδια γεύση (π.χ. μέντα). Δώστε σε κάθε καταναλωτή 2,20 Ευρώ. Ζητήστε ωστόσο από κάθε παραγωγό να προτείνει μία ιδέα, για να παροτρύνει τους καταναλωτές να αγοράσουν το δικό του προϊόν: π.χ. αγοράζοντας μία θα παίρνουν δύο καραμέλες, δωρεάν παράδοση στο σπίτι, εμπνευσμένη διαφήμιση κλπ. Δώστε στους μαθητές τον ορισμό του μάρκετινγκ.

Δώστε λίγο χρόνο στους μαθητές για να δημιουργήσουν ένα λογότυπο ή να αναπτύξουν ένα σχέδιο προώθησης πριν να ξεκινήσουν την εμπορική δραστηριότητα.

- Μετά τη συνεδρίαση, συλλέξτε τις καραμέλες που δεν έχουν πουληθεί και δώστε τις στον καθηγητή. Υποβάλετε τις ακόλουθες ερωτήσεις:

- ▶ Επηρέασε τις αποφάσεις των καταναλωτών το μάρκετινγκ;
- ▶ Ωφελήθηκαν οι καταναλωτές από το μάρκετινγκ;

Nai. Ωφελήθηκαν από τις πωλήσεις και την πληροφορία σχετικά με τα αγαθά και τις υπηρεσίες.

- ▶ **Ασκεί επίδραση η διαφήμιση στην καθημερινή ζωή;**
Δώστε ένα παράδειγμα.
- Εάν είναι δυνατόν, κάνετε συγκρίσεις μεταξύ των αποφάσεων των παραγωγών καραμέλας με τις αποφάσεις που λαμβάνετε καθημερινά στην επιχείρησή σας.
- ▶ Βρίσκεται η επιχείρησή σας σε καθεστώς ανταγωνισμού με αρκετές άλλες επιχειρήσεις, οι οποίες παρέχουν παρόμοια προϊόντα ή υπηρεσίες;
- ▶ Η επιχείρησή σας μελετά τις κινήσεις των ανταγωνιστών της και εδικά την τιμολόγησή τους;
- ▶ Σε ποιες ενέργειες προβαίνει η επιχείρησή σας προκειμένου να προσελκύσει πελάτες; Καταβάλλει πρόσθετη προσπάθεια, ώστε να λάβει υπόψη της τις ανάγκες τους;
- Κάνετε τις ακόλουθες ερωτήσεις προκειμένου να επικεντρωθείτε στους στόχους των εμπορικών δραστηριοτήτων:
 - ▶ Στηριζόμενοι στις εμπορικές δραστηριότητες, τι έκανε τους παραγωγούς να αυξήσουν τις πωλήσεις τους;

Η μείωση των τιμών, η παραγωγή μεγαλύτερης ποικιλίας καραμέλας, η διαφήμιση, η παροχή καλύτερης ποιότητας υπηρεσιών κλπ.

- ▶ Στις επιχειρήσεις ποιος λαμβάνει τις αποφάσεις σχετικά με το τι θα παραχθεί, την αλλαγή της τιμής, τις υπηρεσίες που θα παρασχεθούν, τις στρατηγικές διαφήμισης κλπ;

Οι ιδιοκτήτες και οι διευθυντές. Το δικαίωμα στην ατομική ιδιοκτησία δίνει στους ιδιοκτήτες την ελευθερία και την

Η προώθηση προϊόντος (μάρκετινγκ) αφορά στις επιχειρηματικές δραστηριότητες που μεσολαβούν μεταξύ της παραγωγής και της κατανάλωσης. Η διαφήμιση αποτελεί ένα μέσο προώθησης προϊόντος.

ευθύνη να καθορίσουν τις τιμές, που θα κοστίσουν τα αγαθά και οι υπηρεσίες που θα παράγουν.

- Ποιο κίνητρο έχουν οι επιχειρήσεις προκειμένου να χρεώνουν χαμηλότερες τιμές, να παρέχουν επιπλέον υπηρεσίες και καλύτερη ποιότητα προϊόντος;

Οι ιδιοκτήτες των επιχειρήσεων επιθυμούν να ικανοποιήσουν τους καταναλωτές, ώστε να ανξήσουν τις πωλήσεις και τα κέρδη τους.

- Υπενθυμίστε στους μαθητές ότι κέρδος είναι τα έσοδα μίας επιχείρησης μετά την πληρωμή των υποχρεώσεών της (δαπανών - εξόδων).
- Στο τέλος της δραστηριότητας να ζητήσετε από τους μαθητές να συγκεντρώσουν τα Ευρώ, προκειμένου να χρησιμοποιηθούν σε επόμενες δραστηριότητες.

► Περίληψη και Ανασκόπηση.

- Επειδή οι επιχειρήσεις είναι "ατομικές ιδιοκτησίες", οι ιδιοκτήτες ορίζουν τιμές και αποφασίζουν τι ακριβώς θα παράγουν. Οι ιδιοκτήτες επιχειρήσεων παρέχουν προϊόντα στους καταναλωτές στην τιμή, στην οποία είναι πρόθυμοι να πληρώσουν. Αυτό σημαίνει τον ανταγωνισμό με άλλους ιδιοκτήτες επιχειρήσεων για την παραγωγή καλύτερων αγαθών και υπηρεσιών, που οι καταναλωτές έχουν την οικονομική δυνατότητα να πληρώσουν. Ωστόσο το δικαίωμα να έχει κάποιος μία ατομική ιδιοκτησία, να καθορίζει τις τιμές και να ανταγωνίζεται για τα χρήματα των καταναλωτών, καθορίζει τις βάσεις της οικονομίας της αγοράς (ελεύθερης οικονομίας).

ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΖΩΗΣ Ανταγωνισμός.

Συζητήστε σχετικά με το ρόλο του ανταγωνισμού στη ζωή των μαθητών - στον αθλητισμό, στην εξασφάλιση καλύτερων βαθμών και ίσως ακόμη και στις εργασίες. Προσδιορίστε πώς αισθάνονται σχετικά με τον ανταγωνισμό. Διασκεδάζουν με αυτόν ή θεωρούν ότι είναι επιβλαβής; Περιγράψτε, πώς ο ανταγωνισμός επηρεάζει τη ζωή και την επιχείρησή σας.

Διαβάστε το άρθρο και τις ερωτήσεις της σελίδας 12 του Βιβλίου του Μαθητή *Η Επιχείρηση σε Δράση των Επιχειρηματικών Ζητημάτων σχετικά με: Ανταγωνισμός - Τι σημαίνει για σας;* και συζητήστε το κόστος και τις ωφέλειες του έντονου ανταγωνισμού στη βιομηχανία αθλητικών υποδημάτων.

Ικανότητες.

Εξετάστε το ενδεχόμενο να χρησιμοποιήσετε την προσομοίωση της Επιχειρηματικότητας Νέων *Iκανότητες* για να εξηγήσετε την επίδραση του ανταγωνισμού στη λήψη επιχειρηματικών αποφάσεων. Ζητήστε σχετικές πληροφορίες από το φορέα εφαρμογής του πιλοτικού Προγράμματος της Επιχειρηματικότητας Νέων.

1954

ΠΕΡΙΓΡΑΜΜΑ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗΣ

Οι βάσεις της Επιχείρησης.

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Οι επιχειρήσεις παρέχουν τα περισσότερα από τα αγαθά και τις υπηρεσίες, που χρησιμοποιούμε. Οι επιχειρήσεις ανήκουν και λειτουργούν από άτομα ή συλλογικούς φορείς. Το δικαίωμα της ατομικής ιδιοκτησίας αποτελεί μία από τις βάσεις της ελεύθερης οικονομίας της αγοράς. Οι άλλες είναι ο ανταγωνισμός και το σύστημα τιμολόγησης.

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ

ΠΡΩΤΟ ΜΕΡΟΣ - Παραγωγοί καραμέλας ανταγωνίζονται για να πουλήσουν όμοια προϊόντα (τιμολογιακή πολιτική).

ΔΕΥΤΕΡΟ ΜΕΡΟΣ - Παραγωγοί καραμέλας ανταγωνίζονται για να πουλήσουν διαφορετικά είδη καραμελών (διαφοροποίηση προϊόντων).

ΤΡΙΤΟ ΜΕΡΟΣ - Παραγωγοί καραμέλας ανταγωνίζονται για να πουλήσουν όμοια προϊόντα. Διαφοροποιούν το προϊόν τους μέσω της τιμής, του μάρκετινγκ (προώθηση προϊόντων) και των υπηρεσιών.

ΠΕΡΙΛΗΨΗ ΚΑΙ ΑΝΑΣΚΟΠΗΣΗ

Οι επιχειρήσεις αποτελούν ιδιωτική περιουσία.

Οι ιδιοκτήτες καθορίζουν τις τιμές και αποφασίζουν σχετικά με το τι θα παράγουν.

Οι επιχειρήσεις ανταγωνίζονται προκειμένου να εξυπηρετήσουν τους πελάτες και να αποκτήσουν κέρδος.

ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΖΩΗΣ - Ανταγωνισμός.

Ποιο ρόλο διαδραματίζει ο ανταγωνισμός στη ζωή των μαθητών;

Οι μαθητές διαβάζουν σχετικά με: Ανταγωνισμός -Τι σημαίνει για σας; στη σελίδα 12 του Βιβλίου του Μαθητή και απαντούν στις ερωτήσεις.

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 3

Προσδιορίζοντας Επιχειρηματικούς Πόρους

Γενική άποψη

Οι μαθητές συζητούν σχετικά με τη σημασία των καινοτόμων ιδεών για την οργάνωση και τη διαχείριση μίας επιχείρησης. Διδάσκονται σχετικά με τους πόρους, που είναι απαραίτητοι για τη λειτουργία μίας επιχείρησης.

Στόχοι

Οι μαθητές θα:

- ▶ ορίσουν την έννοια του επιχειρηματία,
- ▶ προσδιορίσουν τους πόρους, που είναι απαραίτητοι για τη λειτουργία μίας επιχείρησης.

Προετοιμασία

Πληροφορηθείτε σχετικά με την ιστορία της δικής σας ή κάποιας άλλης επιχείρησης. Πώς ξεκίνησε; Ποια εμπόδια αντιμετώπισε ο ιδρυτής της; Πώς ξεπέρασε αυτά τα εμπόδια; Ποιο ήταν το όραμα του ιδρυτή της για το μέλλον;

Κάνετε μια ανασκόπηση του Ξεκινώντας μία Επιχείρηση στη σελίδα 14 του Βιβλίου του Μαθητή, ώστε να μπορέσετε να τους βοηθήσετε να το συμπληρώσουν.

Επίσης, παρακαλώ, λάβετε υπόψη σας την προαιρετική Δραστηριότητα Δεξιότητες Ζωής, **Αναπτύσσοντας ένα Επιχειρηματικό Σχέδιο**, που εσείς ή ο καθηγητής μπορείτε να χρησιμοποιήσετε.

ΥΛΙΚΟ

- Το Βιβλίο του Μαθητή *H Επιχείρηση σε Δράση*.
- Κάρτες Πολλαπλών Χρήσεων (προαιρετικά).
- Στυλό και μολύβια (προαιρετικά).

ΕΝΝΟΙΕΣ

- Επιχείρηση.
- Επιχειρηματίας.
- Αγορά.
- Προϊόντος προϊόντος.
- Κέρδος.
- Πόροι.

ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ

- Κριτική σκέψη.
- Διατυπώνοντας ένα σχέδιο.
- Προσεκτική ακρόαση.
- Κρατώντας σημειώσεις.

ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ

► Εισαγωγή.

- Χαιρετίστε τους μαθητές και ζητήστε τους να σας εξηγήσουν ορισμένες ιδέες που είχατε συζητήσει κατά τις προηγούμενές σας επισκέψεις.

- ▶ Αγορά είναι ο τόπος και γενικά κάθε μέσο για την πραγματοποίηση συναλλαγών.
- ▶ Οι επιχειρήσεις, που βρίσκονται στην ιδιοκτησία ατόμων και λειτουργούν από αυτά, παρέχουν τα περισσότερα από τα αγαθά και τις υπηρεσίες που χρησιμοποιούμε.
- Ρωτήστε τους μαθητές αν έχουν ποτέ φαντασθεί τον εαυτό τους ως ιδιοκτήτες μίας επιχείρησης. Ρωτήστε τους ποια μορφή επιχείρησης θα προτιμούσαν ενδεχομένως.
- ▶ Καταγράψτε τις απαντήσεις των μαθητών στον πίνακα. Συζητήστε σύντομα σχετικά με τις γνώσεις, τις δεξιότητες ή την εκπαίδευση, η οποία χρειάζεται για να είναι κάποιος ιδιοκτήτης μίας επιχείρησης.
- ▶ Ρωτήστε τους μαθητές για ποιο λόγο θα ήθελαν ή όχι να είναι ιδιοκτήτες μίας επιχείρησης.
- Εξηγήστε στους μαθητές ότι ένα άτομο, το οποίο ξεκίνα μία επιχείρηση και αναλαμβάνει τον κίνδυνο λειτουργίας της με την προσδοκία να έχει κέρδος, ονομάζεται **επιχειρηματίας**.
- Οι περισσότεροι επιχειρηματίες ξεκινούν την επιχείρησή τους, γιατί έχουν ιδέες για νέους ή καλύτερους τρόπους παραγωγής αγαθών ή υπηρεσιών. Επισημάνετε ότι πολλοί επιτυχημένοι επιχειρηματίες έχουν ξεκινήσει από απλές, σχετικά, ιδέες, που είχαν την αποφασιστικότητα να τις μετατρέψουν σε επιχειρήσεις.

Επιχειρηματίας είναι ένα άτομο, που αναλαμβάνει τον κίνδυνο λειτουργίας μίας επιχείρησης με την προσδοκία να έχει κέρδος. Παρακάτω αναφέρονται ορισμένοι διάσημοι επιχειρηματίες.

- *O Henry Ford παρήγαγε αντοκίνητα για άτομα μεσαίου εισοδήματος.*

- *O Walt Disney είχε μία ιδέα για ένα πάρκο ψυχαγωγίας.*

- *Ο ιδρυτής της ελληνικής εταιρείας μπισκότων «Παπαδοπούλου» ταξιδεύντας από τη Κωνσταντινούπολη απομόλωκά για τη Μασσαλία, είχε την ιδέα της μαζικής παραγωγής μπισκότων, στο λιμάνι του Πειραιά, όπου το πλοίο σταμάτησε για ανεφοδιασμό. Ανακάλυψε ότι στην ελληνική αγορά δεν υπήρχαν μπισκότα καθώς στα καφενεία του Λιμανού ήταν άγνωστο το προϊόν που τους ζητούσε για να συνοδεύσει τον καφέ του. Τελικά δεν συνέχισε ποτέ το ταξίδι εκείνο. Η οικογένεια έψηγε τα πρώτα μπισκότα στο φούρνο των σπιτιών της στον Κεραμεικό και τα διέθετε χύμα στην αγορά.*

- ▶ Διαφόρων ειδών άνθρωποι -νεαροί και ηλικιωμένοι, άνδρες ή γυναίκες, υψηλής μόρφωσης ή απόφοιτοι γυμνασίου- υπήρξαν επιτυχημένοι επιχειρηματίες. Ωστόσο όλοι τους εργάσθηκαν σκληρά προκειμένου να καταστήσουν τις ιδέες τους επιτυχημένες.
- ▶ Παροτρύνετε τους μαθητές που ενδιαφέρονται να ξεκινήσουν ή να αποκτήσουν μία επιχείρηση να διαβάσουν τους *Επιχειρηματίες* στη σελίδα 15 του Βιβλίου του Μαθητή.

► Δραστηριότητα.

- Προκειμένου να βοηθήστε τους μαθητές να κατανοήσουν καλύτερα, πώς οι επιχειρηματίες ξεκινούν μία επιχείρηση, συνεργασθείτε μαζί τους για τον προσδιορισμό των απαραίτητων πόρων για την έναρξη μίας επιχείρησης μπισκότων.
- Μοιράστε το Βιβλίο του Μαθητή. Ζητήστε τους να αντρέξουν στη σελίδα 14, Ξεκινώντας μία *Επιχείρηση*.
- Εξηγήστε τους ότι όλες οι επιχειρήσεις ξεκινούν από μία ιδέα. Αν δεν υπάρξει όμως η αγορά για αυτές τις ιδέες, οι επιχειρήσεις θα αποτύχουν. Ζητήστε από τους μαθητές να καταγράψουν πιθανές αγορές για τα μπισκότα σοκολάτας. Παροτρύνετε τους να κρατήσουν σημειώσεις στο Βιβλίο του Μαθητή.
- Καλέστε τρεις ή τέσσερεις μαθητές να μιλήσουν σχετικά με τις αγορές τις οποίες έχουν προσδιορίσει.
- Στη συνέχεια ζητήστε από τους μαθητές να προσδιορίσουν τους πόρους που χρειάζονται για τη λειτουργία μίας επιχείρησης παραγωγής μπισκότων. Παροτρύνετε τους δύνοντάς τους μερικές ιδέες ώστε να συνεχισθεί η συζήτηση. Για παράδειγμα: φούρνος, φύλλα μπισκότων, αλεύρι, καρύδια, φούρναρης, υπεύθυνος παράδοσης.

Πρώτες ύλες είναι τα αγαθά, που χρησιμοποιούμε για την παραγωγή άλλων αγαθών και υπηρεσιών.

- Πείτε τους ότι η προώθηση αφορά σε όσα συμβαίνουν μεταξύ της παραγωγής και της αγοράς. Ζητήστε από τους μαθητές να προσδιορίσουν μερικούς στόχους αγοράς. Για παράδειγμα η έρευνα αγοράς, η συσκευασία, η διαφήμιση και η έκθεση των προϊόντων.
- Εξηγήστε ότι οι επιχειρηματίες ξεκινούν την επιχείρησή τους με την προσδοκία να πραγματοποιήσουν κέρδος. Για να γίνει αυτό θα πρέπει να πραγματοποιηθεί μία συναλλαγή. Οι επιχειρήσεις θα πρέπει να πουλήσουν τα προϊόντα τους σε τιμή υψηλότερη από το κόστος παραγωγής τους.
- Για όσο καιρό σας επιτρέπει ο χρόνος, ζητήστε από τους μαθητές να διαβάσουν τους *Επιχειρηματίες* στη σελίδα 15 στο Βιβλίο του Μαθητή.

► **Περίληψη και Ανασκόπηση.**

- Επιχειρηματίες -ιδιοκτήτες επιχειρήσεων- αποφασίζουν τι θα παραχθεί και με ποιον τρόπο θα παραχθεί ένα προϊόν ή μία υπηρεσία. Μέσω της προώθησης προϊόντων καθορίζουν, ποιος θα είναι ο αποδέκτης των προϊόντων αυτών. Το τι θα παραχθεί και με ποιον τρόπο και ποιος θα είναι ο καταναλωτής του προϊόντος που θα παραχθεί, είναι τα τρία ερωτήματα στα οποία απαντούν όλα τα οικονομικά συστήματα.

ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΖΩΗΣ

Αναπτύσσοντας ένα Επιχειρηματικό Σχέδιο.

Η ανάπτυξη ενός απλού επιχειρηματικού σχεδίου θα βοηθήσει τους μαθητές να κατανοήσουν τους επιχειρηματικούς πόρους και τις δραστηριότητες.

Ενθαρρύνετε τους μαθητές με οργανωμένο τρόπο στη διατύπωση ιδεών και προτάσεων (brainstorming), ώστε να δημιουργήσουν μία ποικιλία ιδεών σχετικά με τις επιχειρήσεις. Επιτρέψτε στους μαθητές να είναι δημιουργικοί, αλλά ενθαρρύνετε τους να σκεφθούν σχετικά με επιχειρήσεις, που θα μπορούσαν να ξεκινήσουν άμεσα, όπως την εκμετάλλευση ενός υπαίθριου σημείου πώλησης ποπ - κορν, το πλύσιμο αυτοκινήτων κατ' οίκον, τη φροντίδα μικρών παιδιών, περιποίηση κήπων, υπηρεσίες ανακύκλωσης. Στη συνέχεια χωρίστε την τάξη σε ομάδες επιχειρηματικού σχεδιασμού τεσσάρων ή πέντε ατόμων.

Ζητήστε από τους μαθητές να χρησιμοποιήσουν το *Επιχειρηματικό Σχέδιο* της σελίδας 18 από το Βιβλίο του Μαθητή για να αναπτύξουν ένα Σχέδιο μίας μικρής επιχείρησης, η οποία θα λειτουργεί από τους ίδιους.

Ζητήστε από κάθε ομάδα να παρουσιάσει το Σχέδιό της στην τάξη. Φροντίστε, ώστε να έχετε προσκαλέσει μερικούς εμπειρογνώμονες να ακούσουν τα Σχέδια των μαθητών και να απονείμουν ένα μικρό βραβείο για τα καλύτερα από αυτά.

Ικανότητες.

Αν σχεδιάζετε να τις χρησιμοποιήσετε, συμπληρώστε το Ξεκινώντας μία Επιχείρηση και τα Φύλλα Εργασίας Επιχειρηματικού Σχεδίου.

ΠΕΡΙΓΡΑΜΜΑ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗΣ

Προσδιορίζοντας Πόρους για μία Επιχείρηση.

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Ρωτήστε τους μαθητές αν έχουν ποτέ σκεφθεί να είναι ιδιοκτήτες μίας δικιάς τους επιχείρησης και να δώσουν τον ορισμό του επιχειρηματία.

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ

Καταγράψτε τους πόρους, που χρειάζεται μία βιομηχανία κατασκευής μπισκότων.

Προσδιορίστε μερικούς στόχους προώθησης προϊόντων για μία βιομηχανία μπισκότων.

ΠΕΡΙΛΗΨΗ ΚΑΙ ΑΝΑΣΚΟΠΗΣΗ

Οι επιχειρηματίες αποφασίζουν σχετικά με το τι θα παράγουν. Προσδιορίζοντας τους πόρους, αποφασίζουν τον τρόπο με τον οποίο θα το παράγουν. Μέσω των στόχων προώθησης προϊόντων, καθορίζουν ποιος θα είναι ο αποδέκτης του προϊόντος.

Τι θα παραχθεί, με ποιον τρόπο και ποιος θα είναι ο καταναλωτής του προϊόντος, αποτελούν τα τρία ερωτήματα, στα οποία απαντούν όλα τα οικονομικά συστήματα.

ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΖΩΗΣ - Αναπτύσσοντας ένα Επιχειρηματικό Σχέδιο.

Ενθαρρύνετε τους μαθητές με οργανωμένο τρόπο στη διατύπωση ιδεών και προτάσεων για τη δημιουργία επιχειρηματικών ιδεών.

Χωρίστε την τάξη σε ομάδες επιχειρηματικού σχεδιασμού και συμπληρώστε το Φύλλο Εργασίας Επιχειρηματικού Σχεδίου στη σελίδα 18 του Βιβλίου του Μαθητή.

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 4

Τιμολόγηση Προϊόντος

Γενική άποψη

Οι μαθητές να επικεντρώσουν την προσοχή τους σε ένα εστιατόριο που πουλά πίτσες, για να αναλύσουν το κόστος παραγωγής και πώλησης του προϊόντος. Έτσι θα ανακαλύψουν τη σημασία του κέρδους.

Στόχοι

Οι μαθητές θα:

- ▶ προσδιορίσουν χαρακτηριστικές επιχειρηματικές δαπάνες,
- ▶ καθορίσουν το κέρδος.

Προετοιμασία

Εάν είναι δυνατόν, καθορίστε το κόστος ανά μονάδα, που σχετίζεται με την παραγωγή προϊόντων και υπηρεσιών της επιχείρησής σας. Επίσης, καθορίστε το καθαρό κέρδος ανά μονάδα προϊόντος, που πωλείτε.

Παρουσιάστε τη διαφάνεια *Ανάλυση Κόστους μιας Πίτσας*, της σελίδας 19 του Βιβλίου του Μαθητή. Αν επιθυμείτε να χρησιμοποιήσετε τη διαφάνεια, βεβαιωθείτε ότι ο καθηγητής έχει πρόσβαση σε ένα επιδιασκόπιο.

Επίσης, παρακαλώ, να λάβετε υπόψη σας την προαιρετική Δραστηριότητα *Δεξιότητες Ζωής, Επανεξετάζο - ντας ένα Επιχειρηματικό Σχέδιο*, που εσείς ή ο καθηγητής μπορείτε να χρησιμοποιήσετε.

Υλικό

- Το Βιβλίο του Μαθητή *Η Επιχείρηση σε Δράση*.
- Κάρτες Πολλαπλών Χρήσεων (προαιρετικά).
- Μαρκαδόρος διαφανειών (προαιρετικά).

ΕΝΝΟΙΕΣ

Ανταγωνισμός.

Ηθική.

Σταθερό και μεταβλητό κόστος.

Κίνητρο.

Εισόδημα και δαπάνες.

Σύστημα πηών.

Κέρδος.

Πόροι.

ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ

Ανάλυση πληροφοριών.

Κάνοντας εκτιμήσεις.

Μαθηματικές ερμηνείες και υπολογισμοί.

- Διαφάνειες (προαιρετικά).
- Στυλό και μολύβια (προαιρετικά).
- Επιδιασκόπιο (προαιρετικά).

ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ

► Εισαγωγή.

• Χαιρετίστε τους μαθητές και πείτε τους ότι έχετε όρεξη για πίτσα. Κάνετε στους μαθητές τις ακόλουθες ερωτήσεις:

- Πού τρώτε την καλύτερη πίτσα σ' αυτήν την περιοχή;

Επιτρέψτε στους μαθητές να επιχειρηματολογήσουν σχετικά με την ερώτηση για να ξεκινήσει η συζήτηση στην τάξη.

- Μπορεί ο καθένας να ανοίξει μια πιτσαρία;

Ο καθένας έχει το δικαίωμα να κατέχει τη δική του επιχείρηση στο σύστημα οικονομία της αγοράς.

- Γιατί υπάρχουν τόσες πολλές πιτσαρίες στην Αθήνα και στην επαρχία;

Ο κάθε ιδιοκτήτης πιστεύει ότι μπορεί να έχει κέρδος, γιατί οι άνθρωποι παραγγέλνουν πίτσες: EXOYN ΥΨΗΛΗ ΖΗΤΗΣΗ. Η προσδοκία επίπενξης κέρδους παρακινεί τους επιχειρηματίες να ξεκινήσουν ή να βελτιώσουν τις επιχειρήσεις τους.

- Ποια πιτσαρία έχει τις καλύτερες τιμές; (Η χαμηλότερη τιμή είναι και η καλύτερη;)

Όταν πολλές επιχειρήσεις πωλούν παρόμοια προϊόντα, πρέπει να ανταγωνίζονται προκειμένου να έχουν κέρδος. Η προσφορά ειδικών τιμών αποτελεί έναν τρόπο ανταγωνισμού προς όφελος των καταναλωτή.

Υπενθυμίστε στην τάξη ότι οι περισσότεροι πόροι στο σύστημα της οικονομίας της αγοράς (ελεύθερης αγοράς) βρίσκονται στην κατοχή ιδιωτών. Σε μερικές χώρες οι παραγωγικοί πόροι ανήκουν ή ελέγχονται από το Κράτος.

Ο καθορισμός των τιμών είναι μία σημαντική ενθύνη για τους διευθυντές και τους ιδιοκτήτες. Ωστόσο θα πρέπει να ορίσουν μία τιμή, την οποία ο καταναλωτής είναι πρόθυμος να πληρώσει!

- Ζητήστε από τους μαθητές να αναφέρουν τους πόρους (συντελεστές παραγωγής), που είναι απαραίτητοι για να ανοίξει και να λειτουργήσει ένα εστιατόριο.

Για να εμπλέξετε όλους τους μαθητές, ζητήστε από τους καθένα τους να αναφέρει έναν πόρο που θα χρειασθεί ένα εστιατόριο (κεφάλαιο, εργασία, στέγη).

Ο κατάλογος αυτός δεν είναι απαραίτητο να είναι εξαντλητικός, αλλά οι μαθητές θα πρέπει να κατανοήσουν ότι μία πίτσα είναι πολλά περισσότερα από ρύζι, τυρί και αλλαντικά.

- Επισημάνετε ότι όλα τα υλικά, που αναφέρθηκαν, στοιχίζουν χρήματα και ότι υπάρχουν και άλλα έξοδα, τα οποία οι μαθητές πιθανότατα δεν έχουν σκεφθεί.

► Δραστηριότητα.

- Ζητήστε από τους μαθητές να ανατρέξουν στη Δραστηριότητα Ανάλυση Κόστους μιας Πίτσας, στη σελίδα 19 στο Βιβλίο του Μαθητή και να συμπληρώσουν τη Δραστηριότητα.

- Αφού θα έχουν "μαντέψει" οι μαθητές το κόστος των διαφόρων υλικών, σημειώστε κάθε υλικό στον πίνακα. Ζητήστε από τους μαθητές να σας πουν τι έχουν "μαντέψει". Προσδιορίστε την υψηλότερη και τη χαμηλότερη τιμή για κάθε υλικό και στη συνέχεια σημειώστε το σωστό ποσό, που αναφέρεται στις απαντήσεις που βρίσκονται στον πίνακα της σελίδας 46.

- Κάνετε τις ακόλουθες ερωτήσεις στους μαθητές:

- Πόσα χρήματα κερδίζει ο ιδιοκτήτης από κάθε πίτσα που πουλάει;
- Εάν είσθε ο ιδιοκτήτης του Pizza Greca, τι θα μπορούσατε να κάνετε για να αυξήσετε τα κέρδη σας;

Εάν επιθυμείτε, επιτρέψτε στους μαθητές να εργασθούν σε ομάδες δύο ή τριών ατόμων προκειμένου να «μαντέψουν» το κόστος υλικών για την παραγωγή μίας συνηθισμένης πίτσας.

Με βάση την πληροφορία, που είναι διαθέσιμη, τρόποι αύξησης των κερδών είναι η περικοπή των δαπανών, η αύξηση των εισοδήματος μέσω μεγαλύτερων πωλήσεων ή η αύξηση των τιμών.

Σε προχωρημένες τάξεις, μπορείτε να αναφερθείτε στις έννοιες των σταθερών και μεταβλητών εξόδων.

Τα μεταβλητά έξοδα ανέργονται ή μειώνονται ανάλογα με τον όγκο της παραγωγής. Το κόστος των υλικών και των μισθών των εργαζόμενων μεταβάλλεται.

- Γιατί είναι τόσο σημαντικό για τους ιδιοκτήτες και τους διευθυντές να είναι τίμιοι οι υπάλληλοί τους;

Οι ανέντιμοι υπάλληλοι επηρεάζουν τη δυνατότητα της επιχείρησης να έχει κέρδη.

- Καθώς θα συζητάτε αυτές τις ερωτήσεις, να περιγράψετε τις ενέργειες που κάνει η επιχείρησή σας προκειμένου να αυξήσει τις πωλήσεις και τα κέρδη της.
- Αν το επιτρέπει ο χρόνος, επαναλάβετε την άσκηση σχετικά με τα προϊόντα που παράγει η επιχείρησή σας.

Τα σταθερά έξοδα παραμένουν τα ίδια, ανεξάρτητα από τον όγκο της παραγωγής που πραγματοποιεί μία επιχείρηση. Τα σταθερά έξοδα περιλαμβάνουν το ενοίκιο των κτηρίων και τον εξοπλισμού, τους μισθούς και την ασφάλεια. Σε ένα εστιατόριο οι λειτουργικές δαπάνες δεν θα μεταβληθούν επίσης.

► Περίληψη και Ανασκόπηση.

- Εξηγήστε ότι ένα εστιατόριο -όπως οι περισσότερες επιχειρήσεις- εκμεταλλεύεται την ύπαρξη της ιδιωτικής ιδιοκτησίας, του συστήματος τιμολόγησης, του ανταγωνισμού και του κινήτρου για κέρδος.
- Τα περισσότερα εστιατόρια είναι επιχειρήσεις που ανήκουν σε ιδιώτες ή σε επιχειρήσεις: καθορίζουν τις δικές τους τιμές και ανταγωνίζονται το ένα το άλλο, επιδιώκοντας το κέρδος. Αγοράζουν επίσης τα υλικά, τους φούρνους, τη διαφήμιση και τα έπιπλά τους από άλλες ιδιωτικές επιχειρήσεις, οι οποίες ανταγωνίζονται και αυτές μεταξύ τους για την επίτευξη του κέρδους.
- Επισημάνετε ότι οι επιχειρηματίες πληρώνουν για την απόκτηση των πόρων (συντελεστών παραγωγής), που είναι απαραίτητοι για τη λειτουργία της επιχείρησής τους. Τα χρήματα που τους μένουν μετά την πληρωμή των εξόδων είναι το κέρδος. Οι περισσότερες επιχειρήσεις έχουν λιγότερο από 10% περιθώριο κέρδους.
- Ζητήστε από τους μαθητές να συλλέγουν άδεια κουτιά από πίτσα, γιατί στο μέλλον θα τα χρειαστούν.

Μπορείτε να αναφέρετε ότι οι φόροι επί των πωλήσεων συγκεντρώνονται από τις επιχειρήσεις αλλά αποδίδονται στο κράτος.

Ανάλυση Κόστους μιας Πίτσας.

Τιμή πώλησης	5,88 Ευρώ	
Πρώτες ύλες		%
Α. Αλεύρι	0,28	
Β. Δύο φέτες τυρί	0,36	
Γ. Δύο φέτες ζαμπόν	0,48	
Δ. Βούτυρο - λάδι	0,12	
Ε. Μισή μικρή ντομάτα	0,20	
ΣΤ. Μανιτάρια	0,40	
Ζ. Πιπεριές	0,04	
Η. Μία χάρτινη συσκευασία	0,08	
(Α-Η) Σύνολο πρώτων υλών	1,96	43% (1,96/4,52)
1. Εργασία (εργατικό κόστος)	0,52	
2. Διοικητικό κόστος	0,84	
3. Λειτουργικός εξοπλισμός (συντήρηση)	0,12	
4. Διαφήμιση και προώθηση	0,44	
5. Ενοίκιο / Φόροι & Δημοτικά τέλη	0,28	
6. Ασφάλειες	0,08	
7. Διάφορες δαπάνες	0,24	
(1-7) Σύνολο λοιπών εξόδων	2,52	56% (2,52/4,48)
Σύνολο εξόδων	4,48	76% (Σύνολο πρώτων υλών και λοιπών εξόδων)
Καθαρό κέρδος (Περιθώριο κέρδους)	1,36	23% (1,36/5,88)



ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΖΩΗΣ
Επανεξετάζοντας ένα Επιχειρηματικό Σχέδιο.

Ζητήστε από τους μαθητές να επιστρέψουν στη Δραστηριότητα *Επιχειρηματικό Σχέδιο* της σελίδας 18 και να υπολογίσουν τα έξοδα που αφορούν στην έναρξη και στη διεύθυνση της επιχείρησης που έχουν επιλέξει. Ζητήστε τους να ταξινομήσουν τα έξοδα ως σταθερά ή μεταβλητά.

Ικανότητες.

Αν χρησιμοποιήσετε τις Ικανότητες, προσδιορίστε τα σταθερά και τα μεταβλητά έξοδα που αφορούν στις συνηθισμένες επιχειρήσεις. Ποιες στρατηγικές φαίνεται να παράγουν τα υψηλότερα κέρδη; Μπορεί περισσότερες από μία στρατηγικές να είναι επιτυχείς;



ΠΕΡΙΓΡΑΜΜΑ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗΣ Τιμολόγηση Προϊόντος.

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Πού τρώτε την καλύτερη πίτσα στην περιοχή;

Μπορεί ο καθένας να ανοίξει μία πιτσαρία;

Γιατί υπάρχουν τόσες πολλές πιτσαρίες στην Αθήνα και στην επαρχία;

Ποια πιτσαρία έχει τις καλύτερες τιμές στη γειτονιά σας;

Ποιους απαραίτητους πόρους χρειάζεσθε για να ανοίξετε μια πιτσαρία;

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ

Οι μαθητές μαντεύουν το κόστος παραγωγής μίας πίτσας.

Συζητήστε σχετικά με τα συμπεράσματα του κόστους που αφορά στην παραγωγή και την πώληση μίας πίτσας.

1. Πόσα κερδίζει η πιτσαρία από κάθε πίτσα που πουλάει;
2. Ποια επίδραση ασκεί η κλοπή ή η σπατάλη στο περιθώριο κέρδους;
3. Γώς μπορούν οι επιχειρήσεις να αυξήσουν τα κέρδη τους;

ΠΕΡΙΛΗΨΗ ΚΑΙ ΑΝΑΣΚΟΠΗΣΗ

Να ανασκοπήσετε το πόσο σημαντική είναι η ατομική ιδιοκτησία, το τιμολογιακό σύστημα, ο ανταγωνισμός και το κίνητρο κέρδους στο οικονομικό μας σύστημα.

Να ανασκοπήσετε τις διάφορες δαπάνες που έχουν οι συνηθισμένες επιχειρήσεις.

ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΖΩΗΣ - Επανεξετάζοντας ένα Επιχειρηματικό Σχέδιο.

Καθορίστε τα σταθερά και τα μεταβλητά έξοδα μίας υποθετικής επιχείρησης.

Χρησιμοποιήστε τις *Iκανότητες* για να διερευνήσετε τις πρόσθετες στρατηγικές μείωσης του κόστους και αύξησης των κερδών.

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 5

Οργανώνοντας μία Επιχείρηση

Γενική άποψη

Οι μαθητές συγκρίνουν τα βασικά χαρακτηριστικά της ατομικής επιχείρησης, των συνεταιρισμών και των εταιρειών, καθώς παρακολουθούν την ανάπτυξη μίας επιχείρησης, που παράγει βαμβακερά μπλουζάκια, από ατομική ιδιοκτησία σε μία αλυσίδα καταστημάτων. Ανακαλύπτουν επίσης τις βασικές στρατηγικές, που ακολουθούν οι επιχειρήσεις για τη χρηματοδότηση των λειτουργιών τους.

Στόχοι

Οι μαθητές θα:

- ▶ περιγράψουν τα βασικά χαρακτηριστικά της ατομικής επιχείρησης, των εταιρειών και των Ανωνύμων Εταιρειών,
- ▶ καταγράψουν τα πλεονεκτήματα της ατομικής επιχείρησης, των εταιρειών και των Ανωνύμων Εταιρειών,
- ▶ περιγράψουν τα βασικά μέσα χρηματοδότησης διαφορετικών ειδών επιχειρήσεων.

Προετοιμασία

Να ανασκοπήσετε το κείμενο Έξυπνα Βαμβακερά Μπλουζάκια στη σελίδα 21 και τον πίνακα της σελίδας 24 στο Βιβλίο του Μαθητή και να προετοιμασθείτε να βοηθήσετε τους μαθητές να απαντήσουν στις ερωτήσεις.

Να ανασκοπήσετε τον τρόπο οργάνωσης της επιχείρησής σας. Χρησιμοποιήστε παραδείγματα στα οποία οι μαθητές σας θα αναγνωρίσουν ατομικές επιχειρήσεις, προσωπικές εταιρείες και Ανώνυμες Εταιρείες.

ΕΝΝΟΙΕΣ

Επιχειρήσεις.
Εταιρείες.
Οικονομικοί οργανισμοί.
Ατομική ιδιοκτησία.
Μετοχές.

ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ

Ταξινόμηση.
Κριτική σκέψη.
Τίμηση οδηγιών.
Δίνοντας αναφορές.
Ενσάρκωση ρόλων.
Κρατώντας σημειώσεις.

Υλικό

- Το Βιβλίο του Μαθητή *Η Επιχείρηση σε Δράση*.
- Στυλό και μολύβια (προαιρετικά).
- Κάρτες Πολλαπλών Χρήσεων (προαιρετικά).

ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ**► Εισαγωγή.**

- Ζητήστε από τους μαθητές να καταγράψουν ό,τι θα χρει-
αστούν προκειμένου να ξεκινήσουν μία επιχείρηση.

Μία ιδέα, κάποια αγορά και διάφορον πόρους.

- Επισημάνετε τη σημασία τού να έχει κάποιος μία ιδέα πριν να ξεκινήσει μία επιχείρηση. Μία ιδέα δίνει το κίνητρο και την ενέργεια που χρειάζονται οι επιχειρηματίες. Στις μέρες μας υπάρχουν εκατομμύρια επιχειρήσεις στην Ε.Ε. (Ευρωπαϊκή Ένωση) - και κάθε μία έχει ξεκινήσει από μία ιδέα!
- Εξηγήστε ότι παρά την ύπαρξη τόσων διαφορετικών επιχειρήσεων, οι περισσότερες είναι οργανωμένες με έναν από τους τρεις ακόλουθους τρόπους: *Ατομική Επιχείρηση, Προσωπικές Εταιρείες και Ανώνυμες Εταιρείες*. Σημειώστε αυτούς τους όρους στον πίνακα.

► Δραστηριότητα.

- Μοιράστε το Βιβλίο του Μαθητή και αναφερθείτε στο *Έξυπνα Βαμβακερά Μπλουζάκια* στη σελίδα 21 και στον πί-
νακα της σελίδας 24 στο Βιβλίο του Μαθητή. Εξηγήστε ότι θα τους βοηθήσετε να απαντήσουν στις ερωτήσεις.
- Ζητήστε από τους μαθητές να διαβάσουν το Πρώτο Μέ-
ρος των Ατομικών Επιχειρήσεων *Έξυπνα Βαμβακερά Μπλουζάκια*.
- Καλέστε μία μαθήτρια μπροστά στην αίθουσα για να εν-
σαρκώσει το ρόλο της Αθηνάς. Εξηγήστε στους μαθητές

ότι η Αθηνά είναι ιδιοκτήτρια μίας ατομικής επιχείρησης, που παράγει μπλουζάκια.

- Υποβάλετε τις ακόλουθες ερωτήσεις στην Αθηνά. (Εάν απαντείται, αξιοποιήστε τη βοήθεια της τάξης για τις απαντήσεις).

- Πού βρήκες τα χρήματα για να ξεκινήσεις την επιχείρησή σου;

Από προσωπικές αποταμιεύσεις. Άλλοι ιδιοκτήτες ατομικών επιχειρήσεων δανείζονται χρήματα από τις τράπεζες, την οικογένεια και τους φίλους. Ένας ιδιοκτήτης ατομικής επιχείρησης είναι υπεύθυνος για την πληρωμή των δανείων.

- Ποιος αποφασίζει πόσο θα χρεώσεις για τα σχέδιά σου και για τα μπλουζάκια που θα πουλάς;

Η Αθηνά η ιδιοκτήτρια της ατομικής επιχείρησης λαμβάνει τις αποφάσεις.

- Αν η επιχείρησή σου είναι επικερδής, ποιος θα καρπώνεται τα κέρδη;

Η Αθηνά παίρνει τα κέρδη, αλλά είναι επίσης υπεύθυνη για τις όποιες ζημιές.

- Τι θα συμβεί στην επιχείρησή σου αν αποφασίσεις να τα παρατήσεις ή να αποσυρθείς;

Η Αθηνά μπορεί να πουλήσει την επιχείρηση ή διαφορετικά να τη ρευστοποιήσει (να πουλήσει τα αποθέματα, τον εξοπλισμό της κλπ.) και να πάψει να υφίσταται.

- Ζητήστε από τους μαθητές να συμπληρώσουν το Ατομική Επιχείρηση στον πίνακα της σελίδας 24. (Στη συνέχεια αυτής της Δραστηριότητας ακολουθούν οι απαντήσεις). Όταν θα έχουν τελειώσει οι μαθητές, συνοψίστε και δώστε έμφαση στα βασικά πλεονεκτήματα του να είναι κάποιος ιδιοκτήτης ατομικής επιχείρησης. Για παράδειγμα, η ευθύνη για τη λήψη σημαντικών αποφάσεων και τα κέρδη της

Ιδιοκτήτης Ατομικής Επιχείρησης είναι ένα άτομο που κατέχει και λειτουργεί μία επιχείρηση. Υπάρχουν εκατομμύρια ατομικών ιδιοκτησιών στην Ε.Ε. με έσοδα δισεκατομμυρίων Ευρώ.

Σκεψθείτε να ζητήσετε από τη μαθήτρια που υποδέχεται την Αθηνά να κάνει αίτηση για δάνειο.

Δώστε τη δυνατότητα στους μαθητές να εργαστούν ανά δύο. Αν συναντιά δυσκολίες η τάξη, χρησιμοποιήστε διαφάνειες για να συμπληρώσετε την άσκηση.

ατομικής επιχείρησης.

- Ζητήστε από τους μαθητές να διαβάσουν το Δεύτερο Μέρος Προσωπικές Εταιρείες. Όταν οι μαθητές θα έχουν τελειώσει το διάβασμά τους, καλέστε κάποιον άλλο μαθητή μπροστά στο δωμάτιο για να ενσαρκώσει το ρόλο της Ζωής. Εξηγήστε ότι η Αθηνά και η ξαδέρφη της η Ζωή έχουν συστήσει μια εταιρεία (προσωπική).
- Κάνετε στην Αθηνά και στη Ζωή τις ακόλουθες ερωτήσεις. (Εάν είναι απαραίτητο, αξιοποιήστε τη βιοήθεια της υπόλοιπης τάξης για τις απαντήσεις σας).

Προσωπική Εταιρεία είναι μία επιχείρηση, η οποία ανήκει σε δύο ή περισσότερους εταίρους και βασίζεται στην προσωπικότητα των εταίρων.

- ▶ Γιού βρήκατε τα χρήματα για να ξεκινήσετε την επιχείρησή σας;

Από προσωπικές αποταμιεύσεις. Οι εταίροι μπορούν επίσης να δανείζονται χρήματα από τις τράπεζες, την οικογένεια και τους φίλους. Οι εταίροι συχνά φέρουν χρηματοοικονομικούς πόρους, αλλά μερικές φορές η συνεισφορά τους έγκειται στη γνώση ή την εμπειρία.

- ▶ Ποιος λαμβάνει τις σημαντικές επιχειρηματικές αποφάσεις στην εταιρεία;

Η Αθηνά και η Ζωή μοιράζονται τη λήψη αποφάσεων, μπορούν ωστόσο να εξειδικεύονται. Για παράδειγμα, η Ζωή μπορεί να λαμβάνει τις επιχειρηματικές αποφάσεις, ενώ η Αθηνά να ασχολείται με το σχεδιασμό των προϊόντος.

- ▶ Αν η εταιρεία σας είναι επικερδής, ποιος θα καρ - πώνεται τα κέρδη;

Η εταιρεία μοιράζει τα κέρδη με βάση τη συμφωνία που έχει γίνει. Οι εταίροι είναι υπεύθυνοι για τις όποιες ζημιές.

- ▶ Τι θα συμβεί στην εταιρεία σας αν κάποια από σας αποφασίσει να αποσυρθεί;

Η επιχείρηση πανέι να υφίσταται.

- Ζητήστε από τους μαθητές να συμπληρώσουν το μέρος

Προσωπικές Εταιρείες στον πίνακα της σελίδας 24 του Βιβλίου του Μαθητή Επιχειρηματικές Οργανώσεις. Όταν θα έχουν τελειώσει, συνοψίστε τα πλεονεκτήματα της ιδιοκτησίας μίας ατομικής επιχείρησης. Για παράδειγμα, η ικανότητα να μοιράζεσαι τις ευθύνες της λήψης αποφάσεων και του επιχειρηματικού κινδύνου και η πρόσβαση σε περισσότερα χρήματα και εμπειρίες.

- Ζητήστε από τους μαθητές να διαβάσουν το Τρίτο Μέρος Ανώνυμες Εταιρείες. Όταν θα έχουν ολοκληρώσει τη μελέτη, ζητήστε τους να καταλήξουν στο εξής συμπέρασμα: η Αθηνά και η Ζωή αποφάσισαν να οργανώσουν μία Ανώνυμη Εταιρεία και όλοι οι μαθητές είναι μέτοχοι στην Έξυπνα Βαμβακερά Μπλουζάκια A.E.

- Κάνετε στους μετόχους τις ακόλουθες ερωτήσεις:

- Πού βρήκατε τα χρήματα για να εξαπλώσετε την επιχείρησή σας;

Από την πώληση μετοχών στους μετόχους. Οι εταιρείες μπορούν επίσης να δανεισθούν χρήματα από τις τράπεζες. Η Ανώνυμη Εταιρεία είναι υπεύθυνη για την πληρωμή των δανείων, αλλά κανένας μέτοχος δεν είναι υπεύθυνος για ποσό μεγαλύτερο από τον οποίο έχει επενδύσει.

Ανώνυμη Εταιρεία είναι μία επιχείρηση που έχει εξασφαλίσει προνόμια από το κράτος και ανήκει σε μετόχους.

- Ποιος λαμβάνει τις σημαντικές επιχειρηματικές αποφάσεις στην Ανώνυμη Εταιρεία;

Οι μέτοχοι συνήθως συγκροτούν ένα Διοικητικό Συμβούλιο για τη λήψη των σημαντικών αποφάσεων. Ωστόσο, το Διοικητικό Συμβούλιο προσλαμβάνει συνήθως διευθυντές για τη λήψη των καθημερινών αποφάσεων. Σε αντί η περίπτωση η Αθηνά και η Ζωή θα είναι πιθανότατα μέτοχοι (ιδιοκτήτες) και διευθυντές της Έξυπνα Βαμβακερά Μπλουζάκια A.E.

Μετοχή είναι ένα μερίδιο ιδιοκτησίας σε μία Ανώνυμη Εταιρεία (AE). Οι κάποιοι των μετοχών ονομάζονται μέτοχοι.

- Αν η Ανώνυμη Εταιρεία είναι επικερδής, ποιος καρπώνεται τα κέρδη;

Οι μέτοχοι λαμβάνουν μερίδιο στα κέρδη με τη μορφή μερισμάτων που δεν επανεπενδύονται στην εταιρεία.

- Τι θα συμβεί στην Ανώνυμη Εταιρεία αν αποφασίσετε να αποσυρθείτε;

Η εταιρεία μπορεί να συνεχίσει. Οι μέτοχοι μπορούν ακόμη να πουλήσουν τις μετοχές τους, χωρίς αντό να επηρεάζει τη λειτουργία της εταιρείας.

- Ζητήστε από τους μαθητές να συμπληρώσουν το *Ανώνυμη Εταιρεία* στον πίνακα της σελίδας 24. Όταν θα τελειώσουν, συνοψίστε τα πλεονεκτήματα των Ανωνύμων Εταιρειών, π.χ. πρόσβαση σε χρήματα, μοίρασμα της ευθύνης, περιορισμένη ευθύνη και απειρότερη ζωή.

Μέρισμα είναι το τμήμα των εταιρικών κερδών που διανέμεται στους μετόχους της Ανώνυμης Εταιρείας.

► Περίληψη και Ανασκόπηση.

- Ζητήστε από τους μαθητές να καταγράψουν πέντε με δέκα επιχειρήσεις. Μετά ζητήστε τους να βάλουν ετικέτες σε κάθε επιχείρηση, π.χ. ατομική επιχείρηση ή Ανώνυμη Εταιρεία (AE) ή προσωπική εταιρεία.
- Συζητήστε σχετικά με τις ετικέτες τους. Επικεντρωθείτε στα πλεονεκτήματα του ενός ή του άλλου είδους επιχείρησης για μία συγκεκριμένη μορφή επιχείρησης.
- Κάνετε την ερώτηση: "Ενδιαφέρει τους καταναλωτές αν μία επιχείρηση είναι ατομική επιχείρηση, προσωπική εταιρεία ή Ανώνυμη Εταιρεία;".

Για τους οκοπούς μίας συζήτησης, οι ετικέτες τους θα πρέπει να είναι σωστές. Είναι δύσκολο να γνωρίζει κάποιος ποιο είδος επιχειρηματικής οργάνωσης χρησιμοποιεί μία συγκεκριμένη επιχείρηση.

Ζητήστε από τους μαθητές να φέρουν την επόμενη φορά ψαλδάκια.

Απαντήσεις της σελίδας 24 ─ Επιχειρηματικές Οργανώσεις.

	Ατομική επιχείρηση	Προσωπικές Εταιρείες	Ανώνυμη Εταιρεία (ΑΕ)**
1. Ποιοι είναι οι ιδιοκτήτες;	Η Αθηνά.	Η Αθηνά και η Ζωή.	Οι μέτοχοι.
2. Ποιος παρέχει τα χρήματα για την έναρξη των εργασιών;	Η Αθηνά αξιοποίησε τις αποταμιεύσεις της ή δανειστήκε από την οικογένειά της ή τις τράπεζες.	Από τις αποταμιεύσεις της ή από δανεισμό από την οικογένειά της ή τις τράπεζες.	Οι μέτοχοι ή οι τράπεζες (δάνεια).
3. Ποιος λαμβάνει τις σημαντικές επιχειρηματικές αποφάσεις;	Η Αθηνά.	Η Αθηνά και η Ζωή ανάλογα με τη μορφή της εταιρείας.	Το Διοικητικό Συμβούλιο, εκπροσωπώντας τους μετόχους.
4. Ποιος επωφελείται από τα κέρδη;	Η Αθηνά.	Η Αθηνά και η Ζωή αναλόγως του μεριδίου τους και τη μορφή της εταιρείας.*	Οι μέτοχοι παίρνουν μερίσματα.
5. Ποιος είναι υπεύθυνος αν η επιχειρηση χάσει χρήματα;	Η Αθηνά.	Η Αθηνά και η Ζωή.	Οι διευθυντές και το Διοικητικό Συμβούλιο. Οι μέτοχοι ενδεχομένως να χάσουν μόνο τα χρήματα της επένδυσής τους, όχι την υπόλοιπη περιουσία τους (περιορισμένη ευθύνη).
6. Ποια είναι η διάρκεια ζωής μιας επιχείρησης;	Έως ότου αποσύρθει ή την που λήσει η Αθηνά.	Έως ότου αποσύρθούν ή διαλύσουν τη συνεργασία τους η Αθηνά και η Ζωή.	Αόριστη, για όσο διάστημα είναι επιτυχής.

Οι προσωπικές εταιρείες διακρίνονται σε:

α) **Ομόρρυθμη Εταιρεία:** Ανήκει σε δύο ή περισσότερους εταίρους με ίσα ή άνισα μερίδια, όλοι ομώς είναι υπεύθυνοι και με την προσωπική τους περιουσία για τα χρέη της εταιρείας (απεριόριστη ευθύνη).

β) **Ετερόρρυθμη Εταιρεία:** Ανήκει σε δύο ή περισσότερους εταίρους με διαφορετικά δικαιώματα και διαφορετικές ευθύνες.

* **Η νομική μορφή** της εταιρείας εκφράζει τα δικαιώματα και τις υποχρεώσεις των ιδιοκτητών της.

** **Η Ανώνυμη Εταιρεία** είναι μορφή απρόσωπης εταιρείας.

ΠΕΡΙΓΡΑΜΜΑ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗΣ

Οργανώνοντας μία Επιχείρηση.

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Υπάρχουν εκατομμύρια επιχειρήσεων στην Ευρωπαϊκή Ένωση και η κάθε μία από αυτές ξεκίνησε από μία ιδέα.

Οι περισσότερες επιχειρήσεις χρησιμοποιούν μία από τις τρεις μορφές επιχειρηματικής οργάνωσης: ατομική επιχείρηση, προσωπική εταιρεία ή Ανώνυμη Εταιρεία.

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ

Οι μαθητές διαβάζουν τα Έξυπνα Βαμβακερά Μπλουζάκια στη σελίδα 21 του Βιβλίου του Μαθητή.

Κάνετε τις ακόλουθες βασικές ερωτήσεις για κάθε μία από τις μορφές επιχειρηματικής οργάνωσης. Βοηθήστε τους μαθητές να συμπληρώσουν τον πίνακα της σελίδας 24 στο Βιβλίο του Μαθητή.

1. Από πού προέρχονται τα απαραίτητα χρήματα για να ξεκινήσει ή να επεκταθεί η επιχείρηση που παράγει μπλονζάκια;
2. Ποιος λαμβάνει τις σημαντικές επιχειρηματικές αποφάσεις;
3. Αν η επιχείρηση είναι επικερδής, ποιος θα καρπώνεται τα κέρδη;
4. Τι θα συμβεί στην επιχείρηση αν οι ιδιοκτήτες αποφασίσουν να τα παρατήσουν ή να αποσυρθούν;

ΠΕΡΙΛΗΨΗ ΚΑΙ ΑΝΑΣΚΟΠΗΣΗ

Καταγράψτε τοπικές επιχειρήσεις που γνωρίζετε.

Συζητήστε σχετικά με τα πλεονεκτήματα διαφόρων μορφών επιχειρηματικής οργάνωσης για μία συγκεκριμένη επιχείρηση.

ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΖΩΗΣ - Δώστε το ορισμό για τις **Εταιρείες**.

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 6

Υπολογισμός Προσφοράς και Ζήτησης

Γενική άποψη

Οι μαθητές συμμετέχουν σε μία εμπορική δραστηριότητα και αναπτύσσουν πίνακες και καμπύλες προσφοράς και ζήτησης. Μαθαίνουν πώς οι Νόμοι της Προσφοράς και της Ζήτησης ασκούν επίδραση στις επιχειρήσεις.

Στόχοι

Οι μαθητές θα:

- ▶ αναφέρουν το Νόμο της Ζήτησης: οι καταναλωτές αγοράζουν μεγαλύτερες ποσότητες προϊόντος, όσο πιο χαμηλή είναι η τιμή στην αγορά,
- ▶ αναφέρουν το Νόμο της Προσφοράς: οι παραγωγοί προσφέρουν μεγαλύτερες ποσότητες προϊόντος, όσο πιο υψηλή είναι η τιμή στην αγορά,
- ▶ περιγράψουν πώς οι αγοραστές και οι πωλητές ενεργούν στις αγορές για να καθορίσουν μία τιμή ισορροπίας.

Προετοιμασία

Να ανασκοπήσετε το σχέδιο Δραστηριότητας και να ζητήσετε τη βοήθεια του καθηγητή για τον έλεγχο της εμπορικής δραστηριότητας. (Για ένα σύντομο χρονικό διάστημα, όλοι οι μαθητές θα εμπλακούν σε εμπορικές διαπραγματεύσεις). Συζητήστε με τον καθηγητή την καλύτερη χωροθέτηση μίας Εμπορικής Δραστηριότητας στην αίθουσα της τάξης.

Ζητήστε από τον καθηγητή να σας συστήσει έναν ή δύο μαθητές που θα εξυπηρετήσουν ως απογραφείς κατά τη διάρκεια της εμπορικής δραστηριότητας.

Καθορίστε αν θα χρησιμοποιήσετε διαφάνειες ή τον πίνακα προκειμένου να καταγράψετε τις συναλλαγές, να υπολογίσετε πίνακες προσφοράς και ζήτησης και να σχεδιάσετε καμπύλες.

ΕΝΝΟΙΕΣ

Ζήτηση.

Τιμή ισορροπίας.

Πωλητής λιανικής.

Προσφορά.

Πωλητής χονδρικής.

ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ

Λήψη αποφάσεων.

Δημιουργία σχεδιαγραμμάτων.

Ερμηνεία πληροφορίας.

Κάνοντας διαπραγματεύσεις.

Ομαδική εργασία.

Ξεχωρίστε και ταξινομήστε τις κάρτες αγοραστή και πωλητή.

Επίσης, παρακαλώ λάβετε υπόψη σας την προαιρετική Δραστηριότητα Δεξιότητες Ζωής, **Προβλήματα Προσφοράς και Ζήτησης**, που εσείς ή ο καθηγητής μπορείτε να χρησιμοποιήσετε.

Υλικό

- Κάρτες Αγοραστή και Πωλητή (προαιρετικά).
- Το Βιβλίο του Μαθητή *Η Επιχείρηση σε Δράση*.
- Διαφάνειες (προαιρετικά).
- Κάρτες Πολλαπλών Χρήσεων (προαιρετικά).
- Επιδιασκόπιο (προαιρετικά).
- Πίνακας Ευρώ στο Βιβλίο του Μαθητή.

ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ

► *Εισαγωγή*

- Χαιρετίστε τους μαθητές και κάνετε μία σύντομη ανασκόπηση των σημαντικών ιδεών της προηγούμενης Δραστηριότητας.

- ▶ ‘Όλες οι επιχειρήσεις ξεκινούν από μία ιδέα.
- ▶ Οι επιχειρήσεις είναι συνήθως οργανωμένες ως ατομικές επιχειρήσεις, προσωπικές εταιρείες ή Ανώνυμες Εταιρείες.
- ▶ Οι ιδιοκτήτες των επιχειρήσεων και οι διευθυντές πρέπει να προσδιορίσουν την αγορά τους, να αποκτήσουν και να οργανώσουν το κεφάλαιο, τα υλικά και τους ανθρώπινους πόρους, που τους είναι απαραίτητοι για την έναρξη μίας λειτουργίας.

► Δραστηριότητα.

- Εξηγήστε στους μαθητές ότι η Ρέα, της επιχείρησης Καπέλα της Ρέας, αποφάσισε να πουλά αθλητικά καπέλα, μπουφάν και συνθετικά μπλουζάκια. Σχεδιάζει επίσης να πουλά ειδικά καπέλα για τις τοπικές ομάδες επιχειρήσεων και άλλους οργανισμούς. Αγοράζει τα καπέλα που χρειάζεται από πωλητές χονδρικής.

Πωλητής χονδρικής είναι μία επιχείρηση που πουλάει μεγάλες ποσότητες αγαθών σε άλλες επιχειρήσεις.

- Πείτε στους μαθητές ότι πρόκειται να συμμετάσχουν σε μία αγορά χονδρεμπόριου καπέλων για να μάθουν πώς καθορίζονται οι τιμές πολλών αγαθών που αγοράζουν οι άνθρωποι.
- Χωρίστε την τάξη σε δύο ομάδες. Διαλέξτε έναν απογραφέα για κάθε ομάδα.

- ▶ **Χονδρική πώληση** καπέλων. Επιχειρήσεις που πουλούν καπέλα σε μεγάλες ποσότητες σε άλλες επιχειρήσεις.
- ▶ **Λιανική πώληση** καπέλων. Επιχειρήσεις που πουλούν καπέλα σε μικρές ποσότητες στους καταναλωτές.

- Ζητήστε από τους μαθητές να φανταστούν τους εαυτούς τους ως πωλητές χονδρικής. Όταν θα πουλούν τα καπέλα, είναι απαραίτητο να χρεώνουν όσον το δυνατόν υψηλότερες τιμές;

Είναι πολύ σημαντικό για τους μαθητές να κατανοήσουν ότι οι πωλητές προσπαθούν να πουλήσουν όσα περισσότερα αγαθά και υπηρεσίες σε όσο το δυνατόν υψηλότερη τιμή.

- Στη συνέχεια ζητήστε από όλους τους μαθητές να φανταστούν τους εαυτούς τους ως πωλητές λιανικής. Όταν θα αγοράζουν καπέλα από τους χονδρεμπόρους είναι απαραίτητο να δαπανήσουν όσο το δυνατόν περισσότερα ή λιγότερα χρήματα;

Οι αγοραστές της λιανικής, δηλαδή οι καταναλωτές, επιθυ-

μούν να δαπανήσουν όσο το δυνατόν λιγότερα για τα αγαθά και τις υπηρεσίες.

- Ορίστε πωλητές χονδρικής. (Οι πωλητές χονδρικής θα είναι οι **πωλητές** στη χονδρική πώληση, π.χ. αγόρια).
- Ορίστε πωλητές λιανικής. (Οι πωλητές λιανικής θα είναι οι **αγοραστές** στη χονδρική πώληση, π.χ. κορίτσια).
- Εξηγήστε στους μαθητές ότι έχουν στη διάθεσή τους πέντε λεπτά για να αγοράσουν ή να πουλήσουν ένα πακέτο από καπέλα χρησιμοποιώντας τις ακόλουθες οδηγίες:
 - ▶ Κάθε πωλητής χονδρικής θα προσπαθήσει να **πουλήσει** ένα πακέτο με καπέλα σε έναν πωλητή λιανικής στην καλύτερη τιμή (υψηλότερη δυνατή).
 - ▶ Κάθε πωλητής λιανικής θα προσπαθήσει να **αγοράσει** ένα πακέτο καπέλα από έναν πωλητή στην καλύτερη τιμή (χαμηλότερη δυνατή).
 - ▶ Όλοι οι μαθητές, πωλητές χονδρικής ή πωλητές λιανικής, θα συναντηθούν στην εμπορική περιοχή προκειμένου να διαπραγματευθούν τα εμπορεύματά τους. Οι τιμές θα πρέπει να αυξάνονται κατά 25 Ευρώ, π.χ. 25 Ευρώ, 50 Ευρώ,...175 Ευρώ, 200 Ευρώ κλπ.
 - ▶ Όταν ένας πωλητής χονδρικής και ένας πωλητής λιανικής συμφωνήσουν σε κάποια τιμή, πηγαίνουν προς τον απογραφέα (σύμβουλος, καθηγητής ή κάποιος μαθητής ο οποίος έχει ορισθεί) και αναφέρουν την τιμή στην οποία συμφώνησαν. Ο απογραφέας σημειώνει βαθμούς στον πίνακα και για τις δύο πλευρές της συμφωνημένης τιμής, ένα στη στήλη συναλλαγών των αγοραστών και ένα στη στήλη συναλλαγών των πωλητών.
 - ▶ Οι μαθητές επιστρέφουν στις θέσεις τους.
- Θυμηθείτε ότι αν διεξάγετε τη Δραστηριότητα δύο φορές, τα σύνολά σας θα είναι διπλάσια από αυτά που έχουν

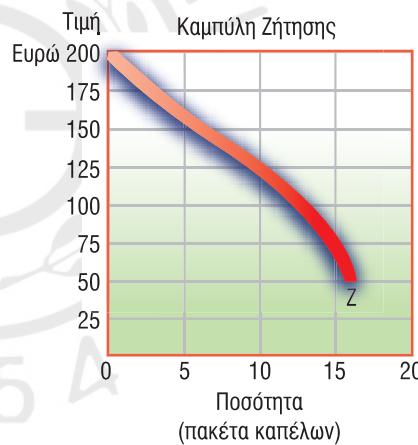
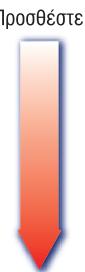
Ανάλογα με τις συναλλαγές που θα πραγματοποιηθούν, μερικοί μαθητές μπορεί να μην είναι ικανοί να διαπραγματευθούν μία συμφωνία. Αυτό ισχύει και στην πραγματική αγορά. Μερικές φορές οι πωλητές ζητούν περισσότερα από όσα οι αγοραστές είναι πρόθυμοι να πληρώσουν. Οι μαθητές που δεν είναι σε θέση ή δεν επιθυμούν να πραγματοποιήσουν μία συναλλαγή, θα πρέπει να επιστρέψουν στις θέσεις τους.

υπολογιστεί εδώ.

- Ξεκινήστε τη Δραστηριότητα. Ύστερα από πέντε λεπτά, φωνάξτε τέλος χρόνου. Εάν σας το επιτρέψει ο χρόνος, επαναλάβετε τη Δραστηριότητα. Από αυτό θα προκύψουν οι καμπύλες προσφοράς και ζήτησης.
- Εξηγήστε ότι οι αγοραστές που είναι πρόθυμοι να πληρώσουν 200 Ευρώ για ένα πακέτο καπέλων, που είναι επίσης πρόθυμοι να πληρώσουν λιγότερα, π.χ. 175 Ευρώ ή 150 Ευρώ για το ίδιο πακέτο.
- Ζητήστε από τους μαθητές να σας βοηθήσουν να υπολογίσετε **το συνολικό αριθμό των καπέλων**, που είναι πρόθυμοι να αγοράσουν οι πωλητές λιανικής σε οποιαδήποτε τιμή. **Κάνετε τις προσθέσεις από πάνω προς τα κάτω και τα αποτελέσματά σας θα πρέπει να είναι όμοια με αυτά.**

Οι Αγοραστές θα Αγοράσουν

Αθροιστική Ποσότητα	Συναλλαγές	Τιμή
1	I	Ευρώ 200
1+2=3	II	175
3+3=6	III	150
6+4=10	III	125
10+3=13	III	100
13+2=15	II	75
15+1=16	I	50
		25



- Εξηγήστε ότι το διάγραμμα που μόλις συμπληρώσατε ονομάζεται **Διάγραμμα Ζήτησης**, και η πληροφορία που μπορεί να δίνει μπορεί να παρασταθεί σε μία **Καμπύλη Ζήτησης**.

- Χρησιμοποιήστε τη συνολική ποσότητα η οποία ζητείται σε κάθε τιμή για να σχεδιάσετε την **Καμπύλη Ζήτησης** στον πίνακα. (Οι μαθητές μπορούν να σχεδιάσουν τις δικές τους καμπύλες). Το γράφημα επεξηγεί τη ζήτηση των καπέλων για κάθε τιμή. Η ζήτηση είναι η επιθυμία και η διάθεση των

αγοραστών να αγοράσουν ένα προϊόν σε διαφορετικά επίπεδα τιμών.

- ▶ Ρωτήστε τους μαθητές αν αναγνωρίζουν ένα υπόδειγμα ή μία σχέση μεταξύ της τιμής και του αριθμού των καπέλων που αγοράζουν οι αγοραστές.
- ▶ Αυτό το υπόδειγμα εφαρμόζεται σε άλλα αγαθά που θα αγόραζαν οι μαθητές;

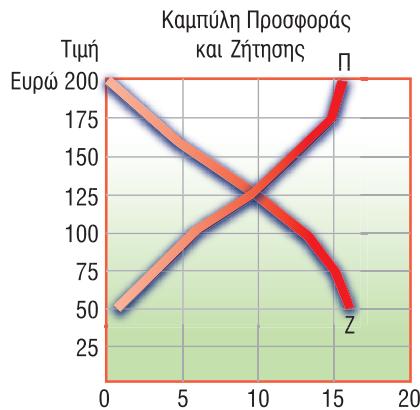
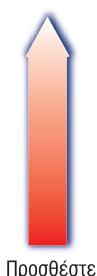
Ζήτηση. Η ποσότητα ενός συγκεκριμένου αγαθού ή μίας υπηρεσίας, την οποία οι αγοραστές είναι πρόθυμοι και ικανοί να πληρώσουν για κάθε επίπεδο τιμής σε μία δεδομένη σπιγμή.

Οι μαθητές θα πρέπει να κατανοήσουν ότι αγοράζουν περισσότερα ή σχεδόν τα πάντα σε χαμηλές τιμές από ότι σε υψηλές. Εξηγήστε τους ότι αντός είναι ο Νόμος της Ζήτησης: οι καταναλωτές ζητούν μεγαλύτερες ποσότητες όταν οι τιμές μειώνονται και αντίστροφα.

- Εξηγήστε στους αγοραστές που είναι πρόθυμοι να πουλήσουν ένα πακέτο καπέλα για 50 Ευρώ, είναι επίσης πρόθυμοι να αποδεχθούν περισσότερα, π.χ. 75 Ευρώ, 100 Ευρώ για ένα πακέτο.
- Ζητήστε από τους μαθητές να σας βοηθήσουν να υπολογίσετε το **συνολικό** αριθμό καπέλων που είναι πρόθυμοι να πουλήσουν οι χονδρέμποροι σε κάθε τιμή. **Προσθέστε από κάτω προς τα πάνω.** Τα αποτελέσματά σας θα πρέπει να είναι **όμοια με αυτά.**

Οι Πωλητές θα Προσφέρουν

Τιμή	Συναλλαγές	Αθροιστική Ποσότητα
Ευρώ 200	I	$15+1=16$
175	II	$13+2=15$
150	III	$10+3=13$
125	III	$6+4=10$
100	III	$3+3=6$
75	II	$1+2=3$
50	I	1
25		



- Εξηγήστε ότι το διάγραμμα που μόλις συμπληρώσατε ονομάζεται *Διάγραμμα Προσφοράς*, και η πληροφορία που δίνει μπορεί να παρασταθεί σε μία *Καμπύλη Προσφοράς*.
- Χρησιμοποιήστε τη συνολική ποσότητα η οποία ζητείται σε κάθε τιμή για να σχεδιάσετε την *Καμπύλη Προσφοράς* στο ίδιο πλέγμα, που χρησιμοποιήσατε για να σχεδιάσετε τη *ζήτηση*. Η νέα καμπύλη επεξηγεί την **προσφορά** των καπέλων για κάθε τιμή. Η προσφορά είναι η ποσότητα των αγαθών και των υπηρεσιών που παρέχουν προς πώληση οι παραγωγοί για κάθε επίπεδο τιμής.

- ▶ Ρωτήστε τους μαθητές αν αναγνωρίζουν ένα υπόδειγμα ή μία σχέση μεταξύ της τιμής και του αριθμού των καπέλων που πωλούν οι πωλητές.
- ▶ Αυτό το υπόδειγμα εφαρμόζεται σε άλλα αγαθά που θα αγόραζαν οι μαθητές;

Οι μαθητές θα πρέπει να κατανοήσουν ότι περισσότεροι πωλητές εισάγονται στην αγορά εάν οι τιμές είναι υψηλές. Αυτό συνεπάγεται το Νόμο της Προσφοράς: οι παραγωγοί προσφέρουν μεγαλύτερες ποσότητες, όσο υψηλότερη είναι η τιμή και αντίστροφα.

- Οι παραγωγοί προσδοκούν να πουλήσουν σε υψηλότερες τιμές, αλλά οι καταναλωτές αγοράζουν όταν οι τιμές είναι χαμηλές. Καθώς ανταγωνίζονται και αλληλεπιδρούν σε μία αγορά αγοραστών και άλλων πωλητών, καθορίζεται η τιμή ισορροπίας.
- Ποια είναι η τιμή ισορροπίας για την αγορά χονδρικής πώλησης καπέλων;

Το σημείο όπου η προσφερόμενη ποσότητα είναι ίση με τη ζητούμενη ποσότητα. Στη συγκεκριμένη περίπτωση θα πρέπει να είναι περίπου 125 Ευρώ, αλλά τα αποτελέσματα μπορεί να ποικιλλούν ανάλογα με τον αριθμό των μαθητών της τάξης και τον αριθμό των συμψωνιών που πραγματοποιούν.

Προσφορά. Οι διάφορες ποσότητες αγαθών ή υπηρεσιών που είναι πρόθυμοι να πουλήσουν οι παραγωγοί για κάθε επίπεδο τιμής σε μία δεδομένη χρονική στιγμή.

Σε περισσότερο προχωρημένες τάξεις, χρησιμοποιήστε τις Καμπύλες Προσφοράς και Ζήτησης για να δείξετε πώς συμβαίνει όταν οι πωλητές προσφέρουν αγαθά σε μεγαλύτερες ή μικρότερες τιμές από την τιμή ισορροπίας. Όταν τα αγαθά πιο λογούνται υψηλά, εμφανίζεται ένα πλεόνασμα. Όταν τα αγαθά πιο λογούνται χαμηλότερα, δημιουργείται ένα έλλειμμα.

► **Περίληψη και Ανασκόπηση.**

- Να ανασκοπήσετε τις βασικές ιδέες της Δραστηριότητας ζητώντας από τους μαθητές να εξηγήσουν ή να περιγράψουν:

► Το βασικό στόχο των πωλητών.

Να πουλήσουν όσα περισσότερα αγαθά ή υπηρεσίες επιθυμούν στη χαμηλότερη δυνατή τιμή. Αυτό συνεπάγεται το Νόμο της Προσφοράς: οι παραγωγοί προσφέρουν μεγαλύτερες ποσότητες των αγαθού προς πώληση, όσο υψηλότερη είναι η τιμή των στην αγορά και αντίστροφα.

► Το βασικό στόχο των αγοραστών.

Προκειμένον να αγοράσουν τα αγαθά και τις υπηρεσίες που επιθυμούν στη χαμηλότερη δυνατή τιμή. Αυτό συνεπάγεται το Νόμο της Ζήτησης: οι καταναλωτές αγοράζουν μεγαλύτερες ποσότητες, όσο χαμηλότερη είναι η τιμή των αγαθού στην αγορά και αντίστροφα.

- Καθώς οι αγοραστές και οι πωλητές ενεργούν σε μία αγορά, καθορίζεται μία **τιμή ισορροπίας**. Είναι η τιμή στην οποία οι αγοραστές ζητούν να αγοράσουν την ίδια ποσότητα προϊόντος ή υπηρεσιών που οι παραγωγοί είναι πρόθυμοι να προσφέρουν για πώληση.

Τιμή ισορροπίας είναι η τιμή στην οποία η ποσότητα των αγαθών και των υπηρεσιών που προσφέρονται είναι ίση με την ποσότητα των αγαθών, που ζητούν να αγοράσουν οι καταναλωτές (ζητούμενη ποσότητα).

ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΖΩΗΣ

Προβλήματα Προσφοράς και Ζήτησης.

Το κείμενο *Προσφορά και Ζήτηση* της σελίδας 25 του Βιβλίου του Μαθητή, εξηγεί το Νόμο της Ζήτησης και παρουσιάζει το Νόμο της Προσφοράς. Τα προβλήματα της σελίδας 31 ζητούν από τους μαθητές να εφαρμόσουν τους νόμους στην καθημερινή πραγματικότητα. Η πρώτη ομάδα ερωτήσεων εστιάζεται στη ζητούμενη τιμή και ποσότητα. Η δεύτερη ομάδα ερωτήσεων αφορά στην προσφερόμενη ποσότητα και τιμή. Η τελευταία ομάδα ερωτήσεων εισάγει τις αλλαγές ή τις μεταβολές στη ζήτηση και την προσφορά. Καθώς αλλάζουν οι επιλογές και ο τρόπος ζωής, καθώς εισάγονται οι νέες τεχνολογίες και καθώς επίσης οι καιροί αλλάζουν, οι Καμπύλες Ζήτησης και Προσφοράς μπορούν να μετατοπιστούν. Οι μαθητές δεν χρειάζεται να διερευνήσουν ή να αναλύσουν τη μετατόπιση των Καμπυλών Ζήτησης και Προσφοράς, θα πρέπει ωστόσο να κατανοήσουν ότι η ζήτηση και η προσφορά μεταβάλλονται. Οι απαντήσεις βρίσκονται στα *Προβλήματα Προσφοράς και Ζήτησης*.

Ικανότητες.

Η προσομοίωση στον υπολογιστή δίνει την ευκαιρία διερεύνησης της ζήτησης των καπέλων. Οι μαθητές μπορούν επίσης να παρακολουθήσουν την επίδραση που ασκεί η προώθηση του προϊόντος στη ζήτηση και να δουν πώς μπορεί να μετατοπισθεί η Καμπύλη Ζήτησης.

Απαντήσεις στα Προβλήματα Προσφοράς και Ζήτησης.

Ζητούμενη τιμή και ποσότητα.

1. Η τιμή των πορτοκαλιών ανξάνεται και η ζητούμενη ποσότητα μειώνεται.
2. Η τιμή των ψηφιακών δίσκων (CD) πέφτει, η ζητούμενη ποσότητα ανξάνεται.
3. Η τιμή στα κοτόπουλα ανξάνεται, οι καταλαύσεις στρέφονται σε υποκατάστατα και αγοράζουν χοιρινό ή μοσχαρίσιο κρέας.

Προσφερόμενη τιμή και ποσότητα:

1. Ο αριθμός των καταστημάτων επιδιορθώσεων γραφομηχανών μειώνεται, αλλά η τιμή της υπηρεσίας έχει την τάση να ανηφεύει.
2. Ο αριθμός των παραγόμενων ηλεκτρικών αυτοκινήτων θα ανηφεύει.
3. Καθώς ανξάνονται οι τιμές στα κοτόπουλα, οι

οριθιτρόφοι θα παράγουν περισσότερα κοτόπουλα.

Προσφορά, ζήτηση και τιμή:

1. Η προσφορά και η τιμή των μαγιού θα ανξηθούν.
2. Η προσφορά, η ζήτηση και η τιμή των στολιδών θα μειωθούν.
3. Η τιμή και η προσφορά των παπονταών θα μειωθούν.
4. Η προσφορά και η τιμή θα ανηφούν.
5. Η ποσότητα που ζητείται θα μειωθεί.
6. Η τιμή των βαμβακιού θα ανηφεύει όσο η ζήτηση των συνθετικού.
7. Σε «δύσκολες εποχές», η ζήτηση δείπνων στα εστιατόρια μειώνεται.

ΠΕΡΙΓΡΑΜΜΑ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗΣ Υπολογισμός Προσφοράς και Ζήτησης.

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Ανασκόπηση:

1. Όλες οι επιχειρήσεις ξεκινούν από μία ιδέα.
2. Οι επιχειρήσεις είναι συχνά οργανωμένες ως ατομικές επιχειρήσεις, προσωπικές εταιρείες ή Ανώνυμες Εταιρείες.
3. Οι ιδιοκτήτες των επιχειρήσεων και οι διευθυντές πρέπει να προσδιορίσουν μία αγορά και να οργανώσουν τους απαραίτητους πόρους για την έναρξη των λειτουργιών τους.

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ

Χωρίστε την τάξη σε πωλητές χονδρικής και πωλητές λιανικής. Συζητήστε τους στόχους τους.

Επιχειρήστε εμπορικές πράξεις και εγγράψτε τον αριθμό των συναλλαγών που πραγματοποιήθηκαν σε κάθε τιμή.

Υπολογίστε τη συνολική ζητούμενη ποσότητα σε κάθε τιμή.

Αναπτύξτε έναν πίνακα ζήτησης και σχεδιάστε μία καμπύλη ζήτησης.

Αναφερθείτε εισαγωγικά στο νόμο της ζήτησης -οι καταναλωτές αγοράζουν μεγαλύτερη ποσότητα προϊόντος όσο χαμηλότερη είναι η τιμή του στην αγορά.

Υπολογίστε τη συνολική ποσότητα η οποία παρέχεται σε κάθε τιμή.

Αναπτύξτε έναν πίνακα προσφοράς και σχεδιάστε μία καμπύλη προσφοράς.

Αναφερθείτε εισαγωγικά στο νόμο της προσφοράς -οι παραγωγοί προσφέρουν μεγαλύτερες ποσότητες όσο υψηλότερη είναι η τιμή του προϊόντος στην αγορά.

Αναφερθείτε εισαγωγικά στην έννοια της τιμής ισορροπίας -η τιμή κατά την οποία η παραγόμενη ποσότητα είναι ίση με την ποσότητα που ζητούν οι καταναλωτές. Το σημείο όπου η προσφορά ισούται με τη ζήτηση.

ΠΕΡΙΛΗΨΗ ΚΑΙ ΑΝΑΣΚΟΠΗΣΗ

Να ανασκοπήσετε τους στόχους που έχουν οι πωλητές:

ο Νόμος της Προσφοράς.

συνεχίζεται

Να ανασκοπήσετε τους στόχους που έχουν οι αγοραστές:
ο *Νόμος της Ζήτησης*.

Να ανασκοπήσετε την έννοια της τιμής ισορροπίας.

ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΖΩΗΣ - Προβλήματα Προσφοράς και Ζήτησης.

Ζητήστε από τους μαθητές να διαβάσουν την *Προσφορά και Ζήτηση* στη σελίδα 25 του Βιβλίου του Μαθητή. Συζητήστε σχετικά με τα *Προβλήματα Προσφοράς και Ζήτησης* της σελίδας 31 του Βιβλίου του Μαθητή.



ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 7

Προώθηση Προϊόντων

Γενική άποψη

Οι μαθητές μαθαίνουν τη σημασία της προώθησης προϊόντων (μάρκετινγκ) και σχεδιάζουν ένα σχέδιο προώθησης για την εταιρεία Έξυπνα Βαμβακερά Μπλουζάκια Α.Ε.

Στόχοι

Οι μαθητές θα:

- ▶ ορίσουν την έννοια της προώθησης προϊόντων,
- ▶ σχεδιάσουν ένα σχέδιο προώθησης πωλήσεων για μία επιχείρηση.

Προετοιμασία

Να ανασκοπήσετε το Ξεκινώντας μία Επιχείρηση της σελίδας 14 του Βιβλίου του Μαθητή.

Προετοιμαστείτε να περιγράψετε τις λειτουργίες, που κάνει η επιχείρησή σας για την προώθηση των προϊόντων της. Σκεφθείτε να προσκαλέσετε έναν ειδικό του μάρκετινγκ, ίσως από την επιχείρησή σας, για να συζητήσει με τους μαθητές το ρόλο του μάρκετινγκ.

Σκεφθείτε να έχετε μαζί σας διαφημίσεις από μία τοπική εφημερίδα ή ένα περιοδικό για να το μοιραστείτε με τους μαθητές κατά τη διάρκεια ή στη συνέχεια της Δραστηριότητας. Επίσης, παρακαλώ, να λάβετε υπόψη σας την προαιρετική Δραστηρότητα Δεξιότητες Ζωής, **Διαφήμιση**, που εσείς ή ο καθηγητής μπορείτε να χρησιμοποιήσετε.

Υλικό

- Το Βιβλίο του Μαθητή *Η Επιχείρηση σε Δράση*.
- Κάρτες Πολλαπλών Χρήσεων (προαιρετικά).
- Στυλό, μολύβια, χαρτί, μαρκαδόροι για τις διαφημίσεις των μαθητών (προαιρετικά).

ΕΝΝΟΙΕΣ

Διαφήμιση.
Ανταγωνισμός.
Προώθηση προϊόντος.
Πωλητής λιανικής.
Πωλητής χονδρικής.

ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ

Οργανωμένος τρόπος διατύπωσης ιδεών και προτάσεων.
Κριτική σκέψη.
Διατυπώνοντας ένα σχέδιο.
Δίνοντας αναφορές.
Ομαδική εργασία.

ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ

► Εισαγωγή.

- Χαιρετίστε τους μαθητές και υπενθυμίστε τους εν συντομίᾳ ό,τι έχουν δίδαχθεί σχετικά με τον τρόπο λειτουργίας των επιχειρήσεων στην οικονομία της αγοράς.
- ▶ Οι επιχειρήσεις παρέχουν τα περισσότερα από τα προϊόντα και τις υπηρεσίες από αυτές που χρησιμοποιούμε, ενεργώντας στην αγορά με τους αγοραστές, προκειμένου να καθορίσουν μία τιμή ισορροπίας.
- ▶ Οι επιχειρήσεις ξεκινούν από μία ιδέα, προσδιορίζουν μία αγορά και αποκτούν στη συνέχεια τους απαραίτητους πόρους για την παραγωγή ενός προϊόντος.
- Εξηγήστε στους μαθητές ότι η παραγωγή ενός προϊόντος σε μία σωστή τιμή δεν εγγυάται πάντοτε την επιτυχία. Πολλές επιχειρήσεις παράγουν τα προϊόντα τους σε σωστές τιμές. Μερικές από αυτές παράγουν μάλιστα όμοια προϊόντα. Αυτό γεννά τον ανταγωνισμό μεταξύ των επιχειρήσεων.
- Εξηγήστε ότι ο ανταγωνισμός είναι ένα σύστημα της αγοράς που αποφέρει κέρδος στους καταναλωτές. Για παράδειγμα, σε ό,τι αφορά την προηγούμενη Δραστηριότητα να υποθέσετε ότι η Αθηνά είχε ένα μπλουζάκι με κάποιο σχέδιο, το οποίο επιθυμούσε να πουλήσει στην τιμή των 35 Ευρώ. Τι θα μπορούσε να κάνει εάν ανακάλυπτε κάποια άλλη επιχείρηση που πουλούσε το ίδιο προϊόν με κάποιο παρόμοιο σχέδιο στην τιμή των 18,95 Ευρώ;

Ίσως επιθυμείτε να χρησιμοποιήσετε το Ξεκινώντας Μία Επιχείρηση, για να ανασκοπήσετε τις βασικές έννοιες και να προετοιμάσετε τους μαθητές για αντίγρη τη Δραστηριότητα.

Η Αθηνά θα είχε μερικές επιλογές. Θα μπορούσε να μειώσει την τιμή της, τόσο, ώστε να εξακολουθεί να έχει κέρδος. Δεν θα μπορούσε όμως να πουλά τα μπλούζάκια της σε τιμή χαμηλότερη των κόστους παραγωγής τους. Θα μπορούσε επίσης να διατηρήσει την ίδια υψηλή τιμή αλλά να διαφημίσει την υψηλότερη ποιότητα και τα ιδιαίτερα σχέδια των

προϊόντος της. Θα μπορούσε να προβάλει την καλύτερη εξυπηρέτηση που παρέχει στους πελάτες της, να προσφέρει εγγυήσεις επιστροφής χρημάτων ή άλλα κίνητρα, ώστε να μείνουν ικανοποιημένοι οι πελάτες της. Σε οποιαδήποτε περίπτωση η Αθηνά θα έπρεπε να είναι σε θέση να «δικαιολογήσει» την τιμή διάθεσης των προϊόντος της, διαφορετικά κινδυνεύει να χάσει τους πελάτες της.

- Οι περισσότερες επιχειρήσεις δαπανούν περισσότερο χρόνο και χρήμα για να πληροφορήσουν τους καταναλωτές - την αγορά τους, σχετικά με τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες τους.
- Εξηγήστε ότι αυτό που μεσολαβεί μεταξύ της παραγωγής και της κατανάλωσης του προϊόντος ονομάζεται **μάρκετινγκ**. Το μάρκετινγκ αποτελεί μία πολύ σημαντική επιχειρηματική λειτουργία.
- Να υποβάλετε τις ακόλουθες ερωτήσεις στους μαθητές σχετικά με την επιχείρηση της Αθηνάς.

- Τι γίνεται με τα μπλουζάκια της Αθηνάς από τη στιγμή που θα παραχθούν μέχρι να πουληθούν;

Αποθηκεύονται. Η Αθηνά θα χρειασθεί έναν χώρο, όπου θα αποθηκεύσει και θα ταξινομήσει κατά μέγεθος και σχέδιο τα μπλουζάκια της.

- Γώς μεταφέρονται τα μπλουζάκια στους πωλητές λιανικής στην πόλη;

Η Αθηνά θα πρέπει να πουλήσει τα μπλουζάκια της σε ιδιοκτήτες καταστημάτων, ώστε να τα διαθέσουν στους πελάτες τους.

- Γώς μπορεί να πληροφορήσει η Αθηνά τους πιθανούς πωλητές σχετικά με τα μπλουζάκια της;

Μπορεί να σχεδιάσει και να διανείμει έναν κατάλογο, να βάλει διαφημίσεις σε μία εφημερίδα, να σχεδιάσει μία ελκυστική βιτρίνα, να δώσει δείγματα στους πωλητές λιανικής

Μάρκετινγκ είναι ό, πι μεσολαβεί μεταξύ της παραγωγής και της αγοράς.

Καθώς θα αναφέρονται οι βασικές λειτουργίες των μάρκετινγκ, καταγράψτε τις στον πίνακα (αποθήκευση, πώληση, μεταφορά, προώθηση και διαφήμιση).

Δεν υπάρχουν ορθές ή λανθασμένες απαντήσεις στις ερωτήσεις των φύλλου εργασίας. Καθώς θα συζητάτε τις στρατηγικές, βοηθήστε τους μαθητές να κατανοήσουν ότι οι αποφάσεις των μάρκετινγκ ασκούν σημαντική επίδραση στην επιτυχία μίας επιχείρησης.

πώλησης ή να μοιράσει ειδικά κονπόνια ή μπόνους για την αγορά των προϊόντων της (μπλουζάκια). Όλα αυτά ονομάζονται ειδικές προσφορές.

- Όλες αυτές οι λειτουργίες - αποθήκευση και διαχείριση καταλόγων, πώληση και δημιουργία διαφημίσεων και άλλο υλικό προώθησης - αποτελούν σημαντικές πλευρές του μάρκετινγκ. Απαιτούν όμως χρόνο και σημαντικούς οικονομικούς πόρους.

► Δραστηριότητα.

- Δεδομένου ότι δαπανά τα χρήματά της για το μάρκετινγκ, η Αθηνά χρειάζεται κάποια βοήθεια και κάποιες συμβουλές. Πώς θα μπορούσε να πουλήσει τα μπλουζάκια της;
- Χωρίστε την τάξη σε ομάδες τριών ή τεσσάρων ατόμων.
- Μοιράστε το Βιβλίο του Μαθητή και ζητήστε από τους μαθητές να απαντήσουν στις ερωτήσεις σχετικά με το Σχέδιο Προώθησης Πωλήσεων της Αθηνάς στη σελίδα 37. Αν έχετε φέρει μαζί σας διαφημίσεις, μοιράστε τις στους μαθητές για να τις μελετήσουν και να προετοιμάσουν τις δικές τους διαφημίσεις για τα Έξυπνα Βαμβακερά Μπλουζάκια.
- Ζητήστε από κάθε ομάδα να παρουσιάσει το Σχέδιο της.

Εάν δεν έχετε περιγράψει τις δραστηριότητες μάρκετινγκ της επιχείρησής σας αξιοποιήστε την ανασκόπηση για αντό το σκοπό.

► Περίληψη και Ανασκόπηση.

- Ζητήστε από τους μαθητές να δώσουν τον ορισμό του μάρκετινγκ. Δώστε έμφαση στο γεγονός ότι μάρκετινγκ είναι όλα όσα μεσολαβούν μεταξύ της παραγωγής και της κατανάλωσης. Ζητήστε από τους μαθητές να σας δώσουν παραδείγματα των λειτουργιών του μάρκετινγκ.

Ζητήστε από τους μαθητές την επόμενη φορά να φέρουν από ένα άδειο κουτί πίτσας και ένα ψαλιδάκι.

ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΖΩΗΣ

Διαφήμιση.

Ένας μικρός αριθμός διαφημίσεων βρίσκονται στις σελίδες 33 έως 36 του Βιβλίου του Μαθητή. Μπορείτε να τις χρησιμοποιήσετε ή, ακόμη καλύτερα, να έχετε παραδείγματα διαφόρων διαφημίσεων από περιοδικά και εφημερίδες. Ίσως θα μπορούσατε να ζητήσετε τη γνώμη του καθηγητή προκειμένου να σας φέρουν οι ίδιοι οι μαθητές παραδείγματα διαφημίσεων. Ίσως επίσης επιθυμείτε να προετοιμάσετε μία βιντεοταινία με αποσπάσματα τηλεοπτικών διαφημίσεων. Καθώς θα αναλύετε τις διαφημίσεις, κάνετε τις ακόλουθες ερωτήσεις για κάθε μία από αυτές.

Ποιος αποτελεί το κοινό; Το κοινό καθορίζεται συνήθως από την ηλικία, το φύλο, το είδος της κοινωνίας ή την περιοχή ενδιαφέροντος.

Ποιο είναι το μήνυμα; Ορισμένες διαφημίσεις παρέχουν πληροφορίες, άλλες προωθούν διάφορα στοιχεία του προϊόντος και άλλες μας βοηθούν να θυμόμαστε το όνομα του προϊόντος.

Για ποιο λόγο θα έπρεπε μία εταιρεία να δαπανήσει χρήματα για το σχεδιασμό και την εκτύπωση διαφημίσεων σε μία εφημερίδα ή ένα περιοδικό ή να κάνει μία τηλεοπτική διαφήμιση; Γενικά, για να τραβήξει την προσοχή του πελάτη.

Αφού θα έχετε μελετήσει τις ταξινομημένες διαφημίσεις, συζητήστε σχετικά με τα είδη της απαραίτητης εκπαίδευσης, γνώσης και δεξιοτήτων για την παραγωγή τους. Πολλοί μαθητές με καλλιτεχνικές ανησυχίες δεν είναι ενήμεροι των ευκαιριών σταδιοδρομίας που υπάρχουν στο μάρκετινγκ και τις δημόσιες σχέσεις, οι οποίες απαιτούν δεξιότητες στη συγγραφή, την τέχνη, τη μουσική και την παραγωγή βίντεο.

ΠΕΡΙΓΡΑΜΜΑ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗΣ Προώθηση Προϊόντων.

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Οι επιχειρήσεις παρέχουν αγαθά και υπηρεσίες. Ο ανταγωνισμός είναι υπεύθυνος για την παραγωγή καλύτερης ποιότητας προϊόντων και πιο συμφέρουσες τιμές.

Οι επιχειρηματίες συνδυάζουν κεφάλαιο, υλικά και ανθρώπινους πόρους για την παραγωγή αγαθών και υπηρεσιών.

Μάρκετινγκ είναι όλες οι απαραίτητες υπηρεσίες για τη διάθεση του προϊόντος από την παραγωγή στον καταναλωτή.

Χρησιμοποιώντας τα *Έξυπνα Βαμβακερά Μπλουζάκια*, συζητήστε σχετικά με την αποθήκευση, τη διανομή και την προώθηση προϊόντων.

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ

Χωρίστε την τάξη σε ομάδες τριών ή τεσσάρων ατόμων και ζητήστε από τους μαθητές να χρησιμοποιήσουν το φύλλο εργασίας της σελίδας 37 του Βιβλίου του Μαθητή για να αναπτύξουν ένα σχέδιο προώθησης πωλήσεων για την Αθηνά.

Ζητήστε από τους μαθητές να παρουσιάσουν τα σχέδια και τις διαφημίσεις τους.

ΠΕΡΙΛΗΨΗ ΚΑΙ ΑΝΑΣΚΟΠΗΣΗ

Δώστε τον ορισμό του μάρκετινγκ και αναφέρετε παραδείγματα δραστηριοτήτων του.

Περιγράψτε το ρόλο της διαφήμισης και προσδιορίστε διάφορες στρατηγικές διαφήμισης.

ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΖΩΗΣ - Διαφήμιση.

Μελετήστε επιλεγμένες διαφημίσεις.

1. Ποιος αποτελεί το κοινό;
2. Ποιο είναι το μήνυμα;
3. Για ποιο λόγο θα έπρεπε μία επιχείρηση να σχεδιάσει, να εκτυπώσει ή να διαφημισθεί μέσω της τηλεόρασης;

Συζητήστε σχετικά με τις σταδιοδρομίες στο χώρο της διαφήμισης.

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 8

Επιχειρήσεις και Κοινωνία

Γενική άποψη

Μέσω μίας άσκησης ενσάρκωσης ρόλων, οι μαθητές μαθαίνουν ότι το χρήμα το οποίο ξοδεύουν στις τοπικές επιχειρήσεις χρησιμοποιείται για την πληρωμή μισθών, ενοικίων, τόκων και άλλων δαπανών. Μαθαίνουν ότι η δαπάνη ενός ατόμου αποτελεί έσοδο για κάποιο άλλο άτομο και ανακαλύπτουν την κυκλική ροή του χρήματος, των αγαθών και υπηρεσιών και της εργασίας.

Στόχοι

Οι μαθητές θα:

- ▶ περιγράφουν την κυκλική ροή του χρήματος, των αγαθών και υπηρεσιών και της εργασίας μεταξύ των επιχειρήσεων και των νοικοκυριών,
- ▶ εξηγήσουν γιατί οι επιχειρηματίες και τα νοικοκυριά αλληλεξαρτώνται στα πλαίσια μίας κοινωνίας.

Προετοιμασία

Να ανασκοπήσετε τη Δραστηριότητα με τον καθηγητή και ζητήστε τη βοήθειά του για το συντονισμό των διαφόρων συναλλαγών.

Επίσης, παρακαλώ, να λάβετε υπόψη σας την προαιρετική Δραστηριότητα Δεξιότητες Ζωής, **Είστε Οικονομολόγος**, που εσείς ή ο καθηγητής μπορείτε να χρησιμοποιήσετε.

Υλικό

- Βιβλίο του Μαθητή *H Επιχείρηση σε Δράση*.
- Κάρτες Πολλαπλών Χρήσεων (προαιρετικά).
- Πίνακας Ευρώ από το Βιβλίο του Μαθητή.

ΕΝΝΟΙΕΣ

Κυκλική ροή.
Καταναλωτής.
Αγαθά.
Νοικοκυριό.
Εισόδημα και δαπάνες.
Διανομή εισοδήματος.
Υπηρεσίες.

ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ

Ανάλυση πληροφοριών.
Τύποι οδηγιών.
Ενσάρκωση ρόλων.
Ομαδική εργασία.

- Κάρτες Πίτσας στο Βιβλίο του Μαθητή.
- Επιδιασκόπιο (προαιρετικά).
- Διαφάνειες και μαρκαδόρος (προαιρετικά).

ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ

► *Εισαγωγή.*

- Χαιρετίστε τους μαθητές και υπενθυμίστε τους σύντομα όσα έχουν διδαχθεί σχετικά με τον τρόπο λειτουργίας των επιχειρήσεων στην οικονομία της αγοράς.

- ▶ Οι επιχειρήσεις ανταγωνίζονται μεταξύ τους για την παροχή αγαθών και υπηρεσιών στους πελάτες.
- ▶ Ο ανταγωνισμός υποχρεώνει τις επιχειρήσεις να προωθούν τα προϊόντα τους.

- Σήμερα η τάξη θα ξεκινήσει τη μελέτη του ρόλου των επιχειρήσεων σε μία κοινωνία.

- Εξηγήστε ότι ένα από τα πρώτα πράγματα που μαθαίνουν τα παιδιά είναι ότι μπορούν να ανταλλάξουν τα χρήματά τους για την απόκτηση αγαθών και υπηρεσιών. Ωστόσο λίγα από τα παιδιά είναι σε θέση να περιγράψουν τι συμβαίνει στα χρήματά τους. Εξηγήστε στους μαθητές ότι σήμερα θα παρακολουθήσουν τη ροή του χρήματος σε μία κοινωνία.

► *Δραστηριότητα.*

- Χωρίστε την τάξη σε δύο ομάδες -**Ιδιοκτήτες επιχειρήσεων** (περίπου το 1/3 των μαθητών) και **νοικοκυριά** (περί τα 2/3 των μαθητών).
 - Δώστε 6 Ευρώ σε κάθε νοικοκυριό.
 - Φωνάξτε δύο από τους ιδιοκτήτες των επιχειρήσεων μπροστά στην τάξη και πείτε τους ότι έχουν στην ιδιοκτη-

σία τους εστιατόρια. Μοιράστε τους τις κάρτες.

- ▶ Ζητήστε από κάθε νοικοκυριό να παραγγείλει μια πίτσα αξίας 6 Ευρώ. Η ποσότητα του χρήματος θα πρέπει να ρέει από τα νοικοκυριά στους ιδιοκτήτες εστιατορίων. (Ζητήστε από τους μαθητές να έρχονται και αυτοί μπροστά στην τάξη, δύο άτομα κάθε φορά).
- Δώστε έμφαση ότι οι καταναλωτές (τα νοικοκυριά) χρησιμοποιούν χρήματα για να αγοράσουν τα αγαθά και τις υπηρεσίες που χρειάζονται από μία ποικιλία τοπικών επιχειρήσεων.
- Ζητήστε από τους υπόλοιπους ιδιοκτήτες επιχειρήσεων να προσδιορίσουν τους πόρους, με τους οποίους τα εστιατόρια προμηθεύονται τα απαραίτητα υλικά για να κατασκευάσουν και να διαθέσουν τις πίτσες. Καταγράψτε τις απαντήσεις τους στον πίνακα και αναθέστε σε κάθε ιδιοκτήτη επιχείρησης ένα ρόλο από τον κατάλογο των προμηθευτών. Πιθανοί ρόλοι θα μπορούσαν να είναι οι ακόλουθοι:

*Προμηθευτές τυριών,
αλλαντικών.
Διαφημιστικοί πράκτορες.
Άτομα για την παράδοση
των προμηθειών.
Σκοντιδιάρηδες.*

*Αρτοποιοί.
Κατασκευαστές
ψησταριών.
Διανομείς αναγνυ-
κτικών.*

*Πωλητές.
Ιδιοκτήτες των ακίνη-
των (που νοικιάζει το
χώρο στον ιδιοκτήτη
εστιατορίου).
Ασφαλιστικοί πράκτο-
ρες.*

- ▶ Ζητήστε από κάθε ένα ιδιοκτήτη επιχείρησης να δώσει 20 Ευρώ στους υπόλοιπους ιδιοκτήτες. Εξηγήστε ότι πολλά από τα χρήματα, που λαμβάνει κάθε επιχείρηση από τους πελάτες της, πηγαίνουν απευθείας στα χέρια άλλων επιχειρηματιών για την πληρωμή των προμηθειών και του εξοπλισμού, που είναι απαραίτητα για αυτή.

Ο όρος **νοικοκυριό χρησημο-**
ποιείται από τους οικονομο-
λόγους για να περιγράφει
τους καταναλωτές που ζουν
σε παραδοσιακές και μη, οι-
κογενειακές μονάδες. Αφορά
σε ανθρώπους που ενοικιά-
ζουν διαμερίσματα ή είναι
ιδιοκτήτες σπιτιών. Αφορά
επίσης σε ανθρώπους που
ζουν μόνοι τους, με συγκά-
τοικο ή με κάποιον συγγενή
τους.

- Επισημάνετε ότι δεν έχει ακόμη συζητηθεί μία βασική δαπάνη, δηλαδή τα ημερομίσθια και οι μισθοί των εργαζομένων και των διευθυντών.
- Ζητήστε από τους ιδιοκτήτες εστιατορίων να ορίσουν ένα μάγειρα, ένα σερβιτόρο κλπ. από τα νοικοκυριά και να πληρώσουν ημερομίσθιο 10 Ευρώ στον καθένα. Πείτε στους ιδιοκτήτες εστιατορίων να κρατήσουν 10 Ευρώ.

► Ζητήστε και από τους υπόλοιπους ιδιοκτήτες επιχειρήσεων να επαναλάβουν τη διαδικασία. Ο προμηθευτής τυριών - αλλαντικών πληρώνει 10 Ευρώ σε κάποιο άτομο, που παραδίδει τις προμήθειες με το φορτηγό του, ο ιδιοκτήτης ακινήτου που νοικάζει το χώρο στον ιδιοκτήτη του εστιατορίου πληρώνει 10 Ευρώ σε κάποιο λογιστή, η ασφαλιστική εταιρεία πληρώνει 10 Ευρώ σε μία γραμματέα κλπ., μέχρις ότου τα περισσότερα χρήματα να επανέλθουν στα χέρια των νοικοκυριών.

Ρυθμίστε τη διαδικασία έτσι ώστε κάθε νοικοκυριό να λάβει ημερομίσθια. Τα ποσά είναι συμβολικά και έχουν σχεδιασθεί για να επεξηγήσουν τη ροή χρήματος, αγαθών και υπηρεσιών, εργασίας μεταξύ των μελών μίας κοινωνίας.

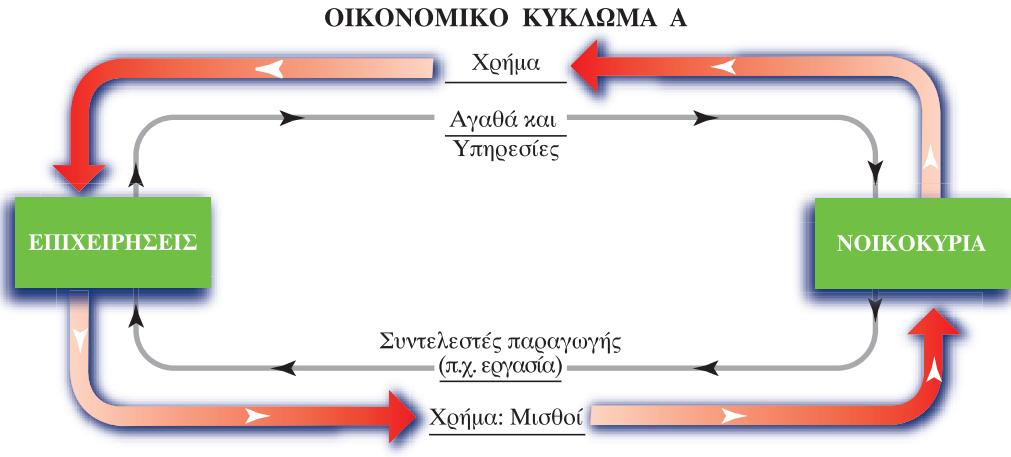
► Περίληψη και Ανασκόπηση.

- Μοιράστε το Βιβλίο του Μαθητή και ζητήστε από τους μαθητές να παρακολουθήσουν το διάγραμμα της σελίδας 39 και να συμπληρώσουν τα κενά ενόσω εσείς χρησιμοποιείτε τον πίνακα συνοψίζοντας ό,τι συμβαίνει.
- Τα νοικοκυριά (καταναλωτές) χρησιμοποιούν τα χρήματά τους για την αγορά αγαθών και υπηρεσιών.
 - Το χρήμα (αγορές αγαθών και υπηρεσιών) ρέει από τα νοικοκυριά στις επιχειρήσεις.
 - Τα αγαθά και οι υπηρεσίες ρέουν από τις επιχειρήσεις προς τα νοικοκυριά.
- Οι επιχειρήσεις χρησιμοποιούν τα χρήματά τους για την αγορά υλικών, εξοπλισμού, κτηρίων και εργασίας.

□ *H εργασία ρέει από τα νοικοκυριά στις επιχειρήσεις.*

□ Το χρήμα (ημερομίσθια και μισθοί) ρέει πίσω προς τα νοικοκυριά.

- ▶ Οι ιδιώτες και οι επιχειρήσεις μίας κοινωνίας εξαρτώνται ο ένας από τον άλλο για τα αγαθά και τις υπηρεσίες που χρειάζονται. Είναι αλληλοεξαρτώμενοι.



ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΖΩΗΣ

Είστε Οικονομολόγος.

Χρησιμοποιήστε τους *Προβληματισμούς* της σελίδας 40 στο Βιβλίο του Μαθητή για να αναλύσετε την έννοια της αλληλεξάρτησης σε μία κοινωνία. Στη συνέχεια ακολουθούν ερωτήσεις και πιθανές απαντήσεις.

- Για ποιο λόγο αποτελεί σημαντική είδηση όταν μία νέα εταιρεία εγκαθίσταται σε μια πόλη και κτίζει ένα καινούργιο εργοστάσιο ή ένα κτήριο γραφείων;

Περισσότερες θέσεις εργασίας σημαίνουν μεγαλύτερο εισόδημα για τα νοικοκυριά, τα οποία ξοδεύουν τα χρήματά τους στις τοπικές επιχειρήσεις. Αυτές οι επιχειρήσεις μπορούν να πουλούν περισσότερο, να προσλαμβάνουν περισσότερους εργάτες, γεγονός που εξασφαλίζει περισσότερα χρήματα στα νοικοκυριά.

- Για ποιο λόγο, όταν κλείνει μία μεγάλη επιχείρηση στην κοινότητά σας, αυτό αποτελεί σημαντική είδηση;

Τα νοικοκυριά χάνουν χρήματα και έχουν λιγότερα χρήματα να δαπανήσουν στις τοπικές επιχειρήσεις, πράγμα που ίσως έχει ως αποτέλεσμα τις απολύσεις εργαζομένων.

- Για ποιο λόγο οι πόλεις ανταγωνίζονται μεταξύ τους για την απόκτηση μιας σημαντικής αθλητικής ομάδας;

Οι μεγάλες αθλητικές ομάδες προσελκύουν οπαδούς από την περιοχή. Οι δαπάνες σε αθλητικά γεγονότα τείνουν να ενδυναμώνουν την τοπική οικονομία μέσω της αυξημένης ζήτησης αγαθών και υπηρεσιών αλλά και εργασίας.

ΠΕΡΙΓΡΑΜΜΑ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗΣ Επιχειρήσεις και Κοινωνία.

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Οι επιχειρήσεις ανταγωνίζονται μεταξύ τους για την παροχή αγαθών και υπηρεσιών στους καταναλωτές.

Ο ανταγωνισμός υποχρεώνει τις επιχειρήσεις να προωθούν τα προϊόντα τους.

Πώς αξιοποιούν τα καταστήματα τα χρήματα, που ξοδεύουν οι καταναλωτές; Πού πηγαίνει η ποσότητα αυτού του χρήματος;

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ

Χωρίστε την τάξη σε ομάδες νοικοκυριών και ιδιοκτητών επιχειρήσεων.

1. Δώστε σε κάθε νοικοκυριό 6 Ευρώ.
2. Επιλέξτε δύο ιδιοκτήτες πιτσαρίας από την ομάδα των επιχειρηματιών και δώστε τους Κάρτες Πίτσας.
3. Ζητήστε από τα νοικοκυριά να αγοράσουν πίτσες.

Συζητήστε σχετικά με τη ροή του χρήματος από τα νοικοκυριά προς τις επιχειρήσεις σε αντάλλαγμα αγαθών και υπηρεσιών.

Προσδιορίστε τα προϊόντα και τις υπηρεσίες, που αγοράζουν τα νοικοκυριά.

1. Αναθέστε ρόλους στους υπόλοιπους ιδιοκτήτες επιχειρήσεων.
2. Ζητήστε από τους ιδιοκτήτες πιτσαρίας να αγοράσουν τα αγαθά και τις υπηρεσίες που χρειάζονται.

Ζητήστε από τους ιδιοκτήτες επιχειρήσεων να πληρώσουν ημερομίσθια και μισθούς στα νοικοκυριά.

συνεχίζεται

ΠΕΡΙΛΗΨΗ ΚΑΙ ΑΝΑΣΚΟΠΗΣΗ

Χρησιμοποιήστε το Οικονομικό Κύκλωμα της σελίδας 39 του Βιβλίου του Μαθητή για να ανακεφαλαιώσετε τη ροή χρήματος, αγαθών, υπηρεσιών και εργασίας μεταξύ των νοικοκυριών και των επιχειρήσεων.

Τα νοικοκυριά πληρώνουν χρήματα για τα αγαθά και τις υπηρεσίες. Η ποσότητα του χρήματος επιστρέφει στα νοικοκυριά με τη μορφή ημερομισθίων και μισθών.

ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΖΩΗΣ - Είστε Οικονομολόγος.

Για ποιο λόγο αποτελεί σημαντική είδηση όταν μία νέα εταιρεία εγκαθίσταται σε μια πόλη και κτίζει ένα καινούργιο εργοστάσιο ή ένα κτήριο γραφείων;

Για ποιο λόγο όταν κλείνει μία μεγάλη επιχείρηση στην κοινότητά σας αυτό αποτελεί σημαντική είδηση;

Για ποιο λόγο οι πόλεις ανταγωνίζονται μεταξύ τους για την απόκτηση μιας σημαντικής αθλητικής ομάδας;

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 9

Επιχειρήσεις και Κοινωνική Ευθύνη

Γενική άποψη

Οι μαθητές ανακαλύπτουν τη σημασία της ηθικής συμπεριφοράς στις ζωές τους και εξετάζουν την ευθύνη μίας επιχείρησης έναντι των υπαλλήλων της, των πελατών της, των μετόχων της και της κοινωνίας. Συζητούν σχετικά με την έκταση και τα όρια αυτών των ευθυνών λειτουργώντας ως μέλη ενός εταιρικού συμβουλίου διευθυντών που αντιμετωπίζει ποικίλα επιχειρηματικά και ηθικά διλήμματα.

Στόχοι

Οι μαθητές θα:

- ▶ αναφέρουν παραδείγματα ηθικών επιχειρηματικών αποφάσεων που ασκούν επίδραση στην κοινωνία,
- ▶ περιγράψουν τις βασικές ευθύνες που έχει κάποια επιχείρηση έναντι των υπαλλήλων της, των πελατών της, των μετόχων της και της κοινωνίας,
- ▶ χρησιμοποιούν οργανωμένες τεχνικές διατύπωσης ιδεών και προτάσεων (brainstorming) και θα προτείνουν λύσεις σε προβλήματα διαχείρισης.

Προετοιμασία

Να ανασκοπήσετε τα προβλήματα στο Βιβλίο του Μαθητή Επιχειρηματική και Κοινωνική Ευθύνη στη σελίδα 41. Σκεφθείτε τις λύσεις που εσείς θα προτείνατε.

Να είστε σε θέση να περιγράψετε μερικές από τις πολιτικές και τα προγράμματα που εφαρμόζει η επιχείρησή σας και αντανακλούν το ενδιαφέρον και το σεβασμό που δείχνει έναντι των υπαλλήλων της, των πελατών της, των μετόχων της και της κοινωνίας σας. Αν η επιχείρησή σας εφαρμόζει κάποιον Κώδικα Δεοντολογίας προετοιμασθεί -

ENNOIEΣ

Ηθική.

Επιχείρηση.

Κόστος ενκαιρίας.

Κοινωνική ευθύνη.

ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ

Οργανωμένος τρόπος διατύπωσης ιδεών και προτάσεων.

Κριτική σκέψη.

Λήψη αποφάσεων.

Δίνοντας αναφορές.

Επίλυση προβλημάτων.

Ανάλυση δομής.

Κρατώντας ομιλεώσεις.

Ομαδική εργασία.

τε να τον αξιοποιήσετε ως θέμα συζήτησης.

Επίσης, παρακαλώ, να λάβετε υπόψη σας την προαιρετική Δραστηριότητα Δεξιότητες Ζωής, **Αναπτύσσοντας έναν Κώδικα Δεοντολογίας**, που εσείς ή ο καθηγητής μπορείτε να χρησιμοποιήσετε.

Υλικό

- Το Βιβλίο του Μαθητή *Η Επιχείρηση σε Δράση*.
- Κάρτες Πολλαπλών Χρήσεων (προαιρετικά).

ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ

► Εισαγωγή.

- Χαιρετίστε τους μαθητές και εξηγήστε τους ότι τον περισσότερο χρόνο, που βρίσκεστε στην τάξη, εντοπίζετε το ενδιαφέρον σας στις επιχειρηματικές λειτουργίες και ότι ωστόσο σήμερα επιθυμείτε να ξεκινήσετε μία συζήτηση που θα αφορά σε θέματα της καθημερινότητας.
- Ζητήστε από τα παιδιά να συζητήσουν σχετικά με μερικές από τις ακόλουθες καταστάσεις:

► Μόλις τελειώσατε το γεύμα σας και θέλετε να πετάξετε μία χαρτοσακούλα, ένα πλαστικό ποτήρι αναψυκτικού και άλλες συσκευασίες τροφίμων. Δεν βλέπετε κάποιο καλάθι αχρήστων. Δεν θα σας έβλεπε κάποιος αν τα πετούσατε στο δρόμο. Τι θα κάνατε;

Μπορείτε να επινοήσετε ιστορίες που αρμόζουν περισσότερο στην κοινωνία σας ή στους μαθητές.

► Κάποιος φίλος σας, που δουλεύει σε ένα εστιατόριο, σας προσφέρει δωρεάν ένα αναψυκτικό κάθε φορά που του ζητάτε, παραβαίνοντας τους κανονισμούς λειτουργίας της επιχείρησης. Θα δεχθεί -

τε την προσφορά του;

- ▶ Κάθεστε πίσω από τον καλύτερο μαθητή της τάξης στα μαθηματικά. Το να "ελέγξετε" τις απαντήσεις σας στο διαγώνισμα είναι αρκετά εύκολο. Τι κάνετε;
- ▶ Κάποιος φίλος σας άρχισε να δοκιμάζει ναρκωτικά και αλκοολούχες ουσίες. Έχετε την ευθύνη να τον βοηθήσετε;
- ▶ Είδατε μία ομάδα συμμαθητών σας να ζωγραφίζει με χρώματα το σχολείο σας. Γνωρίζετε το όνομα αυτού που είναι υπεύθυνος. Το καταγγέλλετε στον υπεύθυνο του σχολείου;
- ▶ Έχετε υποσχεθεί στο γείτονά σας ότι θα φροντίσετε το παιδί του σήμερα στις 18.30. Στις 18.15 σας τηλεφωνεί ο καλύτερός σας φίλος για να σας πει ότι έχει εισιτήρια για μία καταπληκτική συναυλία. Τι κάνετε;
- Ζητήστε από τους μαθητές να αναφέρουν μερικά από τα βασικά κριτήρια που εφαρμόζουν, απαντώντας στις ακόλουθες ερωτήσεις. Καταγράψτε τις απαντήσεις τους στον πίνακα. Για παράδειγμα:

Τίμοηση κανόνων, νόμων κλπ.

Τιμιότητα.

Δίκαια συμπεριφορά

προς τους άλλους.

Κοιτάζοντας το συμφέρον μας.

Σεβασμός στους άλλους.

*Τίμηση των υποχρεώσεων
τις οποίες έχουμε αναλάβει.*

Δείχνοντας συμπόνια.

Κρατώντας μυστικά.

- Επισημάνετε ότι οι ιδιοκτήτες και οι διευθυντές των επιχειρήσεων αντιμετωπίζουν συχνά παρόμοιες καταστάσεις. Οι επιχειρήσεις έχουν ευθύνη έναντι των ιδιοκτητών ή των μετόχων τους να είναι κερδοφόρες. Οι επιχειρήσεις ωστόσο, όπως και τα άτομα, είναι επίσης υπεύθυνες για τις επιπτώσεις της επιλογής των μαθητών οι οποίες δεν ικανοποιούν την τίμηση της ηθικών κριτηρίων.

Οι μαθητές ανταποκρίνονται σε αντές τις ιστορίες. Οι απαντήσεις τους βασίζονται σε δικά τους κριτήρια και την αίσθηση ευθύνης που έχουν έναντι των εαντού τους και της κοινωνίας.

σεις των αποφάσεών τους έναντι των εργαζομένων, των πελατών και της κοινωνίας.

- Βοηθήστε τους μαθητές να κατανοήσουν τις βασικές ευθύνες μίας επιχείρησης, κάνοντάς τους τις επόμενες ερωτήσεις:

- Ποιες είναι μερικές από τις υποχρεώσεις, τις οποίες έχουν οι επιχειρήσεις έναντι των υπαλλήλων τους;

Να παρέχουν ασφάλεια στο χώρο εργασίας, να πληρώνουν τα ημερομίσθια και τους μισθούς και να προύν τις συμβατικές τους υποχρεώσεις.

- Ποιες είναι μερικές από τις υποχρεώσεις, τις οποίες έχουν οι επιχειρήσεις έναντι των πελατών τους;

Να διατηρούν υψηλή ποιότητα στα προϊόντα τους, να εξασφαλίζουν την ασφάλεια του καταναλωτή και να αναφέρουν τις προδιαγραφές του προϊόντος με ακρίβεια.

Να επισημαίνουν ότι οι επιχειρήσεις αναμένεται να ακολουθούν υψηλές ηθικές προδιαγραφές.

- Ποιες είναι μερικές από τις υποχρεώσεις, τις οποίες έχουν οι επιχειρήσεις έναντι της κοινωνίας;

Να διατηρούν καθαρό το περιβάλλον και να συνεισφέρουν στην ποιότητα ζωής της κοινωνίας.

► Δραστηριότητα.

- Μοιράστε το Βιβλίο του Μαθητή. Ζητήστε από τους μαθητές να ανατρέξουν στη σελίδα 41, *Επιχειρηματική και Κοινωνική Ευθύνη*.
- Χωρίστε την τάξη σε ομάδες τεσσάρων ή πέντε μαθητών και εξηγήστε σε κάθε ομάδα ότι αντιπροσωπεύει ένα συμβούλιο διευθυντών, που έχει να αντιμετωπίσει μία σο-

Κατά τη διάρκεια της Δραστηριότητας, ίσως επιθυμείτε να αναφερθείτε στον Κώδικα Δεontολογίας που συνορίζει τις βασικές αρχές τις οποίες εφαρμόζει η επιχείρησή σας. Εξηγήστε στους μαθητές ότι οι επισκέψεις σας στην τάξη αποτελούν μία συνεισφορά της επιχείρησής σας προς την κοινωνία.

βαρή επιχειρηματική απόφαση.

- Πείτε σε κάθε ομάδα να επιλέξει κάποιο μέλος που θα κρατάει σημειώσεις και θα είναι ο ομιλητής. Αναθέστε ένα από τα επιχειρηματικά προβλήματα σε κάθε ομάδα. Προτείνετε στις ομάδες να χρησιμοποιήσουν οργανωμένες τεχνικές διατύπωσης των αποφάσεων που πρόκειται να λάβουν. (Δείτε το σχετικό σημείωμα στο περιθώριο).
 - Ύστερα από 10 λεπτά ζητήστε από κάθε ομιλητή να περιγράψει με τη σειρά του τα προβλήματα που αντιμετώπισε η επιχείρησή του και τις προτεινόμενες λύσεις.
- Βοηθήστε τους μαθητές να συσχετίσουν τις απαντήσεις τους με τα κριτήρια που έθεσαν στους εαυτούς τους προηγουμένως.
- Ζητήστε από τους μαθητές να εξηγήσουν τον τρόπο με τον οποίο οι λύσεις, τις οποίες προτείνουν, ασκούν επίδραση στους μετόχους, στους εργαζόμενους, στους πελάτες και στην κοινωνία.
- Είναι "δίκαιο" να προσδοκούμε από μία ομάδα να κάνει θυσίες, οι οποίες θα αποφέρουν οφέλη σε άλλες ομάδες; Γιατί όχι;

► Περίληψη και Ανασκόπηση.

- Επισημάνετε ότι τα προβλήματα, τα οποία αντιμετωπίζουν συχνά οι επιχειρήσεις δεν επιδέχονται απλές λύσεις.
- Εξηγήστε ότι ενώ οι περισσότεροι άνθρωποι συμφωνούν ότι μία επιχείρηση, όπως και οι πολίτες, έχει κοινωνικές ευθύνες, η έκταση και τα όρια αυτών των υποχρεώσεων προσφέρονται για διάλογο, ειδικά όταν οι αποφάσεις περιλαμβάνουν συγκρουόμενες ευθύνες.

Οργανωμένες τεχνικές διατύπωσης προτάσεων (brainstorming).

Παροτρύνετε όλους τους μαθητές να προτείνουν λύσεις. Δεχθείτε όλες τις προτάσεις. Μην συζητάτε ή μην σχολιάζετε τις προτάσεις των μαθητών.

Αξιολόγηση.

Συνδυάστε τις προτάσεις που είναι παρόμοιες.

Συζητήστε τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα κάθε πρότασης.

Ταξινομήστε τις προτάσεις και επιλέξτε την «καλύτερη».

ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΖΩΗΣ
Αναπτύσσοντας έναν Κώδικα Δεοντολογίας.

Χωρίστε την τάξη σε ομάδες τριών ή τεσσάρων μαθητών. Ζητήστε από κάθε ομάδα να αναφέρει με δικές της λέξεις, τρία είδη τυποποιημένης συμπεριφοράς που θα πρέπει να ακολουθούν οι μαθητές. Ζητήστε από τους μαθητές να ανταλλάξουν τις ιδέες τους και να αναπτύξουν έναν Κώδικα Δεοντολογίας για την τάξη, χρησιμοποιώντας τα πρότυπα τα οποία αναφέρονται πιο συχνά.

Εφαρμόστε τα πρότυπα σε περιστατικά, που συμβαίνουν έξω από το σχολείο - στις σχέσεις με τους φίλους, το κράτος, τις επιχειρήσεις κλπ. Οι μαθητές θα πρέπει να μάθουν ότι η ηθική συμπεριφορά είναι σημαντική σε όλες τις εκφάνσεις της ζωής.



ΠΕΡΙΓΡΑΜΜΑ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗΣ Επιχειρήσεις και Κοινωνική Ευθύνη.

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Συζητήστε σχετικά με τα προβλήματα δεοντολογίας που αντιμετωπίζουν συχνά οι επιχειρήσεις.

Προσδιορίστε και καταγράψτε τα πρότυπα που καθοδηγούν τη συμπεριφορά των μαθητών.

Ποιες είναι οι υποχρεώσεις μίας επιχείρησης προς τους υπαλλήλους της;

Ποιες είναι οι υποχρεώσεις μίας επιχείρησης προς τους πελάτες της;

Ποιες είναι οι υποχρεώσεις μίας επιχείρησης απέναντι στην κοινωνία;

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ

Μοιράστε το Βιβλίο του Μαθητή και χωρίστε την τάξη σε μικρές ομάδες.

Αναθέστε ένα πρόβλημα από την *Επιχείρηση και Κοινωνική Ευθύνη* σε κάθε ομάδα και ζητήστε τους να συζητήσουν σχετικά με αυτό. Προτείνετε στους μαθητές να χρησιμοποιήσουν τεχνικές οργανωμένου τρόπου διατύπωσης ιδεών και προτάσεων.

Ζητήστε από τους μαθητές να αναφέρουν τις προτάσεις τους. Επιστήσετε την προσοχή σας στις ακόλουθες ιδέες:

1. Τα πρότυπα των επιχειρήσεων σχετίζονται με τα προσωπικά πρότυπα.
2. Οι αποφάσεις μπορούν να ασκήσουν επίδραση σε αρκετές ομάδες πληθυσμού όπως μέτοχοι, υπάλληλοι, πελάτες και μέλη της κοινωνίας.
3. Μερικές φορές οι θυσίες, τις οποίες κάνει μία ομάδα, αποφέρουν οφέλη σε κάποιες άλλες.

συνεχίζεται

ΠΕΡΙΛΗΨΗ ΚΑΙ ΑΝΑΣΚΟΠΗΣΗ

Τα προβλήματα που αντιμετωπίζει συχνά μία επιχείρηση δεν έχουν ανάγκη από απλές λύσεις.

Μία επιχείρηση - όπως κάθε ιδιώτης - έχει κοινωνικές ευθύνες, η έκταση και τα όρια των οποίων προσφέρονται για διάλογο, ειδικά όταν οι αποφάσεις περιλαμβάνουν συγκρουόμενες ευθύνες.

ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΖΩΗΣ - Αναπτύσσοντας έναν Κώδικα Δεοντολογίας.

Σε μικρές ομάδες και στη συνέχεια στο σύνολο της τάξης, κάνετε έναν κατάλογο πρότυπων συμπεριφοράς για τους μαθητές.

Συζητήστε πώς αυτά τα πρότυπα θα μπορούσαν να εφαρμοσθούν στο κράτος, στις επιχειρήσεις και στις φιλικές και οικογενειακές σχέσεις.



ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 10

Επιχειρήσεις και κράτος

Γενική άποψη

Οι μαθητές μαθαίνουν σχετικά με τον οικονομικό ρόλο τον οποίο ασκεί παραδοσιακά το κράτος στις τοπικές κοινωνίες. Μαθαίνουν πως οι φόροι τους οποίους πληρώνουν οι ιδιώτες και οι επιχειρήσεις σχετίζονται με την κυκλική ροή του χρήματος, των αγαθών και υπηρεσιών και των παραγωγικών συντελεστών. Επιπλέον λειτουργούν ως μέλη ενός δημοτικού συμβουλίου και προτείνουν λύσεις σε προβλήματα, που αντιμετωπίζει η κοινωνία.

Στόχοι

Οι μαθητές θα:

- ▶ προσδιορίσουν παραδείγματα οικονομικών αγαθών και υπηρεσιών, που παρέχονται συχνά από το κράτος,
- ▶ χρησιμοποιήσουν το Οικονομικό Κύκλωμα για να εξηγήσουν το ρόλο του κράτους στην οικονομία,
- ▶ πουν τη γνώμη τους για τον ενδεδειγμένο οικονομικό ρόλο του κράτους.

Προετοιμασία

Να ανασκοπήσετε τη σελίδα 44 από το Βιβλίο του Μαθητή, *Ο Ρόλος του Κράτους στο Οικονομικό Κύκλωμα*. Βεβαιωθείτε ότι μπορείτε να συμπληρώσετε τα κατάλληλα κενά στο Οικονομικό Κύκλωμα. Δείτε τις απαντήσεις στην επόμενη σελίδα. Βεβαιωθείτε ότι ο καθηγητής έχει πρόσβαση σε ένα επιδιασκόπιο.

Να ανασκοπήσετε τη σελίδα 44 από το Βιβλίο του Μαθητή, *Ο Ρόλος του Κράτους στο Οικονομικό Κύκλωμα* και προτείνετε δικές σας λύσεις.

ENNOIΕΣ

Ηθική.
Κράτος.
Υπηρεσίες.
Κοινωνική ευθύνη.

ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ

Κριτική σκέψη.
Λήψη αποφάσεων.
Δίνοντας αναφορές.
Επίλυση προβλημάτων.
Ανάλυση δομής.
Ομαδική εργασία.

Αποκτήστε έναν κατάλογο της τάξης από τον καθηγητή ώστε να μπορέσετε να συμπληρώσετε τις Βεβαιώσεις Παρακολούθησης του Προγράμματος πριν από το μάθημα. Επίσης, καθορίστε σε συνεργασία με τον καθηγητή τον πιο κατάλληλο τρόπο διανομής των Βεβαιώσεων.

Συγκρίνετε τα συμπεράσματά σας και συζητήστε τα με το φορέα πιλοτικής εφαρμογής του Προγράμματος Επιχειρηματικότητας Νέων.

Υλικό

- Το Βιβλίο του Μαθητή *Η Επιχείρηση σε Δράση*.
- Κάρτες Πολλαπλών Χρήσεων (προαιρετικά).
- Οικονομικό Κύκλωμα Β και μαρκαδόρος.
- Επιδιασκόπιο (προαιρετικά).
- Βεβαιώσεις Παρακολούθησης του Προγράμματος.

ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ

► Εισαγωγή.

- Χαιρετίστε τους μαθητές και υπενθυμίστε τους ότι δώσατε έμφαση στη σημασία που έχει η λειτουργία των επιχειρήσεων στις ζωές τους. Ζητήστε από τους μαθητές να ακούσουν την ακόλουθη ιστορία και να προσδιορίσουν τα παραδείγματα αγαθών και υπηρεσιών τα οποία παρέχονται από το κράτος:

Προσαρμόστε την ιστορία σημαντική σας κοινωνία.

Το ξυνητήρι μου χτύπησε στις 6.30 το πρωί. Σηκώθηκα από το κρεβάτι, πλύθηκα, ντύθηκα, πήρα πρωινό, και πήρα το αυτοκίνητό μου για να πάω στη δουλειά. Στο δρόμο είδα τον αστυνόμιο να επιβάλει ένα πρόστιμο σε κάποιον και ένα συνεργείο επισκενής δρόμων να επισκενάζει τις λακκούβες του δρόμου. Πέρασα επίσης μπροστά από μία πυροσβεστική υπηρεσία. Φθάνοντας στο γραφείο μου είδα μία διαφήμιση ενός κονσέρτου στο δημοτικό ωδείο τον επόμενο μήνα, στο οποίο θα ήθελα να πάω.

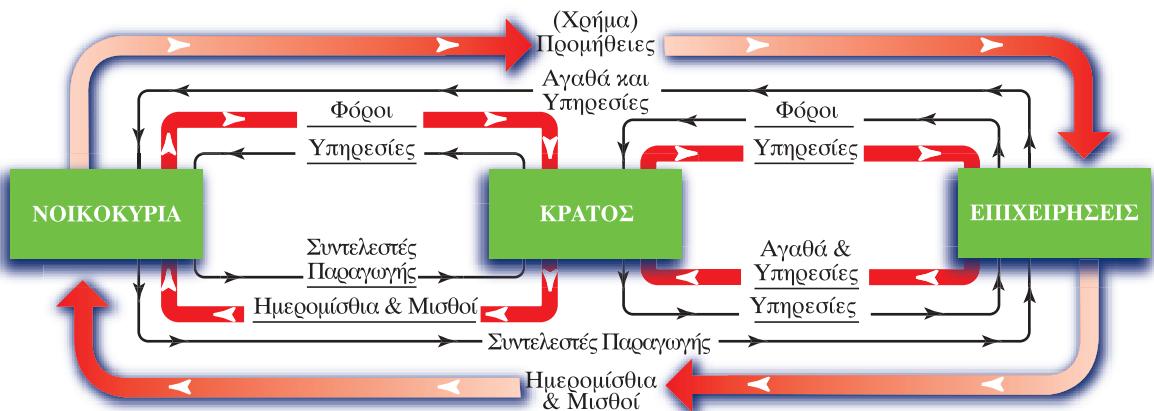
- Τα παραδείγματα θα μπορούσαν να περιλαμβάνουν πολλά από τα ακόλουθα:

- *Η ύδρευση συχνά παρέχεται από κρατικές επιχειρήσεις.*
- *Τα σκουπίδια μαζεύονται από συνεργεία των δήμου και μεταφέρονται σε κάποιο σημείο ταφής (χωματερής) που ανήκει στο δήμο.*
- *Οι δρόμοι και οι λεωφόροι κατασκευάζονται και συντηρούνται από το κράτος.*
- *Η αστυνομική και πυροσβεστική προστασία παρέχονται α-πό το κράτος.*
- *Το κράτος χρηματοδοτεί την κατασκευή πάρκων, σταδίων, βιβλιοθηκών κλπ.*

- Ανεξάρτητα με το αν οι μαθητές συμφωνούν ή όχι ότι η κεντρική ή η τοπική εξουσία θα πρέπει να παρέχουν όλα αυτά, καθώς και άλλα αγαθά και υπηρεσίες, θα πρέπει να τους γίνει ξεκάθαρο ότι το κράτος ασκεί σημαντικό ρόλο στην καθημερινή μας ζωή και στην οικονομία.
- Μοιράστε το Βιβλίο του Μαθητή Θέματα Επιχειρηματικότητας και ζητήστε από τους μαθητές να ανατρέξουν στο Ρόλο του Κράτους στο Οικονομικό Κύκλωμα στη σελίδα 44.
- Προβάλετε το Οικονομικό Κύκλωμα που επεξηγεί τη θέση που έχουν τα αγαθά και οι υπηρεσίες του κράτους στην οικονομία.
- Κάνετε μία σύντομη ανασκόπηση της ροής του χρήματος από τα νοικοκυριά στις επιχειρήσεις σε αντάλλαγμα αγαθών και υπηρεσιών. Επισημάνετε τη ροή των ημερομησίων και των μισθών σε αντάλλαγμα της εργασίας.
- Σημειώστε τα Αγαθά και Υπηρεσίες του Κράτους στα κάτιλληλα κενά στον πίνακα.

Οι υπηρεσίες που παρέχει το κράτος στους πολίτες ποικίλουν μεταξύ των κοινωνιών. Προσαρμόστε τη συζήτηση στη δική σας κοινωνία.

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΚΥΚΛΩΜΑ Β (ΜΕ ΤΟ ΚΡΑΤΟΣ)



- Εξηγήστε ότι το κράτος προσλαμβάνει αστυνομικούς, συνεργεία για τη συντήρηση των δρόμων, γραμματείς, μηχανικούς και ανθρώπους ειδικευμένους σε κάθε είδος εργασίας, που μπορεί να φαντασθεί κάποιος, προκειμένου να παρέχει τα αγαθά και τις υπηρεσίες που χρειάζονται οι πολίτες. Σημειώστε *Εργασία* στο κατάλληλο κενό. Το κράτος αμείβει τους υπαλλήλους του για την εργασία τους. Σημειώστε *Ημερομίσθια* και *Μισθοί* στο κατάλληλο κουτί.

Ζητήστε από τους μαθητές να παρακολουθήσουν το Οικονομικό Κύκλωμα και να συμπληρώσουν τα κενά καθώς εσείς συμπληρώνετε τα κενά στον πίνακα.

- Το κράτος χρησιμοποιεί επίσης εκσκαφείς, αυτοκίνητα, τόνους χαρτιού και χιλιάδες άλλα προϊόντα που αγοράζει από επιχειρηματίες προκειμένου να παρέχει τα αγαθά και τις υπηρεσίες που χρειάζονται οι πολίτες. Σημειώστε *Αγαθά* και *Υπηρεσίες* στο κατάλληλο κενό. Ωστόσο το κράτος, όπως ο καθένας, πρέπει να πληρώσει για τα αγαθά και τις υπηρεσίες που χρησιμοποιεί. Σημειώστε *Κρατικές Δαπάνες* στο κατάλληλο κενό.
- Ρωτήστε τους μαθητές πού βρίσκει το κράτος τα απαραίτητα χρήματα για την πληρωμή των ημερομισθίων, των μισθών και των αγαθών και υπηρεσιών. Σημειώστε *Φόροι* στα κατάλληλα κενά.

- Συνοψίστε τις ροές του χρήματος, της εργασίας και των αγαθών και υπηρεσιών μεταξύ των νοικοκυριών, των επιχειρήσεων και του κράτους. Τονίστε το γεγονός ότι οι δαπάνες ενός ατόμου αποτελούν εισόδημα για κάποιο άλλο ατόμο.

► Δραστηριότητα.

- Εξηγήστε στους μαθητές ότι τα αγαθά και οι υπηρεσίες που παρέχονται από το κράτος αποτελούν σημαντικό μέρος της συνολικής οικονομίας. Ωστόσο, αρκετές κοινωνίες (κοινότητες) συζητούν σχετικά με συγκεκριμένα αγαθά και υπηρεσίες που θα πρέπει να παρέχει το κράτος. Ορισμένοι θα προτιμούσαν να πληρώνουν λιγότερους φόρους και να μειωθούν οι υπηρεσίες που παρέχει το κράτος. Άλλοι πιστεύουν ότι οι υπηρεσίες, που παρέχει το κράτος, βελτιώνουν την ποιότητα ζωής.

► Περίληψη και Ανασκόπηση.

- Το κράτος παρέχει παραδοσιακά ποικιλία αγαθών και υπηρεσιών στους πολίτες. Αυτό γίνεται γιατί μερικά αγαθά και υπηρεσίες, όπως η στρατιωτική, η αστυνομική και η πυροσβεστική προστασία θα παρέχονταν ανεπαρκώς σε μία οικονομία της αγοράς χωρίς την κρατική βοήθεια.
- Το κράτος επιβαρύνεται με την προστασία της ποιότητας ζωής όλων των πολιτών. Ορισμένες φορές κάτι τέτοιο συμπεριλαμβάνει την πληρωμή ακριβών υπηρεσιών με χρήματα που έχουν συγκεντρωθεί από την επιβολή φόρων. Η απόφαση σχετικά με το ποια αγαθά και υπηρεσίες θα πρέπει να χρηματοδοτηθούν από τους φόρους είναι συχνά αμφισβητούμενη.
- Πολλοί πολίτες έχουν ισχυρές απόψεις σχετικά με την ορθή χρήση των χρημάτων που έχουν συγκεντρωθεί από την επιβολή φόρων και αποτελεί δικαίωμα και υποχρέωσή τους να πληροφορήσουν το κράτος σχετικά με αυτές τους τις απόψεις.
- Μοιράστε τις *Βεβαιώσεις Παρακολούθησης του Προγράμματος* στους μαθητές. Δεδομένου ότι είναι η τελευταία φορά που κάνετε μάθημα στους μαθητές, βεβαιωθείτε ότι αναφέρατε το πόσο πολύ απολαύσατε το χρόνο που ήσασταν μαζί τους. Ευχαριστήστε τους για τη συμμετοχή τους. Μοιραστείτε μαζί τους ότι μάθατε από αυτούς και ζητήστε από μερικούς μαθητές να πουν κάτι το οποίο θα θυμούνται από αυτήν τους την εμπειρία.

ΠΕΡΙΓΡΑΜΜΑ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗΣ Επιχειρήσεις και Κράτος.

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Συζητούν σχετικά με τα κρατικά αγαθά και τις υπηρεσίες στην καθημερινή μας ζωή.

Δίνουν πρόσθετα παραδείγματα κρατικών αγαθών και υπηρεσιών.

Ανασκοπούν τη ροή χρήματος, αγαθών και υπηρεσιών και εργασίας μεταξύ των νοικοκυριών και των επιχειρήσεων.

Συμπληρώνουν το *Οικονομικό Κύκλωμα B* που δείχνει το ρόλο του κράτους.

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ

Μοιράστε το Βιβλίο του Μαθητή και χωρίστε την τάξη σε μικρές ομάδες.

Αναθέστε σε κάθε ομάδα ένα πρόβλημα από το *Ρόλο του Κράτους στο Οικονομικό Κύκλωμα* της σελίδας 44 του Βιβλίου του Μαθητή.

Ζητήστε από τις ομάδες να αναφέρουν τις λύσεις τις οποίες προτείνουν. Εντοπίστε την προσοχή σας στις ακόλουθες ερωτήσεις:

1. Ποιες είναι οι λειτουργίες του κράτους;
2. Μπορούν οι ιδιωτικές επιχειρήσεις να παράσχουν αγαθά και υπηρεσίες που παρέχονται συχνά από το κράτος;

ΠΕΡΙΛΗΨΗ ΚΑΙ ΑΝΑΣΚΟΠΗΣΗ

Το κράτος παρέχει ποικιλία αγαθών και υπηρεσιών και αποτελεί σημαντικό μέρος της οικονομίας.

Οι ιδιώτες και οι επιχειρήσεις πληρώνουν φόρους για την απόκτηση κρατικών αγαθών και υπηρεσιών.

Το κράτος προσλαμβάνει εργάτες και πληρώνει ημερομίσθια και μισθούς. Το κράτος αγοράζει αγαθά και υπηρεσίες από τις επιχειρήσεις.



Ορολογία.

Αγορά: Κάθε μέσο για την πραγματοποίηση αγοραπωλησιών.

Αγοραστική Δύναμη: Η αξία του χρήματος υπολογιζόμενη με βάση όσα μπορεί κάποιος να αγοράσει με μία χρηματική μονάδα.

Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν (ΑΕΠ): Η συνολική αξία των τελικών αγαθών και των υπηρεσιών που παράγει η οικονομία μίας χώρας σε ένα έτος.

Ανεργία: Η κατάσταση της οικονομίας στην οποία υπάρχουν άτομα που θέλουν και μπορούν να εργαστούν αλλά δεν βρίσκουν απασχόληση.

Ανταγωνισμός: Είναι η άμιλλα μεταξύ των επιχειρήσεων ως προς την ποιότητα, την τιμή του προϊόντος τους κ.ά. ώστε να κατακτήσουν μεγαλύτερο μερίδιο στην αγορά.

Ανώνυμη Εταιρεία: Μια επιχείρηση που ανήκει σε δύο ή περισσότερους μετόχους, οι οποίοι ευθύνονται για τα χρέη της, μέχρι του ποσού της συνεισφοράς τους. Το κεφάλαιό της χωρίζεται σε ίσα μέρη (μετοχές).

Αόριστη Διάρκεια (εταιρείας): Ένα χαρακτηριστικό γνώρισμα της Ανώνυμης Εταιρείας (Α.Ε.) που της δίνει τη δυνατότητα να συνεχίσει τη λειτουργία της ακόμη και μετά το θάνατο των μετόχων της.

Απόδοση: Ό,τι αποφέρει μία επένδυση εκφρασμένο ως ποσοστό.

Ατομική Ιδιοκτησία: Γη, κτήρια ή αγαθά που ανήκουν σε ιδιώτες. Περιλαμβάνεται επίσης η πνευματική ιδιοκτησία όπως οι στίχοι ενός τραγουδιού, ένα πρόγραμμα υπολογιστή ή τα σχέδια μίας νέας ανακάλυψης.

Δασμός: Η επιβολή ενός φόρου στις εξαγωγές.

Δήλωση εισοδήματος: Οικονομική δήλωση που συνοψίζει τις αποδοχές, τις δαπάνες και τα κέρδη ή τις ζημίες.

Δημοσιονομική Πολιτική: Σύνολο μέτρων με τα οποία το Κράτος παρεμβαίνει στην οικονομία (δηλαδή με τη φορολογία, τις κρατικές δαπάνες) με στόχο τη σταθεροποίηση της οικονομίας.

Διανομή Αγαθών: Διαδικασία μεταφοράς αγαθών και υπηρεσιών από τον παραγωγό στον καταναλωτή.

Διευθυντές (μάνατζερ): Οι άνθρωποι που είναι υπεύθυνοι για την οργάνωση, τον έλεγχο και τη λειτουργία μίας επιχείρησης.

Εισόδημα: Το σύνολο των αμοιβών που λαμβάνει κάποιος για τη συμμετοχή του στην παραγωγική διαδικασία (κέρδη, μισθοί, τόκοι, ενοίκια).

Ενεργητικό Στοιχείο: Ο, τιδήποτε αξίας που ανήκει σε ιδιώτες ή επιχειρήσεις.

Ενοίκιο: Πληρωμή για τη χρήση ακίνητων ή κινητών αγαθών.

Εξειδίκευση: Επικέντρωση στην παραγωγή εκείνων των αγαθών και υπηρεσιών, στις οποίες κάποιος είναι περισσότερο αποτελεσματικός.

Επένδυση: Η δαπάνη για την απόκτηση καινούργιου κεφαλαίου, όπως τα εργοστάσια και ο μηχανολογικός εξοπλισμός.

Επίπεδο Ζωής: Ποιότητα ζωής με κριτήριο το είδος και την ποσότητα των υλικών αγαθών που κατέχει κάποιος.

Επιτόκιο: Το ποσό του τόκου για κάθε 100 Ευρώ [Νομισματικές Μονάδες (NM)] που καταθέτονται ή δανείζονται για ένα έτος.

Επιχειρηματίας: Άτομο το οποίο συστήνει μία επιχείρηση με την προσδοκία του κέρδους.

Επιχορήγηση: Οικονομική ενίσχυση η οποία παρέχεται συχνά από την κυβέρνηση επιδιώκοντας να ενισχύσει την παραγωγή συγκεκριμένων προϊόντων.

Ζήτηση: Η ποσότητα ενός συγκεκριμένου αγαθού ή μίας υπηρεσίας, την οποία οι καταναλωτές επιθυμούν και μπορούν να αγοράσουν για κάθε επίπεδο τιμής σε μία δεδομένη στιγμή.

Ισολογισμός: Οικονομική έκθεση που συνοψίζει τα περιουσιακά στοιχεία, τις υποχρεώσεις και την καθαρή θέση μίας εταιρείας.

Ιδιοκτήτης Ατομικής Επιχειρήσεως: Ένα άτομο που κατέχει και λειτουργεί μία επιχείρηση.

Καθαρές Εξαγωγές: Η διαφορά μεταξύ της αξίας των εξαγωγών και των εισαγωγών μίας χώρας.

Καινοτομία: Η εισαγωγή ενός νεωτερισμού στην παραγωγή ή στη διανομή των αγαθών ή των υπηρεσιών.

Κατανάλωση: Η συνολική δαπάνη για την αγορά αγαθών. Επίσης, η χρησιμοποίηση ενός αγαθού ή μίας υπηρεσίας.

Καταναλωτής: Ο χρήστης των αγαθών ή των υπηρεσιών.

Κεφάλαιο: Ο, τιδήποτε δημιουργείται για την παραγωγή αγαθών και υπηρεσιών.

Κοινή Μετοχή: Ο κάτοχός της έχει το δικαίωμα να μοιράζεται τα κέρδη, να έχει απαίτηση στα στοιχεία του ενεργητικού και να είναι ιδιοκτήτης μέρους της Ανώνυμης Εταιρείας.

Κόστος Ευκαιρίας: Τα αγαθά και οι υπηρεσίες που πρέπει να θυσιαστούν προκειμένου να αποκτηθεί μία μονάδα ενός άλλου αγαθού.

Μέρισμα: Το τμήμα των εταιρικών κερδών που διανέμεται στους μετόχους της Α.Ε..

Μεταβλητά Έξοδα (Κόστος): Οι δαπάνες που μεταβάλλονται ανάλογα με τον όγκο της παραγωγής.

Μετοχή: Τίτλος που αντιπροσωπεύει μέρος της ιδιοκτησίας σε μία Ανώνυμη Εταιρεία.

Μη Διανεμηθέντα Κέρδη: Καθαρά κέρδη που δεν διανέμονται στους μετόχους και επανεπενδύονται στην εταιρεία.

Μισθοί: Αμοιβή για την παροχή εργασίας για ένα ορισμένο χρονικό διάστημα.

Μονοπάλιο: Αγορά όπου υπάρχει μόνον ένας πωλητής ενός προϊόντος.

Νομισματική Πολιτική: Το σύνολο των μέτρων με τα οποία το Κράτος μέσω της Κεντρικής Τράπεζας ρυθμίζει την ποσότητα χρήματος που κυκλοφορεί, τις πιστώσεις και τα επιτόκια.

Οικονομία της Αγοράς: Ένα οικονομικό σύστημα, στο οποίο η αλληλεπίδραση της προσφοράς και της ζήτησης καθορίζει τον τρόπο με τον οποίο παράγονται και διανέμονται τα αγαθά και οι υπηρεσίες.

Οικονομία: Η μελέτη του τρόπου με τον οποίο οι άνθρωποι κατανέμουν τους περιορισμένους πόρους για την ικανοποίηση των αναγκών και των επιθυμιών τους.

Οικονομικοί Κύκλοι: Περιοδικές διακυμάνσεις στην οικονομία, που χαρακτηρίζονται από εναλλαγές ανόδου και ύφεσης.

Οικονομικό Σύστημα: Περιγράφει τον τρόπο με τον οποίο ένα κράτος παράγει και διανέμει αγαθά και υπηρεσίες.

Οικονομικοί Δείκτες: Στατιστικές μετρήσεις της κατάστασης μίας οικονομίας.

Ομόλογο: Τίτλος που αντιπροσωπεύει ένα μακροπρόθεσμο κρατικό ή εταιρικό δανεισμό.

Παραγωγή: Η διαδικασία μετατροπής πόρων σε αγαθά ή υπηρεσίες.

Παραγωγικότητα: Το παραγόμενο προϊόν ανά μονάδα παραγωγικού συντελεστή, που χρησιμοποιήθηκε για την παραγωγή του.

Πελάτης: Ο χρήστης των αγαθών ή των υπηρεσιών.

Περιορισμένη Ευθύνη: Το χαρακτηριστικό που προστατεύει τους μετόχους από το να είναι υπόχρεοι για τα χρέη της επιχείρησής τους με την προσπική τους περιουσία.

Περιουσία: Η συνολική αξία όσων κατέχει κάποιος (κινητά και ακίνητα).

Πληθωρισμός: Φαινόμενο της γενικής αύξησης των τιμών.

Ποσοστό Ανεργίας: Ποσοστό του εργατικού δυναμικού που δεν βρίσκει απα - σχόληση.

Προνομιούχος Μετοχή: Πιστοποιητικό που αντιπροσωπεύει ιδιοκτησία σε μία Ανώνυμη Εταιρεία. Αν μία Ανώνυμη Εταιρεία επρόκειτο να πάψει να λειτουργεί, ο κάτοχος των προνομιούχων μετοχών θα ελάμβανε το μερίδιό του, πριν από τον ιδιοκτήτη κοινών μετοχών.

Προσφορά: Η ποσότητα ενός αγαθού ή υπηρεσίας που είναι πρόθυμοι να πουλήσουν οι παραγωγοί για κάθε επίπεδο τιμής σε μία δεδομένη χρονική στιγμή.

Προϋπολογισμός: Σχεδιασμός αποταμίευσης ή δαπάνης εισόδηματος. Ένας προϋπολογισμός είναι ισοσκελισμένος όταν οι δαπάνες και οι αποταμιεύσεις είναι ίσες με το εισόδημα.

Προώθηση Προϊόντων (μάρκετινγκ): Αφορά στις επιχειρηματικές δραστηριότητες που μεσολαβούν μεταξύ της παραγωγής και της κατανάλωσης (περιλαμβάνει την αγορά, ταξινόμηση, συσκευασία, αποθήκευση και χρηματοδότηση).

Σταθερά Έξοδα (κόστος): Δαπάνες που παραμένουν σταθερές ανεξάρτητα από το ύψος της παραγωγής που πραγματοποιεί μία επιχείρηση.

Στεγαστική Πίστη: Μακροπρόθεσμος δανεισμός, που χρησιμοποιείται για τη χρηματοδότηση της στέγης.

Συντελεστές Παραγωγής: Φυσικοί, ανθρώπινοι, κεφαλαιακοί πόροι, που χρησιμοποιούνται στην παραγωγή αγαθών και υπηρεσιών (έδαφος, εργασία, κεφάλαιο).

Τιμή Ισορροπίας: Η τιμή στην οποία η ποσότητα των αγαθών και των υπηρεσιών που παράγονται και προσφέρονται είναι ίση με την ποσότητα των αγαθών που ζητούν να αγοράσουν οι αγοραστές.

Τόκος: Αμοιβή του δανειοδότη για τη χρήση χρημάτων του από κάποιον άλλον, για ορισμένο χρονικό διάστημα.

Υλικά Αγαθά: Οικονομικά αγαθά που έχουν υλική υπόσταση.

Υπηρεσίες: Άϋλα οικονομικά αγαθά, πχ. υπηρεσίες των δικηγόρων, των γιατρών, των ηθοποιών κλπ.

Υποχρεώσεις: Ποσά που οφείλουν οι ιδιώτες ή οι επιχειρήσεις.

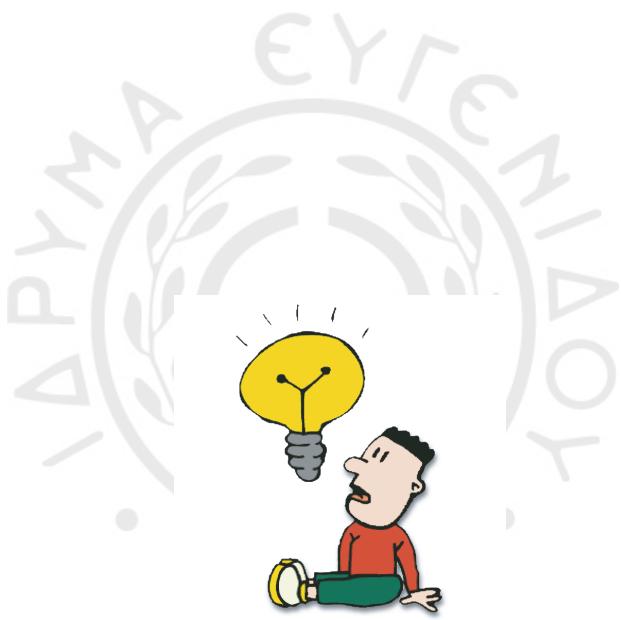
Έγγειο: Μία περίοδος οικονομικής κάμψης. Συχνά συνοδεύεται από αύξηση

της ανεργίας και μείωση της κατανάλωσης.

Φόρος: Υποχρεωτική εισφορά στο κράτος από πολίτες και Νομικά Πρόσωπα, δηλαδή επιχειρήσεις κ.ά.

Χρεώγραφα: Μετοχές και ομόλογα.

Χρήμα: Ο, τιδήποτε είναι κοινά αποδεκτό για την απόκτηση αγαθών και υπηρεσιών. Ένα μέσο συναλλαγής.



ΕΝΤΥΠΟ ΣΧΟΛΙΩΝ

Επώνυμο:

'Ovoua:

Θέση:

Φορέας:

Διεύθυνση:

Trnλ:

Ημερομηνία:

Σχόλια - Παρατηρήσεις:

Προτάσεις για αλλαγή - βελτίωση του υλικού/των διαδικασιών:

Παράκληση: Να αναγράφετε σε ποιο σημείο αναφέρεται το σχόλιο, η παρατήρηση, η πρόταση. Με τέλος του προγράμματος να σταλεί στους υπεύθυνους του Προγράμματος Επιχειρηματικότητα Νέων συμπληρωμένο.

