

- ✓ ofiarność, akcje charytatywne,
- ✓ oszczędność, dbałość o powierzony majątek i sprzęt,
- ✓ działalność gospodarza ZHP,
- ✓ podstawowe pojęcia ekonomiczne,
- ✓ umiejętności z zakresu bankowości – zakładanie konta, wypełnianie czeku, obliczenia procentowe, korzystanie z bankomatu, przeliczanie kursu walut, kredyty, banki tradycyjne i bankowość elektroniczna (w tym programy komputerowe do elektronicznej obsługi kont bankowych),
- ✓ podstawowe wiadomości z dziedziny prawa polskiego i europejskiego,
- ✓ teoria rynku papierów wartościowych (możliwości inwestycji, stabilizacja rynku papierów wartościowych związana z wejściem Polski do UE),
- ✓ waluty europejskie i UE, polskie uczestnictwo w strefie euro,
- ✓ etyka w biznesie, postawy życia i współpracy,
- ✓ bezrobocie, bieda i ich społeczne skutki,
- ✓ poruszanie się na rynku pracy, poszukiwanie pracy,
- ✓ kreowanie własnego wizerunku, podstawy savoir-vivre'u, autoprezentacja, komunikacja interpersonalna,
- ✓ pisanie listów motywacyjnych, CV, rozmowa kwalifikacyjna,
- ✓ ścieżka awansu zawodowego,
- ✓ aktywne metody poszukiwania pracy,
- ✓ samozatrudnienie jako forma podjęcia pracy (zakładanie i prowadzenie własnej firmy, rodzaje działalności gospodarczej, kodeks handlowy),
- ✓ możliwości utworzenia własnej działalności gospodarczej,
- ✓ idea i zasady funkcjonowania inkubatorów przedsiębiorczości.

Paleta możliwości

Wychowanie ekonomiczne w ZHP



Broszura powstała dzięki wsparciu Narodowego Banku Polskiego w ramach programu edukacji ekonomicznej Narodowego Banku Polskiego.

ISBN 83-89037-36-x

Publikacja wydana na zlecenie Głównej Kwatery Związku Harcerstwa Polskiego przez Harcerskie Biuro Wydawnicze „Horyzonty”

Załącznik do Uchwały Rady Naczelnej ZHP z 9.06.2002 r. w sprawie „Barw przyszłości” – programu ZHP (fragment)

Wychowanie ekonomiczne w ZHP

Cele

- ✓ przygotowanie do podejmowania odpowiedzialności za swoje przyszłe życie zawodowe,
- ✓ wyposażenie dorosłych członków organizacji i harcerzy starszych w umiejętność radzenia sobie na rynku pracy,
- ✓ wykształcenie postawy gospodarności, oszczędności, mobilności, samodzielności finansowej i przedsiębiorczości przy jednoczesnym podkreśleniu ofiarności i umiejętności dzielenia się z innymi,
- ✓ kształtowanie poszanowania dobra wspólnego i propagowanie etosu pracy.

Sposoby osiągnięcia celów

- ✓ budowanie programów przygotowujących harcerzy starszych do podjęcia pracy zawodowej (również rozbudowanie Programu Harcerstwa Starszego i promocja znaku służby gospodarce),
- ✓ promowanie osiągnięć zawodowych przedsiębiorczych osób, głównie instruktorów i popularyzowanie ich programów,
- ✓ promowanie dobrych wychowawczo środowiskowych pomysłów na akcje zarobkowe oraz ich autorów,
- ✓ tworzenie zbioru pomysłów na akcje zarobkowe drużyn,
- ✓ tworzenie opracowań metodycznych podkreślających znaczenie składek członkowskich jako narzędzia wychowawczego, skłaniającego do oszczędności i gospodarności,
- ✓ ukazywanie zmian, jakie nastąpią na rynku pracy wraz z przystąpieniem do UE.

Zagadnienia do podjęcia

- ✓ planowanie wydatków, limit wydatków,
- ✓ planowanie budżetu domowego, budżetu biwaku,
- ✓ sposoby zarobkowania, akcje zarobkowe,
- ✓ składki członkowskie,

5. Zadanie międzyzbiórkowe – przynieść niezbędne artykuły do majsterki
6. Obrzędowe zakończenie zbiórki

ZBIÓRKA III – Biznesplan

1. Obrzędowe rozpoczęcie zbiórki
2. Gry i ćwiczenia – tamigłówki matematyczne
3. Gawęda – spotkanie z gościem – biznesmenem, który opowie zuchom, jak należy przygotować się do akcji zarobkowej, jak obliczyć koszty itd.
4. Gry i ćwiczenia – kim (przyniesione artykuły do majsterki)
5. Tworzenie zuchowego biznesplanu – Krąg rady – podział zadań na następną zbiórkę, poświęconą produkcji ozdób świątecznych
6. Obrzędowe zakończenie zbiórki

ZBIÓRKA IV – Fabryka ozdób świątecznych

1. Obrzędowe rozpoczęcie zbiórki
2. Zabawa tematyczna – Fabryka ozdób świątecznych (dział produkcji, dział reklamy, dział handlowy, dział księgowości)
3. Krąg rady – podsumowanie i ocena pracy
4. Obrzędowe zakończenie zbiórki

ZBIÓRKA V – Kiermasz świąteczny

1. Majsterka – dekorowanie straganu
2. Teatr zuchowy – prezentacja „filmu reklamowego” przygotowanego przez „dział reklamy”
3. Kiermasz
4. Krąg rady – podsumowanie i ocena zadania, obliczenie zysków, decyzja o przeznaczeniu zarobionych pieniędzy
5. Pożyteczne prace – przeznaczenie zarobionych pieniędzy na... (opłacenie składek zuchowych konkretnego, niezamożnego zucha, zakup prezentów świątecznych dla samotnych mieszkańców osiedla itd.)
6. Obrzędowe zakończenie zbiórki

Wstęp

Harcerstwo zawsze tworzyło swój program biorąc pod uwagę zainteresowania młodzieży, ale także jej potrzeby i perspektywy życia w dorosłym społeczeństwie. Stale doskonality i sformułujący program to nieodłączny element harcerskiej metody. Dziś potężnym wyzwaniem, przed którym staje metody człowiek, jest samodzielne życie w świecie duzego bezrobocia, biedy, wyścigu szczurów, ale także życia w świecie, który stwarza duze możliwości osobom przedsiębiorczym i zaradnym. Tak właśnie powinniśmy wychowywać zuchy, harcerki i harcerzy PRZEDSIĘBIORCZYCH, ZARADNYCH, UCZCIWYCH.

W programie ZHP „Barwy przyszłości” jako jeden z priorytetów wymieniono wychowanie ekonomiczne, rozumiane jako przygotowanie do podejmowania odpowiedzialności za swoje przyszłe życie zawodowe, samodzielność finansową i radzenie sobie na rynku pracy. Stąd też w Twoich rękach ta książeczka, w której spróbujemy wspólnie przedstawić, co jest w organizacji do zrobienia i postawić przed drużynowym i drużyną istotne cele wychowawcze. Stąd też specjalna strona ZHP www.sukces.zhp.org.pl, gdzie Ty sam, jeżeli jesteś metodym człowiekiem, i Twoi harcerze będziecie mogli znaleźć radę i pomoc. Stąd też przygotowana przez nas druga książeczka – dla wędrowników, przygotowująca ich do aktywności na rynku pracy. Stąd także cykl artykułów w miesięczniku „Czuwaj” na temat samodzielności ekonomicznej, pozyskiwania środków czy bankowości.

W najbliższych latach opracowań na temat wychowania ekonomicznego w ZHP będzie jeszcze więcej. Mam nadzieję, że będziesz również ich współautorem, że podzielisz się z nami swoimi doświadczeniami na temat gospodarności, oszczędności, przedsiębiorczości w drużynie, że zaprezentujesz sprawdzone pomysły na pozyskiwanie środków czy akcje zarobkowe drużyny. Na Twoje pomysły czekamy pod adresem program@zhp.org.pl.

Autorzy

hm. Agnieszka Gan

hm. Katarzyna Ludwiszewska

hm. Justyna Latkowska

hm. Anna Poraj

hm. Teresa Wieczorek

hm. Jarostaw Ludwiszewski

pwd. Pawet Ptoski

Budowanie celów wychowawczych

O budowaniu celów napisaliśmy więcej w broszurze „Barw przyszłości” poświęconej wzmocnieniu wychowawczego charakteru organizacji. W tym miejscu zajmijmy się jedynie tymi celami, które mają nierozdzielny związek z wychowaniem ekonomicznym. Jak już napisaliśmy we wstępie, chcemy młodego człowieka – naszego zucha, harcerkę, harcerza przygotować do udanego aktywnego wejścia w dorosły świat. Trudno jednak taki wprost sformułowany cel stawiać przed drużynowym zuchowym czy drużynowym jedenastoletnich harcerzy, dla których ten „dorosły świat” jest jeszcze zbyt odległy. Nie znaczy to jednak, że w gromadzie zuchowej czy drużynie harcerskiej. Bo czym skorupka za młodu nasiąknie...

Przecież uczciwości, rzetelności, pracowitości i umiejętności współpracy możemy i powinniśmy uczyć już zucha.

Co więc jest do zrobienia? Co powinien umieć zuch, harcerz, harcerz starszy, wędrownik? Spróbujmy sobie wypisać chociażby tylko te umiejętności, które służą kształtowaniu przedsiębiorczości, zaradności, oszczędności, umiejętności, wynikające z wymagań na gwiazdki, stopnie, wynikające z codziennej pracy gromady i drużyny:

Zuch	Harcerz	Harcerz starszy	Wędrownik
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Każdą powierzoną pracę wykonuje najlepiej, jak umie, chętnie podejmuje powierzone prace. ✓ Pamięta o swoich obowiązkach – zadanie zbiórki pierwszego miesiąca! ✓ Pomaga starszym. ✓ Systematycznie wykonuje obowiązki domowe. ✓ Otrzymując kieszonkowe, potrafi zaplanować swoje tygodniowe wydatki – zadanie może być realizowane w ramach zdobywania trzeciej zuchowej gwiazdki ✓ Potrafi załatwić codzienne zakupy. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Podejmuje się różnych prac i zadań w ramach zadania zespołowego. ✓ Zdobywa nową wiedzę i umiejętności przydatne w codziennym życiu. ✓ Aktywnie uczestniczy w życiu rodziny i wypełnia obowiązki z tego obowiązki – dobrze jako zadanie na pierwszy stopień harcerski. ✓ Potrafi zaplanować swoje miesięczne wydatki w ramach kieszonkowego. ✓ Potrafi wypracować środki na swoją składkę członkowską wykonując drobne prace samodzielnie 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Odpowiada za podjęte przez siebie zadania. ✓ Jest świadomy obowiązków wynikających z przynależności do rodziny, klasy, drużyny, różnych grup społecznych i rzetelnie je wypełnia. ✓ Umiejętnie zarządza własnymi pieniędzmi, potrafi zaplanować budżet rajdu czy wycieczki, jako zadanie na czwarty stopień harcerski ✓ Okazuje szacunek innym ludziom, docenia ich wysiłek i pracę. Np. cykl artykułów w hufcowej gazecie 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Każdą pracę, którą wykonuje, wykonuje na miarę wyczynu. ✓ Zbiorowo i indywidualnie aktywnie uczestniczy w życiu społecznym, czuje się współodpowiedzialny za rodzinę, społeczeństwo, państwo. ✓ Jest samodzielny. Ma stałe obowiązki domowe, uczestniczy w prowadzeniu gospodarstwa domowego. ✓ Potrafi zaplanować budżet domowy i budżet biwaku, wyprawy, obozu, np. funkcja kwatermistrza obozu.

Cykl tematyczny „W gospodarniej gromadzie”

ZBIÓRKA I – „Od ziarnka do ziarnka, aż będzie miarka”

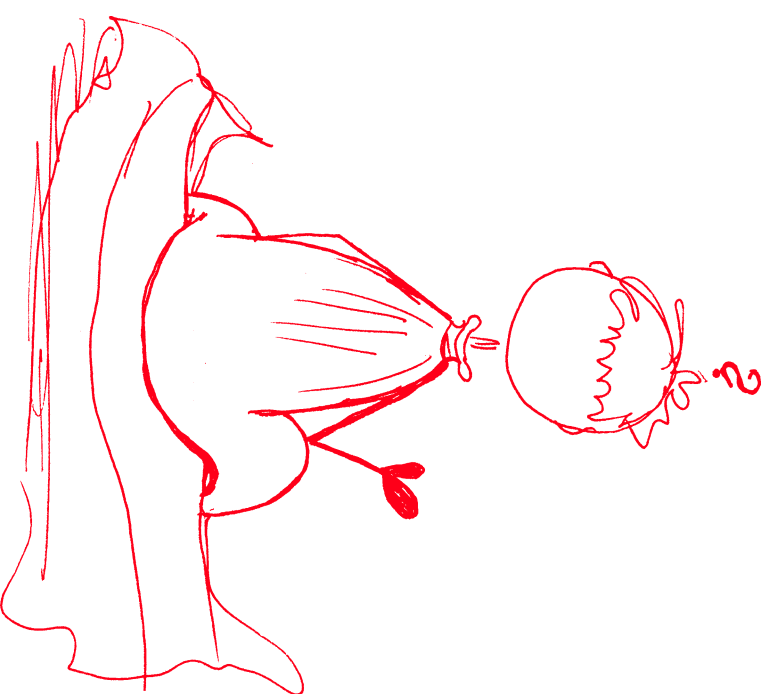
1. Obrzędowe rozpoczęcie zbiórki (zwyczajowo przyjęte w gromadzie)
2. Ćwiczenie – szyfry – odszyfrowanie zapisanej informacji (w szóstkach). Zasyfrowano przysłowie „Od ziarnka do ziarnka, aż będzie miarka” różnymi szyframi. Szóstki odszyfrowują i zapisują odgadnięte przysłowie. Dla zwycięzców, którzy prawidłowo odszyfrowali przysłowie, w nagrodę zuchowa rakietka
3. Gawęda – czytanie lokalnej gazetki o tym, jakie pomysły na temat zdobywania pieniędzy na składki przyszły do głowy zuchom z ...
4. Krag rady – podjęcie decyzji o napisaniu własnej gazetki o pozyskiwaniu i zarabianiu pieniędzy
5. Majsterka – wykonywanie kart do gazetki
6. Zabawa-plebiscyt, wybór najlepszego pomysłu i najlepszej karty. Dla najlepszych zuchowy okrzyk
7. Gry i ćwiczenia
 - ✓ Ziamko do ziarnka – zbieranie na czas porozrzuconych ziaren fasoli, kto więcej i szybciej
 - ✓ Dopasuj klucze – posuwając się po liniach, dopasuj klucze do odpowiednich skarbców
 - ✓ Zabawa „Talar tu, talar tam”
8. Zadanie międzyzbiórkowe – przedstawie rodzicom swój pomysł na zarobkowanie i uzyskam ich zgodę
9. Obrzędowe zakończenie zbiórki

ZBIÓRKA II – „Co dwie głowy, to nie jedna”

1. Obrzędowe rozpoczęcie zbiórki
2. Omówienie wykonania zadania międzyzbiórkowego
3. Zuchowy zwiad – Jak możemy zarabiać wspólnie? Zuchy udają się na zwiad w celu sprawdzenia, jakie prace mogłyby wykonać i dla kogo, czego brakuje w sklepach (np. jakich ozdób świątecznych), w jakiej powinny być cenie, ile kosztuje materiał do takiej pracy, czy szkoła organizuje niebawem jakąś akcję zarobkową
4. Krag rady – podjęcie decyzji o sposobie zarobkowania całej gromady (np. przygotowanie kiermaszu ozdób świątecznych)

Sprawność zuchowa „młody ekonomista”

1. Znam znaczenie pojęcia ekonomia
2. Umiem wyróżnić nowe zawody, związane z ekonomią
3. Wiem, co oznacza pojęcie racjonalność, zaradność, gospodarność
4. Znam różne sposoby zarabkowania i uzyskałem zgodę rodziców na takie zarabkowanie
5. Jestem oszczędny, z zarobionych pieniędzy kupiłem niezbędną dla mnie rzecz
6. Potrafię gospodarować swoim kieszonkowym, konsultuję z rodzicami wydatki i przedstawiam rozliczenie
7. Systematycznie płacę składki członkowskie w gromadzie
8. O swoich sposobach zarabiania i oszczędzania opowiedziałem w gromadzie
9. Wziąłem udział w przedsięwzięciu związanym z zarabianiem pieniędzy w gromadzie



<ul style="list-style-type: none"> ✓ Umie operować pieniędzmi, płacić odpowiednią kwotę, obliczyć i wydać resztę: – <i>możemy to sprzedać podczas zdobywania sprawności „sprzedawcy”.</i> ✓ Jest oszczędny. ✓ Na swoje kieszonkowe potrafi zapracować. Zadanie może być realizowane w ramach zdobywania trzeciej zuchowej gwiazdki. ✓ Zna różne zawody, wie, jak ciężka jest praca dorosłych ludzi – zadanie realizowane w ramach zdobywanym sprawności zespołowych („policjant”, „strażak”, „doktor”) ✓ Umiejętnie nawiązuje poprawny kontakt z innymi dziećmi i osobami dorosłymi ✓ Wierzy w siebie, potrafi osiągnąć stawiane sobie cele, pracuje nad sobą zdobywając gwiazdki i sprawności. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ W ramach podejmowanych zadaniach zespołowych poznaje wiele różnych dziedzin dorosłego życia, np. zadanie zespołowe: <i>Strażnicy bezpieczeństwa czy Wielcy Ludzie w małym mieście.</i> ✓ Aktywnie współdziała w grupie, umiejętnie się komunikuje z innymi. ✓ Potrafi podejmować decyzje dotyczące grupy, do której należy, np. <i>podczas gry terenowej.</i> ✓ Wierzy w siebie, potrafi osiągnąć stawiane sobie cele. ✓ Ochoczo i pracowicie zdobywa stopnie i sprawności. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Potrafi sam zaplanować swoje działania w ramach podejmowanych przez zespół projektów i dokonać krytycznej oceny swojej pracy. ✓ Współpracuje w grupie z uwzględnieniem podziału zadań, we wspólnym działaniu podporządkowuje się wymogom procedur demokratycznych. ✓ Umiejętnie planuje swój rozwój i świadomie nim kieruje, np. <i>w ramach zdobywanych stopni harcerskich.</i> ✓ Trafnie rozpoznaje własne predyspozycje, kwalifikacje i możliwości. ✓ Zna swoje mocne i słabe strony. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Podjęmuje prace zarobkowe. ✓ Posiada podstawowe wiadomości na temat przedsiębiorczości i zakładania własnej firmy, np. <i>przygotował na ten temat zbiórkę dla innych wędrowników</i> ✓ Jest gotowy do podjęcia pracy, potrafi aktywnie jej poszukiwać. ✓ Podejmuje się przewodnictwa i (lub) członkostwa w grupach zadaniowych, patrolach, zastępie. Podejmuje odpowiedzialność za podjęte przez siebie zadanie i za zadanie całego zespołu. <i>Był szefem grupy zadaniowej zdobywającej znak służby dziecka.</i> ✓ Wie, co chce robić w życiu i skutecznie do tego się przygotowuje poprzez naukę i zdobywanie doświadczeń. <i>Zdobywa uprawnienia państwowe, licencje.</i> ✓ Przygotowuje się do mistrzostwa w wybranych dziedzinach. <i>Zdobywa sprawności mistrzowskie i najwyższe stopnie harcerskie.</i>
---	---	--	--

Teraz wybierz z tych wszystkich wypisanych przez nas umiejętności te, które twoi podopieczni powinni nabyć już w tym roku i zbuduj cele wychowawcze dla swojej drużyny. Pamiętaj, że cele wychowawcze zrealizujesz, jak widać powyżej, przede wszystkim gdy w drużynie i gromadzie zdobywane będą gwiazdki zuchowe i stopnie harcerskie, sprawności, znaki służb i podejmowane zadania zespołowe.

Składki członkowskie

Każdy zuch, każda harcerka, harcerz, instruktor jest zobowiązany płacić składki członkowskie. Ich wysokość ustala Rada Naczelna i obecnie wynoszą one 2 zł miesięcznie. Składek nie płacą jedynie członkowie gromad i drużyn Nieprzetartego Szlaku.

Ze składkami w drużynach jest różnie, i to z wielu powodów. Prawda jest taka, że dobrowolnie wstępując do harcerstwa przyjmujemy zasady tutaj obowiązujące. Jedną z takich zasad, tak jak w każdym innym stowarzyszeniu, w tym organizacjach skautowych, jest płacenie składek członkowskich. Ten obowiązek ma między innymi wymiar wychowawczy. Uczy systematyczności, konsekwencji, planowania oraz przedsiębiorczości. Zastanówmy się, jak można w drużynie pracować ze składkami, żeby nie stały się one zmorą każdej rady drużyny i zbiorów drużynowych w hufcu.

Składki w drużynach zbierane są miesięcznie, kwartalnie i rocznie, odpowiednio 2 zł, 6 zł i 24 zł. Ta ostatnia kwota jest dla zucha/harcerza ogromną górą pieniędzy. Lecz 2 zł już nie wywołuje takich emocji. Systematyczne zbieranie składek (mniej a częściej) ułatwia zuchowi/harcerzowi wy gospodarowanie z własnego kieszonekowego odpowiedniej kwoty. Uczy się w ten sposób planowania własnych miesięcznych wydatków, tak, aby wywiązać się z obowiązku wobec drużyny. Niezbędna jest tutaj konsekwencja i systematyczność drużynowego.

Przyjmując zasadę miesięcznego zbierania składek drużynowy powinien przewidywać szczególne sytuacje, jakimi są święta Bożego Narodzenia lub okres wakacji. W grudniu ogarnia nas szaleństwo zakupów przedświątecznych. Często trudno jest harcerzowi w tym okresie wy gospodarować nawet 2 zł, przecież i on kupuje prezenty pod choinkę. Składkę grudniową można zebrać w listopadzie lub zbierać przez niektóre miesiące po 3 złote, oczywiście dużo wcześniej informując o tym drużynę. Analogicznie postępujemy w czasie wakacji. Warto przeanalizować cały kalendarz i zastanowić się, kiedy mogą wystąpić podobne problemy.

Przyczyną wielu problemów związanych z wywiązywaniem się ze składek przez drużynę jest przeszacowanie nie w spisie harcerskim liczby harcerzy. Drużynowy, chcąc lepiej wypaść w hufcu, wpisuje do spisu nawet tych harcerzy, którzy byli dwa razy na zbiorce trzy miesiące przed spisem. To błąd, bo harcerze – czynni członkowie drużyny – muszą opłacać składki za tych statystycznych, ale nierealnych harcerzy. Tytu, ilu wykażać drużynowy harcerzy w spisie razy 2 zł miesięcznie i już mamy wysokość składki, jaką drużyna będzie musiała zbierać przez cały rok harcerski. Potem 80% tej sumy wpłaca się do hufca, a pozostałe 20% pozostaje w drużynie.

Oczywiście tak samo ogromnym, a może większym błędem drużynowego jest zanizanie stanu członkowskiego. „Po co wykazywać, że drużyna liczy 30 harcerzy, wystarczy, że zarejestruje 15 i może zbierać mniejsze

częściowo. Jeżeli będzie zrealizowane częściowo, niezrealizowana część traci ważność. Przekazywane we wszystkich fazach w systemie notowań ciągłych oraz w systemie kursu jednolitego, z wyjątkiem fazy interwencji.

- ✓ Wykonaj lub anuluj – zlecenie ważne jest do momentu zawarcia pierwszej transakcji (lub pierwszych transakcji, jeżeli zlecenie realizowane jest jednocześnie w kilku transakcjach). Zlecenie jest realizowane natychmiast po wprowadzeniu, ale wyjątkowo w całości – nie może być zrealizowane częściowo. W przypadku gdy układ zleceń w arkuszu po przeciwnej stronie nie pozwala na realizację w całości, traci ono ważność.

ZLECENIA MAKLERSKIE – Z LIMITEM CENY

Zlecenie z limitem ceny, zlecenie zawierające limit ceny realizowane jest wyjątkowo wówczas, gdy ustalony na podstawie arkusza zleceń kurs jest zgodny z tym limitem lub atrakcyjniejszy. Oznacza to, iż w przypadku zleceń kupna realizacja będzie miała miejsce przy kursie równym lub niższym od podanego limitu, natomiast w przypadku zleceń sprzedaży przy kursie równym lub wyższym od ustalonego kursu rynkowego (o ile w zleceniu nie ma określonych dodatkowych warunków wykonania).

Zlecenia z limitem mogą zawierać dodatkowe warunki wykonania:

- ✓ Wmin – wielkość minimalna, czyli liczba papierów wartościowych, poniżej której inwestor nie zgadza się na realizację dyspozycji. Przekazywane jedynie w fazie dogrywki oraz w fazie notowań ciągłych z wyłączeniem okresów równoważenia rynku.
- ✓ WUJ – wielkość ujawniana. Zlecenie z tym warunkiem jest realizowane stopniowo. Składający je określa wielkość części, w których ma ono być realizowane, czyli wielkość ujawnianej jednorazowo liczby papierów wartościowych (min 100 walorów). Przekazywane we wszystkich fazach sesji w systemie notowań ciągłych oraz w systemie kursu jednolitego, z wyjątkiem fazy interwencji.
- ✓ LimAkt – limit aktywacji. Zlecenia z tym warunkiem nie pojawiają się natychmiast po wprowadzeniu ich do systemu, lecz ujawniają się dopiero wówczas, gdy teoretyczny kurs otwarcia lub kurs ostatniej transakcji w notowaniach ciągłych osiągnął poziom określony przez inwestora. Muszą więc one zawierać, oprócz limitu, przy którym staje się ono aktywne, również limit realizacji lub dyspozycję jego realizacji PKC. Przekazywane we wszystkich fazach sesji w systemie notowań ciągłych oraz w systemie kursu jednolitego, z wyjątkiem fazy interwencji i dogrywki.

BESSA – długotrwała, silna tendencja spadkowa na rynku.

INDEKS GIELDOWY – miernik zmian cen papierów wartościowych; obejmujący wszystkie papiery wartościowe danego typu lub ich wybraną grupę.

SESAJA GIELDOWA – określony przedział czasu, w którym mogą być zawierane transakcje na giełdzie. Na giełdzie warszawskiej sesje odbywają się regularnie w miejscu zwanym parkietem, od poniedziałku do piątku, w godzinach 9:00 – 16:10.

ZLECENIA MAKLERSKIE – BEZ LIMITU CENY

PCR – zlecenie po cenie rynkowej przekazywane w trakcie notowań ciągłych z wyłączeniem okresów równoważenia rynku. Zlecenia wykonywane po cenie zgłoszonego wcześniej, a niezrealizowanego najlepszego zlecenia przeciwnostawnego. Niezrealizowana część zlecenia PCR staje się zleceniem z limitem równym kursowi, po jakim została zawarta ostatnia transakcja. Jeśli po przeciwnnej stronie rynku nie ma przynajmniej jednego oczekującego zlecenia przeciwnostawnego – zlecenie PCR nie zostanie przyjęte przez system.

PCRO – zlecenie po cenie rynkowej na otwarcie. Zlecenia te mogą być przekazywane jedynie w fazie przyjmowania zleceń na otwarcie i na zamknięcie w systemie notowań ciągłych i w systemie kursu jednolitego oraz w okresach równoważenia rynku. Są one realizowane odpowiednio po kursie otwarcia, po kursie zamknięcia, po kursie jednolitym lub po kursie określonym w wyniku równoważenia. Niezrealizowana część zlecenia staje się zleceniem z limitem ceny równym odpowiednio: kursowi otwarcia, kursowi zamknięcia, kursowi jednolitemu lub kursowi określonym w wyniku równoważenia rynku.

PKC – zlecenie po każdej cenie. Przekazywane we wszystkich fazach w systemie notowań ciągłych oraz w systemie kursu jednolitego, z wyjątkiem fazy interwencji i fazy dogrywki. Podlegają realizacji odpowiednio w fazie notowań jednolitych po kursie otwarcia, zamknięcia kursie jednolitym lub kursie określonym w wyniku równoważenia rynku lub w fazie notowań ciągłych po cenie najlepszego oczekującego zlecenia przeciwnostawnego.

ZLECENIA MAKLERSKIE – TERMINY WAŻNOŚCI ZLECEŃ

- ✓ Konkretna data – do końca sesji giełdowej.
- ✓ Ważność domyślna – zlecenie ważne bezterminowo.
- ✓ Ważne do pierwszego wykonania – obowiązuje do momentu zawarcia pierwszej transakcji (lub pierwszej transakcji, jeżeli zlecenie realizowane jest jednocześnie w kilku transakcjach). Zlecenie jest realizowane natychmiast po wprowadzeniu i może zostać zrealizowane

składki” – myśli nieuczciwy drużynowy. Zanizanie stanu z jakiegokolwiek powodu jest wyjątkowo niemożliwe. W naszej organizacji, gdzie już „zuch mówi prawdę”, kłamstwo zdecydowanie nie uchodzi. Taka sytuacja powoduje demoralizowanie członków drużyny, których uczy się, że nawet w harcerstwie możliwa jest nieuczciwość. A jak wiadomo „Od trzemyczka do koniczka” – jeden już krok, by dorosły harcerz sam też dokonywał na przykład oszustw podatkowych.

Często nawet 2 zł jest kwotą nie do zdobycia dla zucha/harcerza. Mamy w kraju coraz więcej bardzo ubogich rodzin. Nie jest to, wbrew pozorom, problem pojedynczych członków naszej organizacji. Ozwolnieniu tych harcerzy z płacenia składek powinien zdecydować drużynowy zuchów lub rada drużyny harcerskiej. Rozmowę w tej sprawie trzeba prowadzić jednak delikatnie, tak aby pomóc konkretnemu dziecku, a nie je upokorzyć! Pamiętajcie również o tym, że wcale nie chcemy, aby któryś zuch zdeklarował opłacanie podwójnej składki „za siebie i za Jasia”. Świadczyc to wprawdzie może o hojności i koleżeństwie naszych zuchów, ale nie możemy takich postaw oczekiwać ani ich popierać. Czym innym będzie darowizna któregoś z rodziców na rzecz drużyny. Jednak przede wszystkim brakujące środki finansowe na opłacenie składek powinien wypracować zstęp, gromada czy drużyna. Rada jest prosta – z wykonaniem jest już trudniej. Przeczytaj jednak uważnie rozdział „Akcje zarobkowe” i spróbuj wykorzystać zawarte tam rady.

Pamiętaj!

Twoim zadaniem jest wypracowanie w zuchu, harcerzu systematyczności i obowiązkowości. Aby mu to ułatwić, dobrze jest wprowadzić własne zwyczaje i obrzędy podczas zbierania składek. Systematyczne zbierając składki uczymy również wyrzeczeń, umiejętności dokonywania właściwych wyborów, czasem ze zrzecznictwa z jakiejś przyjemności, by wpłacić składkę. Uczymy też dobrego gospodarzenia własnymi pieniędzmi i sposobów ich zarobkowania.

Pomysły na zbiórkę:

Zbiórka gromady zuchowej

Wybierzcie się z zuchami do najfajniejszego sklepu z zabawkami w okolicy. Zadaniem każdego zucha jest wybranie jednej zabawki, książki w cenie ok. 24 złotych. Ma to być coś, co naprawdę chciałby zuch mieć. Po powrocie do zuchówki każdy zuch maluje swój wymarzony prezent a potem tworzy swój biznesplan – jak może zdobyć, zaoszczędzić, zarobić te 24 złote. Pomysły mogą być różne – jedne dzieci dostają kieszonkowe, więc być może zaplanują jedynie odkładanie z kieszonkowego, inne zorganizują kiermasz starych zabawek albo umyją wszystkie samochody na parkingu (po wcześniejszym porozumieniu się z sąsiadami). Należy uważać na to, czy zaplanowane działania mają charakter wychowawczy. Nie można pozwolić, aby

zuch planował sprzedaż nie swojej własności, żebrania, wykonywania zwykłych obowiązków za pieniądze (bo to nie przystoi zuchowi) itd. Teraz, kiedy już biznesplan jest gotowy, drużynowy na zbiórcze wygłasza gawędę o tym, co jeszcze można zrobić za 24 złote oprócz kupienia nowej zabawki – że można być członkiem bardzo dużej organizacji, w której są dzieci z całego świata, że można pomóc innym dzieciom i zmięnić świat na lepszy. Krąg rady – decyzja o chęci przynależności do wielkiej skautowej rodziny i płaceniu składek i pozyskania ich wg przygotowanych biznesplanów.

Zbiórka drużyny harcerskiej

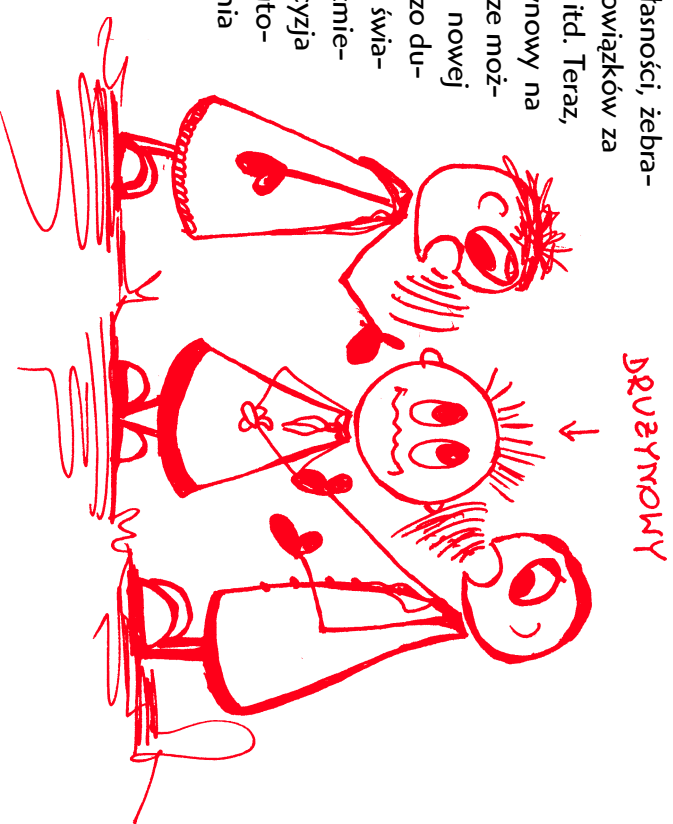
Sonda uliczna: harcerki i harcerze mają za zadanie dowiedzieć się, jakie składki płać mieszkańcy ich miasta. Do jakich stowarzyszeń, w jakiej kwocie, jakie mają w związku z tym uprawnienia czy przywileje. Po powrocie do harcówki następuje prezentacja wyników i dyskusja: czy systematyczne płacenie składek członkowskich powinno być czymś dziwnym? Czy świadczy o dojrzałości i jest normalne w różnych organizacjach?

Zbiórka drużyny starszoharcerskiej

Zwiad: wybierzcie się zastępem do komendy hufca. W hufcowej bibliotece – w dostępnych czasopiśmiech, książkach, dokumentach dowiedźcie się jak najwięcej o składce członkowskiej w ZHP. Ile wynosi, na co jest przeznaczana, jak to było dawniej, kogo nie obowiązuje, która drużyna płaci najlepiej składki w hufcu, który hufiec w chorągwi itd. Wyniki zwiadu przedstawcie na zbiórcze drużyny.

Zbiórka drużyny wędrowniczej

Gielda pomysłów: każdy zastęp (patrol) ma przygotować prezentację pomysłu na wypracowanie kwoty potrzebnej na składki członkowskie (roczej za całą drużynę). Swoje pomysły prezentuje w ciekawej formie (reportaż, biznesplan, prezentacja multimedialna) podczas zbiórki drużyny. Rada drużyny najciekawsze pomysły może postanowić wcielić w życie.



Wizyta w domu maklerskim lub na giełdzie – spotkanie z maklerami, którzy opowiedzą o warunkach otwarcia rachunku oraz zasadach inwestowania na giełdzie. Jest to okazja do spojrzenia od środka na instytucję rynku kapitałowego i poszerzenia zdobytej wiedzy.

Uwaga! Taka wizyta wymaga bezwzględnie wcześniejszego umówienia.

Szkoła Giełdowa w Internecie – www.sgi.gpw.com.pl

Szkoła Giełdowa w Internecie powstała z inicjatywy i na koszt Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie. Uczestnicy SGI mogą świadomie i kompetentnie dbać o swoje oszczędności lub oswoić się z wiedzą dotyczącą rynku kapitałowego, papierów wartościowych i giełdy, dowiedzieć się czegoś o wybranym zagadnieniu czy po prostu sprawdzić znaczenie jakiegoś terminu fachowego.

Uczestnictwo w SGI jest bezpłatne a korzystanie z jej zasobów jest możliwe przy użyciu nawet najprostszego sprzętu komputerowego.

Kwiz „Co Ty wiesz o giełdzie” – podsumowanie zdobytej wiedzy

Słowniczek:

GIEŁDA PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH w Warszawie, oficjalnie otwarta w 1991 r. (faktycznie działa od 1990); podstawą prawną jej funkcjonowania jest uchwalona w 1991 r. ustawa Prawo o publicznym obrocie papierami wartościowymi i funduszach powierniczych; od 1994 r. członek Międzynarodowej Federacji Giełd Papierów Wartościowych; pierwsza **giełda** papierów wartościowych na ziemiach polskich została otwarta w 1817 r., działała do 1939 r.

AKCJA – papier wartościowy, dokument świadczący o udziale jego właściciela w kapitale spółki akcyjnej, uprawniający go do otrzymywania dywidend i uczestnictwa w walnych zgromadzeniach akcjonariuszy.

OBLIGACJA – papier wartościowy emitowany w serii, w którym emitent stwierdza, że jest dłużnikiem właściciela obligacji (obligatariusza) i zobowiązuje się wobec niego do spełnienia określonego świadczenia (płacenia obligatariuszowi określonej sumy pieniędzy – zazwyczaj w określonych przedziałach czasu oraz do wypłacenia pełnej kwoty pożyczki w terminie wykupu). Obligacja zamienna daje jej nabywcy prawo do wymiany na inne papiery wartościowe danego emitenta w przyszłości i na z góry określonych warunkach.

HOSSA – długotrwała, silna tendencja wzrostowa na rynku, której zwykle towarzyszą wzmożone zakupy akcji.

Film – powstało mnóstwo seriali i filmów pokazujących prace giełdy w USA, Paryżu czy Warszawie, np. „Wall Street”, „Pierwszy milion”, „Nieoczekiwana zmiana miejsc”. Zanim przystąpicie to inwestowania na polskim rynku, warto zobaczyć, jak robią to doświadczeni gracze.

Harcerska Gra Giełdowa – jeden ze sposobów nauczania się podstawowych zasad giełdowych. Tak jest najłatwiej, na początek bez żadnych konsekwencji spróbujmy wydawać pieniądze, kupować akcje, inwestować i zarabiać. A jak to zrobić?

Zorganizujcie harcerski dom maklerski i wybierzcie spośród siebie maklerów, doradców inwestycyjnych i oczywiście graczy.

Zapoznajcie się z regulaminem świadczenia usług przez dom maklerski, opracujcie swój własny i rozdzielcie role:

GRACZ:

- ✓ Każdy z graczy otrzyma po sto tysięcy złotych i będzie mógł nimi dowolnie gospodarować kupując i sprzedając akcje na podstawie zlecenia składanego u maklera. Zlecenie musi określać:
 - ⇔ rodzaj oferty – kupno lub sprzedaż,
 - ⇔ limit ceny lub rodzaj zlecenia bez limitu ceny,
 - ⇔ termin ważności zlecenia,
 - ⇔ nazwę papieru wartościowego, który chcemy kupić/ sprzedać,
 - ⇔ liczbę papierów wartościowych,
 - ⇔ dodatkowe warunki wykonania zlecenia.

MAKLER:

- ✓ Zadaniem maklerów będzie przyjmowanie zleceń graczy i prowadzenie ich rachunku.

DORADCA INWESTYCYJNY:

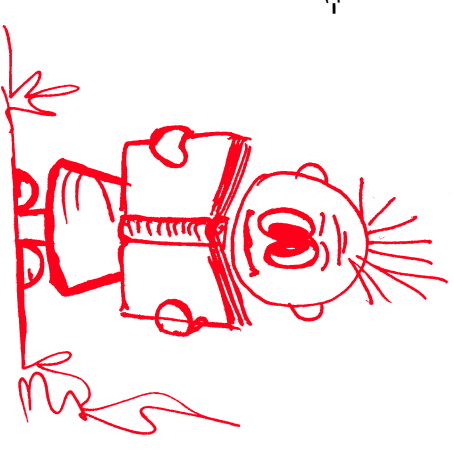
- ✓ Doradcy inwestycyjni będą musieli dokładnie prześledzić notowania giełdowe (tutaj pomocne będą zestawienia dostępne w „Gazecie Wyborczej” czy „Rzeczpospolitej”) i uwarunkowania gospodarcze, aby w dobry sposób doradzać graczom, w jakie akcje warto inwestować.

Możecie spotykać się na cotygodniowych sesjach, tak aby wyniki gry giełdowej podsumować np. po 2-3 miesiącach. Pamiętajcie, że każdą sesję należy dobrze zaplanować i przygotować. Będą wam na pewno potrzebne druki zlecenia kupna/sprzedazy akcji, tabela notowań.

Podczas podsumowania gry zobaczycie, kto osiągnął najlepszy wynik, komu udało się najlepiej przewidywać skoki cen akcji, kto zyskał, a kto stracił. Powodzenia!

Pomysły na zadania prób na gwiazdki zachowe i stopnie harcerskie

- ✓ W każdy wtorek będą odkładał 75 groszy do skarbonki. Na początku miesiąca z tych pieniędzy opłaci składkę, a pozostałe pieniądze pozostawię w skarbonce.
- ✓ W formie plakatu zachęce innych do systematycznego płacenia składek.
- ✓ Zaplanuję na kartce papieru miesięczne wydatki kieszonkowego z uwzględnieniem 2 zł na składkę członkowską, którą regularnie będę wpłacał do kasy drużyny.
- ✓ Wspólnie z zastępem znajdę sposób na zarobienie pieniędzy na pokrycie składki członkowskiej.
- ✓ Zaplanuję małą akcję zarobkową zastępu lub drużyny, która pozwoli opłacić obowiązkowe składki.
- ✓ Będę pełnił funkcję skarbnika drużyny. Systematycznie będę zbierał, ewidencjonował i odprowadzał składki oraz przyznawał comiesięczny tytuł „Mistrza oszczędności” członkom drużyny.



Akcje zarobkowe

Zaplanowane działania gromady zuchowej czy drużyny harcerskiej, mające na celu zdobycie środków finansowych na działalność statutową.

Działalność gromad i drużyn harcerskich wymaga pieniędzy – tzw. środków finansowych, z których opłacamy składki członkowskie, opłaty za energię elektryczną w harcównce, wyjazdy na biwaki itp. W większości środki te pochodzą z dobrowolnych składek członków drużyny. Jest to jedna z form pozyskiwania środków finansowych, która niestety jest mocno ograniczona. Na szczęście każda drużyna może sama zarobić pieniądze, organizując akcje zarobkowe.

Drużyna harcerska ma wiele możliwości zarobkowania. Potrzeba tylko sprawnej organizacji, dobrego pomysłu i konsekwencji w działaniu. Rozpocznamy od analizy własnych możliwości. Ilu nas jest, jakim dysponujemy czasem, co nam wychodzi najlepiej. Jakie mamy doświadczenia, jakie możliwości i uprawienia. Nie mniej ważne jest to, co możemy w naszej miejscowości robić. Jakie są potrzeby? Ile jest dużych supermarketów? Czy tam są potrzebni pomocnicy? Jakie inne duże firmy znajdują się na terenie naszej miejscowości? Jak moglibyśmy im pomóc? Następnie zastanawiamy się nad formą działalności.

Jedną z propozycji zarabiania pieniędzy jest wykonywanie drobnych prac porządkowych dla firm i instytucji. Możemy myć okna, kosić trawę czy też porządkować magazyny. Niestety, taka forma zarobkowania ma niewielkie szanse powodzenia. Duże bezrobocie powoduje, że tego typu prace są już dawno zajęte. Ponadto niewielu pracodawców zatrudni niepełnoletnich, ze względu na odpowiedzialność. Ale zawsze można ten pomysł sprawdzić.

Nasz harcerski, już historyczny sposób zarobkowania – zbieranie surowców wtórnych jest całkowicie nieopłacalny. Żeby zarobić 100 zł, musielibyśmy zebrać ponad 1000 kg makulatury. Tutaj poniesione koszty często przewyższają zysk. Podobnie jest z dobrowolną zbiórką pieniędzy. Do częstych sytuacji należy zbierać nie pieniądze przez drużyny na obóz lub biwak, kiedy harcerze kwestują lub chodzą od firmy do firmy. Jest to zwykłe żebractwo – nie uczymy w ten sposób pożądanych postaw na rynku pracy! Wielu drużynowych nie zdaje sobie też sprawy, że musi mieć pozwolenie od burmistrza, prezydenta miasta lub wójta na uliczną zbiórkę pieniędzy w gminie. Inaczej wygląda sytuacja, jeżeli za dofinansowanie do obozu drużyna będzie reklamować daną firmę poprzez noszenie logo na koszulkach, plecakach itp. Jeżeli zbieramy w kilku gminach, zgodę musi wyrazić starosta powiatu. Pamiętaj jednak o tym, że nie wolno nam reklamować żadnych produktów ani producentów, którzy w jakikolwiek sposób kłócą się wyznawanym przez harcerstwo systemem wartości. Nie wolno nam również roznosić ulotek partii politycznych.

Giełda przyjazna nastolatkom i Propozycja dla harcerzy starszych i wędrowników

Czy giełda może być tematem, który zainteresuje nastolatka?

Pierwsza nasuwająca się na to pytanie odpowiedź brzmi: NIE. Po pierwsze, dlatego, że aby zagrać na giełdzie, trzeba mieć skończone 18 lat, po drugie trochę pieniędzy, a po trzecie znać się na tym na tyle, by swoich ciężko zarobionych pieniędzy nie stracić w krótkiej chwili.

I jest to chyba najbardziej błędne myślenie, jakie tylko można sobie wyobrazić.

Jeśli interesujecie się choć trochę zarabianiem pieniędzy na giełdzie (a kto nie chciałby zarabiać i to właściwie nie ruszając się z domu) – giełda, co może wydawać się wręcz niewyobrażalne, daje nam przynajmniej kilka możliwości.

Ale czym właściwie jest giełda papierów wartościowych?

Giełda papierów wartościowych jest szczególną instytucją finansową, podlegającą bardzo ścisłym i rygorystycznym regulacjom. Wspólnie z innymi instytucjami finansowymi tworzy tzw. rynek kapitałowy, przez wielu nazywany sercem i układem krwionośnym gospodarki.

Na giełdzie papierów wartościowych **notowane** mogą być jedynie **papiery wartościowe**, które zostały dopuszczone do obrotu na rynku publicznym. Proces dopuszczenia do obrotu publicznego jest dość kosztowny i skomplikowany, dlatego nie każda spółka może sobie na to pozwolić.

W Polsce obrót papierami wartościowymi na rynku publicznym jest całkowicie zdematerializowany. Co to oznacza? Otóż kupując **akcje** lub **obligacje**, nie dostajemy do ręki owego „papieru wartościowego”, tylko wydruk z systemu komputerowego biura maklerskiego potwierdzający realizację zlecenia na naszym rachunku. Wcześniej transakcja rejestrowana jest w systemach komputerowych giełdy, a w dniu rozliczenia w systemie Krajowego Depozytu Papierów Wartościowych. Ma to oczywiście wiele zalet, m.in. nie ma możliwości utraty papieru wartościowego z powodu jego spalenia, zagubienia lub kradzieży. Handel papierami wartościowymi na giełdzie odbywa się za pośrednictwem wyspecjalizowanych firm, zwanych biurami lub domami maklerskimi.

Biurow maklerskie jest to instytucja prowadząca rachunki papierów wartościowych i rachunki pieniężne oraz pośrednicząca w nabywaniu lub zbywaniu papierów wartościowych na rynkach regulowanych (Giełda Papierów Wartościowych oraz CeTO). Żaden inwestor nie może złożyć zlecenia bezpośrednio na giełdę, musi to zrobić poprzez pośrednika. Maklerzy papierów wartościowych są pośrednikami pomiędzy inwestorami pragnącymi sprzedać i kupującymi na giełdzie papiery wartościowe. Potocznie maklerami nazywa się osoby przyjmujące dyspozycje od klientów w biurach maklerskich. **Maklerami papierów wartościowych** mogą być osoby fizyczne, które zdały egzamin przed Komisją Papierów Wartościowych i Giełd.

PIN – osobisty numer identyfikacyjny, stanowiący rodzaj podpisu elektronicznego. Stanowi on również zabezpieczenie przed posłużeniem się kartą przez osoby niepowołane. Powinien być znany jedynie właścicielowi karty. Nie należy go nikomu udostępniać ani zapisywać w miejscu dostępnym dla innych osób.

Prowizja – wynagrodzenie za pośrednictwo przy zawieraniu transakcji; ustala się w procentach od wartości zawieranej transakcji.

Subkonto – konto szczegółowe, powstałe w wyniku podziału konta podstawowego.

Gdzie szukać materiałów pomocnych do przygotowania zbiórk:

- ✓ www.bankowy.wp.pl
- ✓ www.Epieniadze.onet.pl
- ✓ Materiały informacyjne dostępne w bankach – ulotki, broszury itp.
- ✓ Strony internetowe banków
- ✓ Prasa tematyczna



Są jednak dziedziny, w których mamy szansę przeprowadzić skuteczną akcję zarobkową, w której wykorzystamy cały potencjał drużyny. Zorganizujemy choinkę lub bal karnawałowy dla szkoły lub zakładu pracy. Mamy kadre, która poprowadzi taką zabawę. Mamy harcerzy, którzy znają bardzo dużo zabaw i piosów. Sprzęt muzyczny zawsze będziemy mogli zorganizować we własnym zakresie. Jedynie koszty, jakie poniesiemy, to transport sprzętu muzycznego i materiały niezbędne do przeprowadzenia zabaw i konkursów.

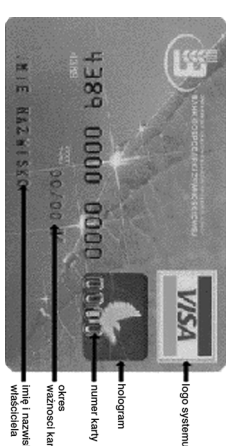
Ale zaczynajmy od początku. Najpierw musimy przygotować plan działania. Jeden zastęp zajmie się programem balu. Przygotuje program i dekoruje salę. Drugi zastęp odpowiadać będzie za sprzęt i oprawę muzyczną. Kolejny zastęp zajmie się szatnią, poczęstunkiem, bezpieczeństwem itp. Skoro mamy już plan działania, to możemy sporządzić kosztorys i ustalić cenę, za którą podejmiemy się organizacji balu. Oczywiście wcześniej należy sprawdzić program i ofertę cenową konkurencji (jeżeli taka występuje). Musimy być atrakcyjniejsi programowo i cenowo. Teraz trzeba nasz „produkt” sprzedać. Dobrze przygotowaną ofertę roznosimy do szkół, firm, instytucji. Wszędzie, gdzie się da. Dobrze przygotowana oferta to taka, z której potencjalny klient dowie się: kto to organizuje, zapozna się z programem i ceną, oraz dowie się, z kim może się kontaktować i kiedy. Najlepiej taką ofertę zanieść osobiście niż posłużyć się pocztą. O klienta trzeba dbać i co rusz przypominać się, szczególnie przy takiej okazji, jaką jest choinka, karnawał czy Dzień Dziecka.

Kolejną znakomitą okazją na udaną akcję zarobkową są święta. Każda rodzina przed świętami wysyła karty pocztowe. Dlaczego nie pośredniczyć w ich sprzedaży? Ponownie przygotowujemy plan działania. Zbieramy informacje od naszych harcerzy, czy rodzice są zainteresowani ewentualnym zakupem tych pocztówek i w jakiej ilości. Dobrze jest przedstawić przykładowe pocztówki. Teraz mamy już informacje zwrotną: w jakim zakresie nasza akcja zarobkowa odniesie sukces. Zbieramy informacje o cenach kart świątecznych w hurtowniach, oczywiście wybieramy pocztówki najtańsze i najwyższej jakości (tzn. stosunkowo tanie do swojej jakości). Negocjujemy z właścicielami hurtowni możliwość wzięcia pocztówek w komis. To oznacza, że nieprzedane pocztówki będzie można zwrócić. Oczywiście zapłata za towar nastąpi po zakończeniu akcji. Możemy również sami wykonać pocztówki. Należy jednak pamiętać o kosztach takiej inicjatywy i o normach dotyczących samych pocztówek (gdzie zrobić miejsce na znaczek, adres itp.). Mamy towar i klientów. Teraz musimy ustalić cenę. Pamiętajmy, że cena musi być niższa niż cena pocztówek w kioskach i księgarniach – musimy być konkurencyjni. Możemy akcję rozszerzyć na nasze rodziny, znajomych i sąsiadów. Spróbujmy rozprowadzać pocztówki w biurach i zakładach pracy naszych rodziców, jeżeli zgodzą się na to ich przełożeni. Sprawnie przeprowadzona akcja zarobkowa nie tylko przyniesie wymierny zysk w pieniądzech, lecz również pozwoli na powtórzenie jej przy okazji innych świąt.

Pomysł można mnożyć i mnożyć. Jednak akcja zarobkowa, która przyniosła duże dochody drużynie, może zupełnie nie wyjść w innym środowisku. Poniżej przedstawiamy przykładowy kalendarz akcji zarobkowych.

Miesiąc	Akcja zarobkowa	Opis
styczeń	Bale karnawałowe Choiński	Organizacja imprez dla szkół, firm i instytucji
luty	Ferie zimowe Walentynki Dzień Myśli Braterskiej	Organizacja wycieczek dla dzieci nie zrzeczonych Sprzedaż pocztówek i ozdób walentynkowych
marzec	Wielkanoc	Sprzedaż pocztówek, zajęćeków i innych ozdób świątecznych
kwiecień		
maj	Majówki	Organizacja festynów dla szkół, firm i instytucji
czerwiec	Dzień Dziecka	Organizacja Dnia Dziecka dla szkół, firm i instytucji
lipiec	Obozy, bivaki	Prowadzenie kursu żeglarskiego dla zakładu pracy
sierpień		Organizacja wycieczek dla dzieci pracowników zakładu pracy Prowadzenie wypożyczalni sprzętu turystycznego
wrzesień	Akcja „Zeszyt”	Sprzedaż zeszytów i innych artykułów papierniczych
październik	Święto Zmarłych	Sprzedaż zniczy
listopad		
grudzień	Boże Narodzenie Mikołaj	Sprzedaż pocztówek i ozdób świątecznych Wynajmowanie się w roli Mikołaja do wręczania prezentów Organizacja festynów, dyskotek, zabaw dla dzieci Wykonywanie drobnych prac porządkowych Kolportaż prasy, ulotek reklamowych itp.
cały rok		Organizacja festynów, dyskotek, zabaw dla dzieci Wykonywanie drobnych prac porządkowych Kolportaż prasy, ulotek reklamowych itp.

Karta płatnicza – służy do realizacji transakcji bezgotówkowych – płatności za towary lub usługi.



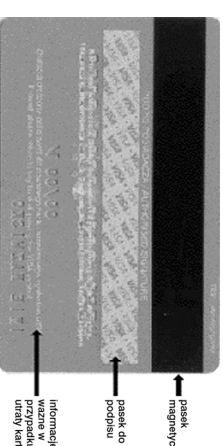
logo systemu
hologram
numer karty
okres
ważności karty
imię i nazwisko
właściciela

Na awersie karty znajdują się:

- ✓ cechy systemów (logo, hologram),
- ✓ numer organizacji, numer banku, numer karty,
- ✓ imię i nazwisko posiadacza karty,
- ✓ okres ważności karty,
- ✓ oznaczenie zasięgu (krajowa lub międzynarodowa),
- ✓ typ karty

Na rewersie karty znajdują się:

- ✓ pasek magnetyczny (nośnik pamięci z możliwością zapisu danych na 1 do 3 ścieżkach (max 220 znaków)),
- ✓ pasek do podpisu (umożliwia trwałe umieszczenie podpisu posiadacza karty na jej powierzchni, drukowany metodą sitodruku),
- ✓ informacja o tym, czyją własnością jest karta i co zrobić w przypadku zagubienia,
- ✓ całodobowy numer telefonu



pasek magnetyczny
pasek do podpisu
informacje
ważne w
przypadku
utruty karty

Karta bankomatowa – karta wydawana do rachunku bieżącego, służąca wyłącznie do wypłat gotówki oraz innych operacji dostępnych w bankomacie, takich jak: sprawdzenie salda rachunku, sprawdzenie i wydrukowanie historii transakcji, zmiana PIN-u karty, dokonanie zde-finiovanych przelewów, skorzystanie z funkcji depozytowych.

Karta bankomatowa nie posiada funkcji karty płatniczej, dlatego też nie można dokonywać nią transakcji bezgotówkowych (płatności za towary i usługi), z tego powodu większość banków zamiast karty bankomatowych wydaje karty płatnicze z funkcjami kart bankomatowych.
Konto – rachunek klienta otwarty w wybranym banku, gdzie jest prowadzony zapis jego wpływów i wydat.

Kredyt – oprocentowana pożyczka udzielana przez bank na określony czas, często też na określony cel.

Lokata – umowa pomiędzy bankiem a klientem, na mocy której klient deponuje w banku określoną sumę pieniędzy, a bank zobowiązuje się na jej zwrot po określonym terminie wraz z odsetkami naliczonymi na podstawie oprocentowania zawartego w umowie.

b. Kasa – co to jest wpłata i wypłata oraz jak się ich dokonuje

Ćwiczenia:

- Wypełnienie druku wypłaty gotówki na konto, druku przelewu z konta na konto, dokonywanie wypłaty gotówki z konta w kasie
- Wypełnienie czeku

3. Zadanie międzyzbiórkowe dla zastępów

- a. Sporządzić mapę banków w naszej okolicy
- b. Wyszukać w Internecie informacji jak założyć e-konto
- c. Dowiedzieć się, co to jest Narodowy Bank Polski i jakie ma zadania
- d. Przeprowadzić krótką ankietę wśród rodziców i znajomych, czym się kierowali podczas wyboru banku i zaproponować drużynie/szczepowi wybór najlepszej oferty.

4. Podsumowanie wykonania zadania międzyzbiórkowego

Podstawowe pojęcia

Bank – instytucja finansowa świadcząca usługi dla osób fizycznych i podmiotów prawnych w zakresie prowadzenia rachunków bieżących, kredytowania, obsługi depozytów, pośrednictwa i doradztwa w obrocie na rynkach pieniężnych i kapitałowych oraz wspierania finansowego działalności gospodarce.

Bankomat – urządzenie elektroniczne, montowane na ulicy lub w bankach, służące do wypłaty gotówki z konta osobistego po posłużeniu się odpowiednią kartą magnetyczną. W bankomacie często można otrzymać informacje o stanie konta. Bankomaty niektórych banków umożliwiają dokonywanie także innych operacji finansowych.

Czek – pisemne polecenie wypłaty wydane bankowi, w celu wypłacenia okazielowi lub osobie wskazanej na czeku określonej kwoty z rachunku bankowego wystawcy czeku.

Debet – ujemny stan konta bankowego, przekroczenie stanu konta.

Na razie skupiliśmy się na zarabianiu pieniędzy, pamiętaj jednak, że czasem równie ważne lub nawet ważniejsze są takie działania, w których nie zarabiacie pieniędzy, ale uzyskujecie inną pomoc. W zamian za testowanie sprzętu turystycznego możecie wynegocjować u producenta takiego sprzętu jakieś nieodpłatne egzemplarze. Jeżeli organizujecie niecodzienną wyprawę żeglarską czy wysokogórską albo maraton kolarski, być może taka właśnie firma w zamian za reklamę ubierze was w firmowe koszulki?

Biwak być może da się zorganizować bezpłatnie na prywatnym terenie za jego oczyszczenie, a czarter łódki wynegocjować taniej za prace bosmańskie. W zamian za reklamowanie zakładu krawieckiego być może uszycie sobie za darmo polarowe bluzy albo pozyskacie ścińki do zuchowych majsterek. Pomagając miejscowemu zespołowi szantowemu w organizacji ich koncertu „wydepcciecie” sobie darmowy koncert za pół roku na urodzinach drużyny. Jeżeli chcecie, aby latem przejazd na obóz was nie kosztował, być może z właścicielem firmy przewozowej dogadacie się na mycie i sprzątnięcie autobusów przez jakiś czas? Więcej o tym w rozdziale: „Sojusznicy drużyny”.

Pamiętaj!

- ✓ Przy decydowaniu o akcji zarobkowej kieruj się nie tylko tym, ile możecie zarobić, ale głównie tym, czego nauczysz swoich zuchów i harcerzy.
- ✓ Jako drużyna nie możecie wystawiać rachunków. Jeżeli jest taka konieczność, rachunek wystawia komenda hufca i pieniądze przekazuje konkretnej drużynie.
- ✓ Trwają prace nad nową instrukcją finansową drużyny. Koniecznie sprawdź, co w niej nowego – powinna być dostępna w hufcach już w maju 2003 roku.

Pomysły na zadania prób na gwiazdki zuchowe i stopnie harcerskie

- ✓ Wraz z gromadą przygotujcie stroiki świąteczne, które będziemy sprzedawać podczas świątecznego jarmarku w szkole.
- ✓ Zorganizujcie i przeprowadźcie wraz z zastępem świąteczny jarmark w szkole.
- ✓ Pozyskam 10 osób zainteresowanych zakupem pocztówek świątecznych, zniszczy itp. Przygotowany raport przedstawicie na radzie drużyny, dzięki czemu będziemy mogli zaplanować akcję zarobkową.
- ✓ W wyniku zwiadu w hurtowniach zniszczy sporządzą raport dotyczący cen, jakości zniszczy oraz dowiem się o możliwość wzięcia towaru w komis. Raport przedstawicie radzie drużyny.
- ✓ Zaplanujcie i przeprowadźcie z całą drużyną akcję zarobkową. Sporządźcie dokumentację i sprawozdanie z tej akcji. Wnioskami podzielcie się w namiestnictwie.

Finanse drużyny

Gospodarność to trudna, ale bardzo potrzebna umiejętność w naszym życiu – tak codziennym, jak i harcerskim. Dość często możemy się spotkać ze stwierdzeniem, że zuch, harcerz jest zaradny, gospodarny, oszczędny. Harcerstwo to taki „sposób na życie”, który powinien nas, swoich członków, poczynając od małego zucha, a na instruktorach kończąc uczyć mądręgo, zgodnego z zasadami moralnymi, gospodarnego, uczciwego życia.

Gospodarność, finanse, oszczędność pojawiają się już na „zuchowym szlaku”. Co prawda finanse w życiu zucha prowadzają się do skarbonki, w której zuch gromadzi swoje oszczędności, ale dobry drużynowy zuchowy potrafi umiejętnie wprowadzić do swojego planu pracy takie elementy, aby pokazać zuchom, co to finanse (np. sprawności zespołowe i indywidualne, zbiórki tematyczne). Tym bardziej, że ostatni XXXII Zjazd ZHP zobligował także zuchy do płacenia składek członkowskich zgodnie z § 68 pkt 1 Statutu ZHP.

Działalność finansowa w gromadzie/drużynie oznacza gromadzenie i ewidencjonowanie środków finansowych na cele statutowe drużyny (zbieranie składek, akcje zarobkowe). Działalność tę należy planować (zakładać wpływy i wydatki na rok kalendarzowy), powinna ona być kontrolowana. Plan finansowy za- twierdza drużynowy – kopia planu powinna znaleźć się w hufcu.

Wpływy:

Na wpływy składają się:

- ✓ Składki członków ZHP
- ✓ Darowizny, spadki
- ✓ Dobrowolne wpłaty, np. rodziców
- ✓ Wpływy z akcji zarobkowych, działalności gospodarczej
- ✓ Dotacje

Wpływy należy ewidencjonować w książce finansowej, na podstawie tzw. druku „KP” (kasa przyjmie). Druk ten należy pobrać w hufcu; jest to druk ściślego zachowania, który wypełniamy w trzech egzemplarzach.

Składki wpłacają obowiązkowo wszyscy członkowie gromad zuchowych, drużyn harcerskich, starszo-harcerskich, wędrownicy, instruktorzy. 80% składki przekazujemy do komendy hufca, ta pozostawia sobie 20%, 20% przekazuje do komendy chorągwi, zaś 40% do Głównej Kwatery. Suma wpłacana do GK ZHP przekazywana jest następnie jako składka do organizacji międzynarodowych, których jesteśmy członkami (WOSM, WAGGS). Pozostałe 20% składki pozostaje w drużynie na jej działalność.

Rachunki dla młodzieży

Bank	Nazwa rachunku
Bank Gospodarki Żywnościowej S.A.	INTEGRUM Maax
Bank Pekao S.A.	Eurokonto Junior
Bank Pekao S.A.	Eurokonto OK
Bank Przemysłowo-Handlowy S.A.	Sesam Junior
ING Bank Śląski S.A.	Konto z Lwem Luz
Bank Zachodni WBK SA	Konto 24 Joung
Millennium	Konto Młodzieżowe Bajera
Górnśląski Bank Gospodarczy S.A.	GBG Konto IDOL
Kredyt Bank S.A.	EXTRA KONTO – JUNIOR
MultiBank	Multikonto młodych
Izzy Bank	Izzykonto
PKO BP S.A.	Graffiti Konto Młodych

UWAGA! Zwiad powinien być poprzedzony wizytą drużynowego w banku w celu wcześniejszego ustalenia zasad zwiedzania przez harcerzy banku i rozmowy z jego pracownikami.

2. Zwiad – wizyta w banku, spotkanie z pracownikiem banku, który opowie o codziennej pracy w poszczególnych działach

- a. Punkt obsługi Klienta – co to jest konto bankowe, jak je założyć, jakie wiążą się z tym opłaty, karta bankowa i jak się nią posługiwać

Cwiczenia:

- Wypełnienie wniosku o otwarcie konta bankowego
- Posługiwanie się kartą

Z bankiem na ty propozycja dla drużyn starszoharcerskich i wędrowniczych

1. Wprowadzenie do tematu zwiadu

Banki starają się przyciągać do siebie już bardzo młodych ludzi, w wieku od 13 lat, proponując im **konta młodzieżowe**. Czasem co prawda jest to **subkonto** do konta rodziców czy opiekunów, ale coraz więcej banków otwiera osobne rachunki dla młodzieży. Przy otwieraniu takiego konta wymagana jest obecność osoby dorosłej, która odpowiada prawnie za poczynania finansowe dziecka. Założenie młodszemu czy starszemu dziecku własnego rachunku to pomysł dobry choćby z tego powodu, że znakomicie pomaga nauczeniu się gospodarowania pieniędzmi. Postępując się własnym kontem młody człowiek nie tylko doskonale kontroluje swoje dochody i wydatki, ale także przyzwyczaja się do korzystania z nowoczesnych usług bankowych – kontaktu z bankiem przez telefon czy używania karty płatniczej. Rodzice przelewią kieszonkowe na konto syna lub córki, a dziecko wypłaca gotówkę z bankomatów, robi bezgotówkowe zakupy płacąc kartą, sprawdza przez telefon aktualne saldo rachunku, na bieżąco widzi efekty oszczędzania, co miesiąc na wyciągu prześledzić może wszystkie swoje operacje. Czasem banki wymagają regularnych wpłat na konto, jednak są to małe kwoty, np. 20 zł miesięcznie. Niektóre banki chcą, aby rodzic posiadał rachunek w tym samym banku. W razie wypłacenia przez dziecko za dużej sumy pieniędzy, bank może od razu „ściągnąć” odpowiednią kwotę z konta opiekuna. Konta dla młodzieży są pozbawione możliwości skorzystania z **debetu i linii kredytowej**. Tak więc dziecko dysponuje jedynie pieniędzmi, które wpłaca mu rodzice na rachunek. Własne konto z pewnością uczy odpowiedzialności i jest pierwszym krokiem ku „finansowej dorosłości”.

Aby mieć dostęp do środków, do konta, przyznawana jest **karta płatnicza**. W niektórych bankach można zablokować możliwość płacenia nią w sklepach. Dziecko może jedynie wypłacić pieniądze w **bankomacie**. Niektóre konta dla młodzieży dają możliwość założenia **lokaty**, np. na 3 lub 6 miesięcy, o nieco wyższym niż standardowe oprocentowaniu. Banki stosują preferencyjne **opłaty i prowizje** w przypadku tych kont. Nieraz prowadzenie rachunku nic nie kosztuje, a i większość transakcji jest bezpłatna. Wycho-
dząc naprzeciw młodemu człowiekowi, banki dają możliwość dostępu do konta przez telefon, SMS-y i Internet.

Na prowadzenie **działalności gospodarczej** drużynowy musi otrzymać zgodę komendanta chorągwi. **Darowizny** powinny być przekazywane na konto komendy hufca i dalej dopiero do konkretnej drużyny.

Wydutki:

Na wydutki w drużynach składają się:

- ✓ Wydutki na koszt organizacji akcji letnich i zimowych (szkolenie kadry, materiały i druki programowe, grupy kwaternistrowskie), koszty konserwacji i przechowywania sprzętu
- ✓ Koszty wyżywienia uczestników wycieczek i biwaków
- ✓ Wydutki na koszty przewozu uczestników (wycieczek i biwaków) oraz przewozu sprzętu
- ✓ Zakup sprzętu dla drużyny
- ✓ Zakup materiałów biurowych, leków do apteczki drużyny, nagród
- ✓ Pozostałe koszty: ubezpieczenia różnego rodzaju, opłaty pocztowe, wyjścia do kina...

Należy pamiętać, że w chwili, gdy pojawiają się wpływy w postaci np. składek obowiązuujących członków ZHP, w drużynie powinien zostać powołany skarbnik. Powinna być też prowadzona dokumentacja finansowa. Składają się na nią:

- ✓ **Książka finansowa**, w której ewidencjonowane są wszystkie wpływy i wydatki. Musi ona być zarejestrowana w macierzystym hufcu, prowadzona skrupulatnie, na bieżąco.
- ✓ **Dokumentacja źródłowa** – stanowią ją druki „KP”, rachunki, faktury, polisy ubezpieczeniowe (czyli dokumentacja wszystkich wpływów i wydatków).

Musimy pamiętać, iż odbierając rachunek (fakturę) należy sprawdzić, czy został on prawidłowo wypisany i zawiera wszystkie niezbędne dane (dane odbiorcy, wystawiającego dany dokument, czy zawiera na przykład potwierdzenie „zapłacono gotówką”, datę, numer, podpis). Ponieważ drużyna zazwyczaj nie posiada numeru identyfikacji podatkowej (NIP), podajemy numer, jaki posiada komenda chorągwi.

Faktury powinny być gromadzone, opisywane, numerowane i ewidencjonowane według numeracji w książce finansowej.

Na odwrocie rachunku należy pisać, w jaki sposób wykorzystano zakupione materiały, towary czy usługi (np. ubezpieczeniowe). Na odwrocie powinny też być umieszczone klauzule podpisane przez drużynowego i skarbnika:

- ✓ „sprawdzono pod względem merytorycznym, formalnym i rachunkowym”
- ✓ „akceptuję do wypłaty”.

Jeżeli drużyna działa w szczybie, zwykle prowadzona jest tam wspólna dokumentacja finansowa i sprzętowa.

Plan finansowy obozu, biwaku

Plan finansowy – zestawienie planowanych dochodów i wydatków na przyszły okres (miesiąc, kwartał, rok).

Obóz to oczekiwany przez cały rok czas, w którym będziemy mogli całą drużyną/szczepem spędzić wspólne 2-4 tygodnie, biegnąc po okolicznych lasach, realizując założony przez nas program, zdobywając harcerskie sprawności i stopnie, wędrując po okolicy. Nie możemy, oddając się zapamiętałe harcerskiej przygodzie, zapomnieć o rzeczy bardzo ważnej – **o finansach**.

Żeby w ogóle móc opuścić szare, miejskie mury, najpierw musimy wszystko zorganizować, przygotować, przemyśleć – zaplanować i stworzyć plan finansowy.

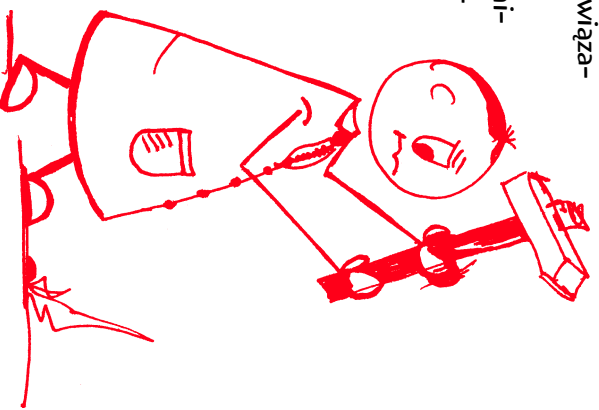
Planując akcję letnią – obóz, a dokładniej kwoty wpływów i wydatków, należy bardzo dokładnie przemyśleć, tak by uwzględnić wszystkie możliwe **przychody i koszty**.

Biorąc pod uwagę koszty należy pamiętać o:

- ✓ Kosztach utrzymania bazy i sprzętu na nich zgromadzonego
- ✓ Kosztach wymiany sprzętu zniszczonego – amortyzacji
- ✓ Kosztach przygotowania obozu
- ✓ Bezpśrednich kosztach ponoszonych na obozie, a także kosztach związanych z likwidacją obozu

Jeżeli obóz prowadzony jest przez komendę hufca, to całą stroną organizacyjną zajmuje się właśnie upoważniony przedstawiciel komendy. W przypadku, gdy jest to samodzielny obóz drużyny, cały proces organizacji przedsięwzięcia spada na kadre i członków drużyny. Wspólne i samodzielne przygotowanie obozu jest zadaniem trudnym, ale właśnie ono jest doskonałą szkołą samodzielności, zaradności, gospodarowania i odpowiedzialności.

Sporządzając plan finansowy należy pamiętać, iż składa się on tak z wpływów, jak i wydatków/kosztów. Plan taki tworzymy na podstawie listy rzeczy, które będą nam niezbędne, i programu obozu – nie zapominając o obowiązujących nas w Związku instrukcjach oraz wzorach dokumentów.



Istotne jest pozyskanie i utrzymanie sojuszników przy sobie. Każdy sposób jest dobry: możecie babcie wysprzątać ogródek, a pani z apteki i panu ze sklepu papierniczego roznieść ulotki reklamowe. Możecie zorganizować przedstawienie, wigilię drużyny, festyn i zaprosić sojuszników lub kandydatów na sojuszników. Przed Bożym Narodzeniem zanieście swoim przyjaciółom Betlejemskie Światło Pokoju i życzenia świąteczne. Pamiętajcie o Dniu Matki, Babci, Ojca, Dziadka, o Wielkanocy itd.

Naturalnym sojusznikiem drużyny jest szkoła. Zbiórki wielu drużyn odbywają się w szkołach. Należy pamiętać, że udostępnienie przez szkołę pomieszczenia na harcówkę nie jest obowiązkowe. Wynika wyjątkowo z dobrej woli dyrektora szkoły. No i mamy kolejnego sojusznika. Współpraca ze szkołą nie powinna ograniczać się do korzystania z harcówki. Tutaj jest wiele pól do wspólnej działalności. W każdym festynie, święcie czy uroczystości mogą i powinni uczestniczyć harcerze. Dobra praca przedzej czy później zostanie doceniona. Drużynie powinno zależeć na wzorowych kontaktach z dyrekcją.

Realizując kolejne zadania, będziemy korzystać z pomocy domów kultury, bibliotek, świetlic. Tak naprawdę każda instytucja oświatowa i kulturalna jest naszym sprzymierzeńcem. Sojusznikami drużyny jest również Policja, Straż Pożarna, wojsko, leśnicy itp. Należy tylko nauczyć się z nimi współpracować, a korzyści z tego płynące przejdą najsmielsze oczekiwania. Drużynowy w swoim notatniku powinien zapisywać adresy, telefony i nazwiska wszystkich wspomnianych instytucji usytuowanych w rejonie działania drużyny (wieś, miasto, dzielnica). Na biwak nie musimy jechać na kosztowne pole namiotowe, przecież możemy pojechać do zaprzyjaźnionego leśniczego. Przy okazji naprawimy pańki w lesie i oczyścimy koryto strumienia. Zbiórki możemy przeprowadzić w bibliotece osiedlowej. Na szkolenie pierwszej pomocy możemy bezpłatnie pójść do PCK, a pan policjant pomoże przygotować profilaktyczną zbiórkę dotyczącą przestępstwa i nieletnich. Każda z wymienionych instytucji z przyjemnością nawiąże współpracę z drużyną harcerską.

A na koniec o naturalnym sojuszniku drużyny – hufcu. Hufiec jest właśnie po to, aby cię wspierać, pomagać, radzić. To tu, we współpracy instruktorskiej powinniśmy znaleźć otuchę, zrozumienie, ale także podstawową pomoc materialną. Hufiec to również miejsce, w którym możesz spotkać innych drużynowych, wymienić się pomysłami, umówić na wspólną zbiórkę, motywować do dalszej pracy.

Pomysły na zadania prób na gwiazdki ruchowe i stopnie harcerskie:

- ✓ Opracuj projekt dyplomu „Przyjaciela Gromady” dla naszych ruchowych sojuszników, przedstaw go w kręgu rady.
- ✓ Zrobie zwiad rodzinny. Na jego podstawie przygotuj listę osób, które chciałyby pomóc w działaniu mojej drużyny i określ, co mogłyby zrobić.
- ✓ Zachęce moich rodziców do pomocy w przygotowaniu wycieczki zastępu (np. złożenie śpiewniczka biwakowego).
- ✓ Przygotuj projekt podziękowania za pomoc, który przedłożę radzie drużyny.
- ✓ Będzie odpowiedzialny za przeprowadzenie wspólnego zadania z jednym z sojuszników, np. za odnowienie szlaków turystycznych w mojej gminie w porozumieniu z PTTK.

Sojusznicy drużyny

Sojusznicy to osoby, firmy, instytucje na stałe wspierające pracę gromady/drużyny w realizacji zadań. Wspieracie takie może polegać na bezpośrednim dofinansowaniu zadań lub pomocy technicznej w postaci umożliwienia w danej firmie, instytucji korzystania z pomieszczeń, sprzętu biurowego, pomocy merytorycznej itp.

Nie wszystkie drużyny posiadają własny sprzęt biwakowy, co nie oznacza, że nie wyjeżdżają na biwaki. Część sprzętu: maty, śpiwory oraz techniczny sprzęt biwakowy mają sami harcerze. Inaczej przedstawia się sprawa z namiotami i pozostałym sprzętem biwakowym. Nawet jeżeli posiada taki sprzęt harcerz, wymagana jest zgoda rodziców na wypożyczenie. Rodzice są właśnie naturalnymi sprzymierzeńcami drużyny. To właśnie oni w ciągu roku najczęściej i najlepiej mogą wspierać twoje działania. Bardzo często współpraca z rodzicami ogranicza się do spotkań organizacyjnych przed biwakami i obozami. Należy jednak pamiętać, że rodzic oprócz posiadania sprzętu biwakowego może również okazać się bardzo przydatny w realizacji innych zadań drużyny. Tata muzyk może wypożyczyć sprzęt nagłaśniający oraz technicznie pomóc w przygotowywaniu dyskoteki. Mama lekarka lub pielęgniarka z przyjemnością spędzi trzy dni na biwaku jako słuźba medyczna. Tak samo wygląda sprawa mamy kucharzki i taty stolarza. Można by tu mnożyć wiele przykładów. Drużynowy powinien wiedzieć, kim są z zawodu i gdzie pracują rodzice jego harcerzy. Powinien też wiedzieć, którzy rodzice są chętni do współpracy i w jakim zakresie. Przed wyjazdem na biwak drużynowy wie, że brakujący sprzęt turystyczny będzie mógł pożyczyć od rodziców harcerzy – zapalonych turystów. Właśnie, że tata harcerza z zastępu Orłów ma własną firmę przewozową i z przyjemnością zawiezie całą drużynę jedynie za cenę paliwa. Czyjaś mama prowadząca własną drukarnię zrobi ksero śpiewniczka biwakowego dla wszystkich członków drużyny. Dzięki uprzejmości taty pracującego w hurtowni spożywczej artykuły spożywcze kupimy bez marży. I tak koszty biwaku nam maleją. Te niezbędne wiedzę można zdobyć w czasie spotkań z rodzicami oraz angażując ich w prace drużyny, pamiętając jednocześnie o umiarze (to dzieci są w drużynie, nie ich rodzice). O sojuszników – rodziców należy dbać. Nie tylko organizując Dzień Matki, sportowe rozgrywki rodzinne, pikniki, wysyłając życzenia świąteczne, ale również wręczając list pochwalny komendanta hufca, przyznając tytuł „Przyjaciela Drużyny”, przyjmując do Ruchu Przyjaciół Harcerstwa.

Ale sojusznicy drużyny to nie tylko rodzice i nie tylko zajmować się mogą sprzętem biwakowym. W zasadzie sojusznikiem może być każdy: dyrektor szkoły, który udostępni drużynie pomieszczenie na harcówkę, właścicielka apteki, która da drużynie leki i środki opatunkowe do apteczki, właściciel sklepu papirniczego, od którego zuchy harcerze pozyskają trochę bibuły, kleju i innych artykułów papierniczych, potrzebnych na zbiórkach. Sojusznikiem może być sąsiad – właściciel busa, który za darmo lub za cenę paliwa zawiezie twoją drużynę na biwak, czyjaś starsza siostra, która pomoże przygotować stroje do przedstawienia lub babcia, która dla całej drużyny zrobi na drutach wywijki.

Przystępując do tworzenia planu, należy wziąć pod uwagę:

- ✓ Liczbę osób biorących udział w planowanym obozie (czyli liczbę uczestników),
- ✓ Liczbę kadry obozu, nie zapominając o warunkach, na których będzie ona zatrudniana – ideałem jest obóz w pełni harcerski, a obecna na nim kadra harcerska pracuje społecznie,
- ✓ Liczbę dni obozu,
- ✓ Miejsce (jest to związane z kosztami dojazdu, kosztami użytkowania),
- ✓ Program, jego specyfika pozwoli nam na obliczenie przybliżonych wydatków na jego realizację,
- ✓ Liczbę tzw. osobodni (to suma uczestników i kadry przemnożona przez liczbę dni obozu).

Przychody

Na przychody składają się:

- ✓ **odpłatności wnoszone przez harcerzy/uczestników** – organizator ustala wysokość ceny obozu, biorąc pod uwagę koszty oraz środki własne,
- ✓ **państwowe dotacje, środki budżetowe** – na podstawie złożonych odpowiednio wcześniej wniosków drużyna, szczerp, hufiec mogą otrzymać środki pieniężne w formie dotacji,
- ✓ **wpłaty z zakładow pracy** – zakłady pracy, które dofinansują lub finansują w całości wypoczynek dzieci, dokonują przelewu na konto organizatora przed rozpoczęciem obozu,
- ✓ **fundusze własne jednostek harcerskich** – każda jednostka organizacyjna może w ciągu całego roku wypracowywać i gromadzić środki na pokrycie akcji letniej (darowizny, akcje zarobkowe),
- ✓ **inne, ewentualne wyżej nie wymienione** – to np. przewidziane w czasie trwania obozu hoteliki dla rodziców, parkingi na terenie placówki.

Wszystkie zgromadzone środki lokowane są na koncie bankowym. Do dysponowania środkami upoważnione muszą być co najmniej dwie osoby będące na obozie.

Koszty

Wśród kosztów wyróżniamy następujące grupy związane z:

- ✓ Kosztami organizacji obozu, czyli to wszystko, co jest związane z odpowiednim finansowaniem placówki
 - wyjazd grupy kwaternistrzowskiej przed i po obozie
 - magazynowanie sprzętu
 - konserwacja
 - przygotowanie materiałów reklamowych i materiałów potrzebnych do prowadzenia obozu

- szkolenie kadry obozowej (minimum sanitarne, kursy wychowawców kolonijnych).
- ✓ Zaopatrzeniem w sprzęt niezbędny do funkcjonowania, np. namioty, łózka, materace, sprzęt kuchenny, sportowy (sprzęt ten należy oznakować, ewidencjonować i amortyzować środki trwałe),
- ✓ Kosztami wynagrodzeń na podstawie umów-zlecenie czy o dzieło,
- ✓ Amortyzacją prowadzoną przez komendy chorągwi zgodnie z przepisami,
- ✓ Wyżywieniem – obejmujące koszt wyżywienia uczestników oraz kadry obozu na podstawie rachunków,
- ✓ Opłatami komunalnymi, gaz i woda,
- ✓ Kosztami zakupu materiałów biurowych, książek, środków czystości, lekarstw, opatu i drobnych nagród,
- ✓ Usługami remontowymi,
- ✓ Usługami transportowymi (PKP, autobusy przewożące dzieci na obóz),
- ✓ Podróżami służbowymi na podstawie druku „delegacji”, czyli polecenia wyjazdu służbowego,
- ✓ Pozostałymi opłatami, takimi jak: opłaty pocztowe, koszty ubezpieczenia uczestników, wydatki na imprezy programowe (kino, teatr, wystawy, wycieczki).

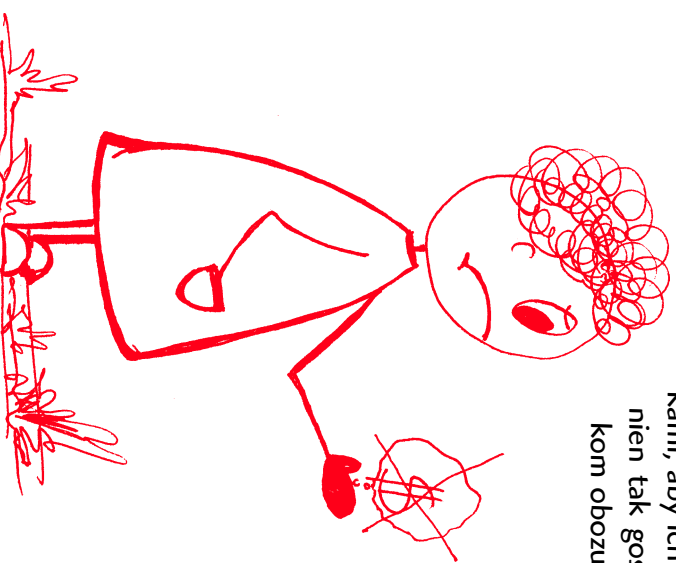
Należy pamiętać, że środkami pieniężnymi na obozie dysponuje i odpowiada za nie komendant oraz osoby odpowiedzialne materialnie. Musimy tak zarządzać powierzonymi środkami, aby ich wydatkowanie było w pełni uzasadnione. Organizator powinien tak gospodarować powierzonym majątkiem, by zapewnić uczestnikom obozu jak najlepsze warunki.

Ponieważ **biwak** to taki minioboz – tworzenie planu finansowego biwaku przebiega bardzo podobnie, ale na mniejszą skalę.

Poza stroną organizacyjną (sprzęt noclegowy, osoby tworzące program biwaku, zgoda rodziców, zgłoszenie biwaku w komendzie hufca, „wyciągnięcie” polisy ubezpieczeniowej z hufca lub ubezpieczenie wyjazdu itd.) powinniśmy zaplanować wpływy i wydatki:

Na wpływy składają się:

- ✓ Wpłaty uczestników biwaku
- ✓ Środki zgromadzone podczas akcji zarobkowych
- ✓ Dotacje komendy hufca
- ✓ Dobrowolne wpłaty rodziców



Koszty to:

- ✓ Koszty organizacji biwaku
- ✓ Przejazd
- ✓ Wyżywienie
- ✓ Wydatki wynikające z zaplanowanego programu
- ✓ Ubezpieczenie
- ✓ Nagrody
- ✓ Inne opłaty

