

4.C SAMOŠTÚDIUM 18.1.2021 – 22.1.2021

MAT – Mgr. Čakajdová lubicacakajdova@gmail.com

Prosím naučiť sa počítať pravdepodobnosť podľa vyriesených vzorových úloh! Riešte príklady z učebnice str.92/2,3,5,7., do zošitov!/ neposielať, až keď vyzvem!/
 Pr. 3)

V triede je 30 žiakov, z toho je 20 dievčat a 10 chlapcov.

Aká je pravdepodobnosť, že pri náhodnom vylosovaní dvoch žiakov to budú:

m: a.) iba chlapci $C_2(10) = \frac{10!}{2! \cdot 8!} = \frac{10 \cdot 9 \cdot 8!}{2 \cdot 8!} = 5 \cdot 9 = 45 = m$

m: b.) iba dievčata $C_2(20) = \frac{20!}{2! \cdot 18!} = \frac{20 \cdot 19 \cdot 18!}{2 \cdot 18!} = 10 \cdot 19 = 190 = m$

m: c.) jeden chlapec a jedno dievča $C_1(10) \cdot C_1(20) = 10 \cdot 20 = 200 = m$

a.) $p(A) = \frac{m}{n} = \frac{45}{435} \doteq 0,10345$

$n =$ všetky možnosti dvojíc

$C_2(30) = \frac{30!}{2! \cdot 28!} = \frac{30 \cdot 29 \cdot 28!}{2 \cdot 28!} = 15 \cdot 29$

Odpoveď: a) $p(A) \doteq 0,10345$

$n: C_2(30) = 435$

b.) $p(B) = \frac{190}{435} \doteq 0,43678$

c.) $p(C) = \frac{200}{435} \doteq 0,45977$

Pr. 4.) Aká je pravdepodobnosť, že uhádneme 3 zo 6-tich vyžrebovaných čísel v športke, keď všetkých možných výsledkov losovania je 13 983 816. 2. V športke sa tipuje 6 zo 49 čísel na tikete.

RIEŠENIE:

m: uhádneme zo 6-tich vyžrebovaných tri čísla \Rightarrow zapísať počet takýchto trojíc $m: C_3(6)$

neuhádneme tiež 3, čísla z nevyžrebovaných \Rightarrow zapísať počet takýchto 3-íc $m: C_3(43)$

$m: C_3(6) \cdot C_3(43) \quad C_3(6) = \frac{6 \cdot 5 \cdot 4!}{3! \cdot 3!} = 20$

$n: 13\,983\,816 \quad C_3(43) = \frac{43 \cdot 42 \cdot 41 \cdot 40!}{3! \cdot 40!} = 43 \cdot 7 \cdot 41 = 12\,341$

$49 - 6 = 43$
 49 - všetky
 6 - vyžrebovaných
 43 - nevyžrebovaných

$p(A) = \frac{m}{n} = \frac{20 \cdot 12\,341}{13\,983\,816} = \frac{246\,820}{13\,983\,816} \doteq 0,0176504$

Pravdepodobnosť, že v športke uhádneme 3 čísla, zo 6-tich vyžrebovaných je 0,0176504

SJL - PaedDr. Krajčovičová

INDOEURÓPSKE JAZYKY

Každý jazyk, ktorý sa používa ako nástroj myslenia a dorozumievania v istom jazykovom spoločenstve, sa postupne vyvíja.

Zmeny v príbuzných jazykoch nie sú náhodné a ľubovoľné. Jazykové bádanie v 19. storočí ukázalo, že jazyky sa vyvíjali podľa istých zákonitostí. Sledovaním týchto zákonitostí sa dospelo k záveru, že pre jednotlivé skupiny príbuzných jazykov existuje predpokladaný pôvodný jazyk, nazývaný PRAJAZYK. Pre také jazyky, ako slovenčina, ruština, nemčina, francúzština, angličtina ale aj latinčina a gréčtina, bol prajazykom INDOEURÓPSKY PRAJAZYK (praindoeurópečina).

Písomné pamiatky v najstarších indoeurópskych jazykoch pochádzajú z 3. tisícročia p. n. l. Jazykové spoločenstvo, v ktorom sa používal indoeurópsky prajazyk, obývalo pravdepodobne súvisiace oblasti v Malej Ázii, a na Blízkom východe. V súčasnosti sa jazyky, ktoré vznikli z indoeurópskeho prajazyka, používajú v Indii a celej Európe. Preto sa tieto jazyky, označujú ako indoeurópske jazyky, a tvoria indoeurópsku jazykovú skupinu.

Prehľad živých indoeurópskych jazykov

Indoiránske – sanskrit – bengálčina

hindčina

urdčina

perzština

arménčina

albánčina

gréčtina

baltské – lotyščina

litovčina

slovanské – západoslovanské – slovenčina

čeština

dolná lužičtina

horná lužičtina

poľština

východoslovanské – bieloruština

ruština

ukrajinčina

južnoslovanské – bulharčina

macedónčina

srbčina

chorvátčina

slovinčina

germánske – severogermánske – dánčina

islandčina

nórčina

švédčina

západogermánske holandsčina

flámčina

angličtina

nemčina

italické – latinčina (románske)– francúzština
oskičtina španielčina
etruština portugalčina
umberčina taliančina
rumunčina
moldavčina

keltské – brétončina
waleština
írčina

ANJ - Mgr. Ondrušová

Opakujeme k maturite:

Pracujte s obrázkami podľa zadania, riešenie mi pošlite do 24.1.2021.

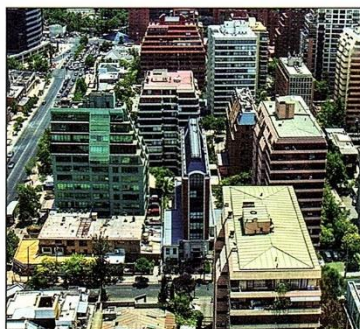
- Look at the pictures. Compare and contrast them.
- Which one is similar to the area where you live? Give details.

Consider the following points:

1. What are the advantages of living in each area?
2. What are the disadvantages of living in each area?
3. How does your area compare to the ones shown in the pictures?
4. Which area do you prefer and why?



Picture 1



Picture 2



Picture 3

NEJ - Mgr. Nováčiková

- s. 189/20 - zopakujeme si skloňovanie príđ. mien vo funkcii prívlastku
- s. 61/17a - práca s textom: Im Restaurant
- s. 61/17b - prečítajte si text ešte raz a zakrúžkujte v texte názvy jedál
- s. 191/22a
- s. 194/1,2

Pošlite mi cvičenie s.191/22a na moju **novú mailovú adresu**: novacikova.skola@gmail.com

Vypracované cvičenie mi musíte poslať najneskôr štvrtok do 24. hod.

RUJ - PhDr. Bohilová

Pracujeme s učebnicou Raduga 2

ostáva slovná zásoba lekcia 5 str.91, 92 prečítať nahlas, pozor na prízvuk a výslovnosť, postupne osvojiť

интересные места

zásoby na str. 91, 92.

- Domáca úloha : Odpovedajte na otázky, pošlite na mail

- Кто и когда основал Москву?

- Как называется главная площадь Москвы?

- prečítajte si o Moskve na str. 88 Москва -
pokúste sa preložiť text s pomocou slovej

- Как называется главная улица Москвы?
- Как называется бывшая резиденция русских царей?
- Кто был Андрей Рублёв?
- Где хранятся коллекции русской живописи?

MOP – Mgr. Chudá

vypracované texty vám zašlem na emailové adresy

CER – Ing. Pavlovičová

TÉMA: Nízkotatranský región

Nízkotatranský región patrí k najnavštevovanejším lokalitám u nás nielen vďaka prírodným krásam, ale aj bohatej histórii.

Medzi centrá cestovného ruchu patrí **Demänovská Dolina**. Obec vznikla v roku 1964 a má miestne časti Tri studničky, Jaskyne, Repiská, Lúčky a Jasná. Dedina bola osídlená už v praveku, neskôr sa tu ťažila železná ruda, chovali sa ovce. Po 1. svetovej vojne tu vyrástli prvé víkendové chaty. Po objavení jaskýň a vybudovaní cestnej infraštruktúry sa Demänovská Dolina stala významným športovo – rekreačným centrom.

Dolínou prechádza množstvo chodníkov, ktorými sa môžete dostať až na okolité hrebene. Z prírodných krás tu nájdeme veľkolepé nízkotatranské štíty ako Ďumbier (2043 m n. m.), Chopok (2 024 m n. m.) či Poľana (1889 m n. m.), ktoré sú súčasťou Národného parku Nízke Tatry. Ďalšími skvostami sú Vrbické pleso a Demänovský kras.

V regióne môžete navštíviť niekoľko vzácných jaskýň. Medzi najnavštevovanejšie patrí Demänovská jaskyňa Slobody. Jedinečná je aj Demänovská ľadová jaskyňa

Nízke Tatry prezentuje aj turistická obec **Mýto pod Ďumbierom**, tá ponúka svojim návštevníkom dobré možnosti pre aktívny a pasívny oddych počas celého roka. Známe sú tu taktiež **jaskyne**, a to Jaskyňa mŕtvych netopierov či Bystrianska jaskyňa (vstupné: dospelí – 5 eur, deti – 2,50). Vychutnať si môžete i **jazdu na koňoch, golfové ihrisko či Tarzániu** (opičiu dráhu). Samozrejmosťou je i sauna a fitness, neďaleko je aj kúpalisko Tále.

Zaujímavými východiskovými bodmi na turistiku sú obce **Vyšná a Nižná Boca**. Zabudnúť nemôžeme ani na jedno z najznámejších stredísk v rámci Slovenska, a to **Donovaly**. Pôvodne uhliarska obec sa postupom času pretransformovala na turistické stredisko. Vychutnať si tu môžete nezabudnuteľnú turistiku, medzi tie „naj“ lokality patria Mišútska cesta i Donovalské osady.

Z atrakcií na vás čakajú: **bobová dráha, lanové centrum, lezecká stena či trampolíny**.

Habakuky - svet, v ktorom ožívajú postavičky z Dobšinského ľudových rozprávok

Keď po všetkom tom spoznávaní dostanete chuť na **relax – môžete odskočiť do** aquaparkov v Liptovskom Mikuláši, Liptovskom Jáne či v Bešeňovej.

Národný park Nízke Tatry (NAPANT) je najrozľahlejší slovenský národný park, rozprestierajúci sa na strednom Slovensku. Jeho najväčšou atrakciou sú početné **krasové javy** s viacerými **jaskyňami**. Prírodné hodnoty Nízkych Tatier sú viac ako dve desaťročia pod ochranou **Národného parku Nízke Tatry**, ktorý vyhlásili v roku 1978.

Národný park charakterizujú dlhé doliny, hlboké kaňony a strmé bralá, - Fyzicky zdatnejší turisti môžu vystúpiť na najvyššie nízkotatranské končiare **Chopok** a **Ďumbier**, ktoré ponúkajú atraktívne výhľady takmer na polovicu Slovenska a sú súčasťou **najkrajšej slovenskej hrebeňovky**. Najväčším bohatstvom parku sú viaceré **jaskyne**, z ktorých najznámejší je komplex **Demänovských jaskýň**. Žije tu silná populácia našich veľkých šeliem ako sú medveď, rys či vlk, vyskytuje sa tu taktiež kamzík vrchovský tatranský a svist' vrchovský.

Východiskom pre návštevu Nízkych Tatier je zo severnej strany **Demänovská dolina** a v nej stredisko **Jasná**, z južnej strany **Mýto pod Ďumbierom** a **Tále**, ako aj horské sedlá **Donovaly** a **Čertovica**.

ÚLOHY: stále platia referáty na výber z dvoch témy

- strediská zimných športov

- rozdiely vidiecka turistka a agroturistka

Môžete si vybrať podľa vášho záujmu, ktorý z referátov spracujete

Na tento týždeň v rámci témy Nízke Tatry dávam za **úlohu** spracovať niektoré stredisko Nízkych Tatier, pre možnosť výberu - máte ich v učebnom texte uvedených dost'

MHV - Ing. Vichnárová

1. G7/G8, V4 – Vyšehradská štvorka
 2. Charakteristika rozvojových krajín
Charakteristika G7/G8, V4.
Vznik a členstvo v G7/G8, V4.
Ciele a úlohy G7/G8, V4.
Charakteristika rozvojových krajín.
Vysvetlenie začarovaného kruhu chudoby.
Rozčlenenie a charakteristika jednotlivých skupín rozvojových krajín.
- Učivo je žiakom vysvetlené prostredníctvom videokonferencie.**
Učebný materiál je zaslaný na mailové adresy žiakov.

MEO – Ing. Vichnárová

1. Objednávka
 2. Potvrdenie objednávky
 3. Uzavretie kúpnej zmluvy
Charakteristika objednávky ako obchodného listu.
Popis obsahu objednávky.
Popis potvrdenia objednávky
Vzor objednávky a potvrdenia objednávky.
Praktické cvičenie – zostavenie objednávky a potvrdenia objednávky.
Charakteristika kúpnej zmluvy.
Forma kúpnej zmluvy.
Náležitosti kúpnej zmluvy.
Podmienky, ktoré v kúpnej zmluve môžu byť dohodnuté.
Návrh kúpnej zmluvy.
- Učivo je žiakom vysvetlené prostredníctvom videokonferencie.**
Učebný materiál je zaslaný na mailové adresy žiakov.

PEP – Ing. Vichnárová

1. Protokolárne prednostné poradie –diplomatických zástupcov
 2. Spoločenská etiketa - vymedzenie
Klasifikácia poradia diplomatických zástupcov podľa Viedenského dohovoru o diplomatických stykoch.
Poradie vedúcich diplomatických misií (vertikálne a horizontálne poradie).
Poradie žien diplomatov.
Vysvetlenie pojmov spoločenské správanie, pravidlá spoločenského styku, slušnosť, zdvorilosť, takt.
Vysvetlenie pojmu etiketa.
Definícia etikety.
- Učivo je žiakom vysvetlené prostredníctvom videokonferencie.**
Učebný materiál je zaslaný na mailové adresy žiakov.

TECH kuchár - Ing. Kajanová

- 1) *Úprava diétnych pokrmov,*
- 2) *Liečebné diéty – č. 0,1,2.*

Uvedené témy je potrebné si prepísať do zošita alebo vytlačiť a vložiť do zošita, naštudovať. Témy žiakom boli poslané na emailovú adresu.

Úloha:

- zopakovať si témy, ako: *Diéty, dietetika, liečebná výživa, Rozdelenie diét.*
- naučiť sa nové témy, a to:
- *vysvetliť úpravu diétnych pokrmov,*
- *popísať diéty č. 0,1,2 a ich uplatnenie v praxi.*
- **skúšanie na online hodine!**

TEO kuchár - Ing. Kajanová

1) Mimoriadne druhy slávnostného stolovania – Bowle, Open bar.

Uvedenú tému je potrebné si prepísať do zošita alebo vytlačiť a vložiť do zošita, naštudovať. Téma žiakom bola poslaná na emailovú adresu.

Úloha:

- zopakovať si predchádzajúci tematický celok: *Mimoriadne druhy slávnostného stolovania.*
- naučiť sa novú tému, a to:
- *charakterizovať slávnostný spôsob pohostenia – bowle, open bar.*

API – Ing. Beková

Úloha:

- **TVORBA ZÁVEREČNEJ PRÁCE - MW**
- **TVORBA PREZENTÁCIE K ZÁVEREČNEJ PRÁCI VYBRANEJ KRAJINY – POWER POINT**
- snímka: **Najvýznamnejší vedci**

MAR - Ing. Chalupová

Téma: interné faktory tvorby ceny

Téma: externé faktory tvorby ceny

INTERNÉ FAKTORY

Medzi základné interné faktory patria:

- 1) Ciele marketingu
- 2) Stratégia marketingového mixu
- 3) Náklady
- 4) Organizácia tvorby cien

1) CIELE MARKETINGU

K všeobecne platným cieľom patria:

- a) **Prežitie** – každý podnik pôsobí v určitom konkurenčnom prostredí a má za cieľ stanoviť cenu, ktorá mu zabezpečí jednoduché prežitie t.j. udržať chod podniku a stimulovať obrat zásob. Túto stratégiu možno uplatniť len v krátkom časovom období v priebehu ktorého musí výrobca situáciu vyriešiť alebo z trhu odísť.
- b) **Maximalizácia bežného zisku** – mnohé firmy chcú stanoviť také ceny, ktoré im umožnia maximalizáciu bežných ziskov. Odhadnú dopyt a náklady pri rôznych cenách a vyberú cenu, ktorá zabezpečí maximálny bežný zisk. V dôsledku toho každý podnik používa najjednoduchší model stanovenia ceny. Tento vychádza z funkcie dopytu a z funkcie nákladov. Môžeme to vyjadriť vzťahom $Z = \text{príjem} - FN + VN$.
- c) **Maximalizácia trhového podielu** – vychádza z predpokladu, že firma ktorá má najväčší trhový podiel, dosiahne najnižšie ceny a dlhodobo najvyšší zisk. Aby sa firma stala trhovým vodcom stanovuje cenu na najnižšej možnej úrovni. Táto stratégia je vhodná za predpokladu:
 - trh je cenovo senzitivny;
 - náklady na výrobu a distribúciu klesajú z veľkosériovou výrobou a získanými skúsenosťami;
 - nízka cena odradzuje súčasných a potenciálnych konkurentov.

Táto stratégia je často bežným prístupom mnohých moderných podnikov.

d) **Vodcovstvo v oblasti kvality produktov** – firma môže rozhodnúť, že chce ponúkať výrobok najvyššej kvality, tomu zodpovedajú vysoké ceny, ktorú zákazníci platia za výhodu, ktorú im daný výrobok poskytuje pred dostupnými substitučnými produktmi.

2) STRATÉGIA MARKETINGOVÉHO MIXU

Cena je len jedným z nástrojov marketingového mixu, ktoré firma používa na dosiahnutie marketingových cieľov. Rozhodovanie o cenách musí byť koordinované s rozhodnutiami o produkte, distribúcii a podpore predaja, aby harmonizovali a spolu vytvorili efektívny marketingový program.

3) NÁKLADY

Dolnú hranicu cenu, ktorú firma môže žiadať za svoj výrobok, určujú náklady. Obyčajne firma určuje ceny, ktoré pokryjú všetky náklady na výrobu, distribúciu, predaj výrobku a zároveň zabezpečí primeranú mieru príjmov za svoje úsilie a riziká.

Náklady firmy sa vyskytujú v dvoch formách:

- *Fixné náklady* – náklady, ktoré sa nemenia so zmenou úrovne produkcie alebo predaja (nájomné)
- *Variabilné náklady* – menia sa priamo so zmenami objemu produkcie (materiál)
- *Celkové náklady* – súčet fixných a variabilných, zodpovedajú určitej úrovni produkcie.

4) ORGANIZÁCIA TVORBY CIEN

Firmy zabezpečujú cenotvorbu rôznym spôsobom. V malých firmách o cenách rozhoduje vrcholový manažment a vo veľkých firmách sú to cenové oddelenia. Na tvorbe ceny sa zúčastňuje:

- Manažéri predaja, výroby
- Finanční manažéri
- Účtovníci

EXTERNÉ FAKTORY TVORBY CENY

Patria sem :

- 1) trh a dopyt
- 2) Konkurencia
- 3) Ostatné faktory prostredia

1) CHARAKTERISTIKA TRHU A DOPYTU

Náklady vymedzujú dolnú hranicu cien, kým trh a dopyt hornú hranicu cien. Je dôležité zaoberať sa vzťahmi medzi ponukou a dopytom na jednotlivých typoch trhov a spôsobmi akými spotrebiteľia vnímajú ceny - to všetko pôsobí na rozhodovanie o cenách.

Pred stanovením ceny treba pochopiť vzťahy medzi cenou a dopytom po produkte, ktoré sú diferencované v závislosti od typu trhu.

2) KONKURENCIA

➤ **V čistej konkurencii** – trh pozostáva z mnohých kupujúcich a predávajúcich, ktorý obchodujú s rovnakými produktmi. Kupujúci alebo predávajúci nemôže sám výrazne ovplyvniť bežnú trhovú cenu. Predávajúci nemôže účtovať viac, než je bežná cena, pretože kupujúci môže kúpiť svoje požadované množstvo u niekoho iného. Zároveň by nemal predávať za nižšiu cenu ako trhovú v prípade, že môže predať všetko, čo ponúka. V podmienkach čistej konkurencie marketingový výskum, vývoj výrobkov, cenotvorba, reklama a ostatné aktivity majú malú alebo prakticky žiadnu úlohu. Predávajúci na takýchto trhoch nevenujú veľa času marketingovej stratégii.

➤ **Pri monopolistickej konkurencii** – je tu mnoho kupujúcich a predávajúcich, ktorí radšej obchodujú na báze cenového pásma, ako na základe samotnej trhovej ceny. Cenové pásma sa vytvárajú, aby predávajúci mohli diferencovať svoju ponuku. Kupujúci vidia rozdiely produktov a sú ochotní zaplatiť rozdielne ceny. Predávajúci sa snaží uplatniť diferencovanú ponuku pre rôzne segmenty a na tento účel okrem ceny využíva značky produktov, reklamu a osobný predaj.

➤ **Pri oligopolistickej konkurencii** – trh tvoria niekoľkí predávajúci, ktorí vzájomne veľmi citlivo reagujú na cenotvorbu a marketingové stratégie. Produkt môže byť rovnorodý alebo heterogénny a počet predávajúcich je obmedzený preto, že vstup na trh je pre nových predávajúcich ťažký. Každý predávajúci sleduje stratégiu a postup konkurencie a pri oligopole nie je nikdy isté či znižovanie ceny zabezpečí trvalú trhovú výhodu.

➤ **Čistý monopol** – pozostáva z jedného predávajúceho, ktorým môže byť štátny monopol, súkromne regulovaný monopol alebo neregulovaný monopol. Štátny monopol môže sledovať rôzne ciele. Môže určiť nižšie ceny, ako sú náklady, ak je produkt dôležitý pre kupujúcich, ktorí nemôžu uhradiť celé náklady. Alebo sa cena môže stanoviť vysoko tak, aby znížila spotrebu. V regulovanom monopole vláda dovoľí firme, aby zvolila takú cenovú hladinu, ktorá poskytne primeranú návratnosť, t.j. dovoľí firme, aby udržiavala a rozširovala svoju činnosť tak, ako je potrebné. Neregulovaní monopolisti môžu voľne tvoriť ceny až do takej výšky, ktorú trh bude akceptovať.

3) OSTATNÉ FAKTORY PROSTREDIA

➤ **Spotrebiteľské vnímanie ceny a hodnoty** – v konečnom dôsledku o správaní ceny rozhodne spotrebiteľ. Keď firma stanovuje ceny, musí uvažovať o spotrebiteľovom vnímaní ceny, pretože toto vnímanie ovplyvňuje nákupné rozhodnutia spotrebiteľa. Tvorba cien, práve tak ako ostatné rozhodnutia o marketingovom mixe, musí byť orientované na zákazníka. Určovanie cien zahŕňa pochopenie akú hodnotu zákazníci priznávajú úžitku, ktorý získajú z produktu. Úžitok zahŕňa skutočný ako aj očakávaný prospech.

➤ **Analýza vzťahov medzi cenou a dopytom** – každá z cien, ktoré môže firma účtovať, bude viesť k inej úrovni dopytu.

ÚLOHY:

1. Účasť na on-line hodine **v stredu o 10,00**

EKN ois - Ing. Smatanová

Téma: Podstata platobného styku. Členenie PS. Hotovostný PS.

Zadanie: Naštudovanie učiva z materiálu zaslaného na mail.

Kontrola: Prezenčne cez konverzáciu online. Konzultované priebežne online so žiakmi spoločne aj individuálne.

EKN kuchár - Ing. Smatanová

Téma: Poistný vzťah, základné pojmy poisťovníctva.

Zadanie: Naštudovanie učiva z materiálov zaslaných na mail.

Konzultované priebežne online so žiakmi spoločne aj individuálne.

Kontrola: Prezenčne cez konverzáciu online. Konzultované priebežne online so žiakmi spoločne aj individuálne.

HOG - RNDr. Žiarna

POV – RNDr. Žiarna

UCT ois - Ing. Smatanová

Téma: Súvislý príklad v jednoduchom účtovníctve.

Zadanie: Práca s materiálmi zaslanými na mail.

Kontrola: Konzultované priebežne online so žiakmi spoločne aj individuálne.

UCT kuchár - Ing. Smatanová

Téma: Práca s vnútornými účtovnými dokladmi

Zadanie: Naštudovanie učiva z materiálov zaslaných na messenger a mail.

Kontrola: Konzultované priebežne online so žiakmi spoločne aj individuálne.

ADK - Ing. Smatanová

Téma: Pisomnosti v oblasti dopravy a spojov - Nákladná doprava.

Zadanie:

Naštudovanie ukážky spešninového listu:

Spešninový list
číslo 546/2...

Pre prepravnú zmluvu platí železničný prepravný poriadok a tarify

Odoj ceny (slovami) Sk
Triato

Cesta: _____ Stanica určenia: **Martin** Daručiteľ na potvrdenie prijatia

Prijímateľ: **Juraj Hronec**
Ulica a čísl.: **Vrútocká 7**
Miesto (obec): **Martin**

Počet kusov	Druh obalu	Pomenovanie obsahu speštiny	Hmotnosť (s obalom) v kg
1	kufor	ovocie	13

Číslo šekového účtu a jeho majiteľ
Dobierka (slovami) Sk: _____

Prijímateľ zaplatil (Sk) _____ Iné predpísané alebo dovolené zápisý: **neprevracat**

Odosielateľ zaplatil (Sk)	km	sadzba	kg

Odosielateľ: **Anna Kapustová**
Ulica a č.: **Hudobná 2**
Miesto (obec): **Komárno**

Spešninu vydal: _____
dňa: _____
Podpis: _____

Dátumová pečiatka odosielajúcej stanice: _____
Dátumová pečiatka stanice určenia: _____

Hrubo orámované časti vyplni odosielateľ, navyplnená sčítaná

Ukážka č. 312

Kontrola: Konzultované priebežne online so žiakmi spoločne aj individuálne.

TSV – Mgr. Gráčik, Mgr. Urbanová

Milí žiaci,

Verím, že viacerí z vás cvičíte pre zdravie, pre dobrý pocit, proti stresu, ako relax Viem, že niektorí určite áno. Ale viem, že určite sú aj takí, ktorí ešte ani nezakopli o cvičenie.

Pohyb je naozaj dôležitý. Nemusíš lámať rekordy, pod' sa jednoducho hýbať, len tak, pre seba. O to viac na Vás apelujem v oblasti starania sa o svoje zdravie, fyzickú kondíciu, stravovanie, hygienu a prísun vitamínov.

Aj s médií počúvate, že je potrebné sa hýbať, venovať sa svojmu telu cvičením. O to viac na Vás apelujem v oblasti starania sa o svoje zdravie, fyzickú kondíciu, stravovanie, hygienu a prísun vitamínov. Ponuka je pestrá, myslím, že aj zaujímavá.

Všetkým Vám držím palce. Buďte zdraví, zodpovední k sebe aj k ostatným.

Určite viete, že na odkazoch videa to nakopírujete do prehľadávača.

V teórii je celkom zaujímavé video Ako funguje IMUNITA?:

<https://www.youtube.com/watch?v=9kQ8rFWnhh8>

1.Návod na rýchle rozcvičenie (3,5 min): <https://www.youtube.com/watch?v=HirIzBTYwOI>

2. Kruhový tréning UPRAC OBYVAČKU a MAKAJ NA GAUČI:

Pomôcky: gauč alebo posteľ, 2 uteráky alebo handry, ktoré sa dobre šmýkajú po zemi (slide cvičenia). Pri každom cvičení máš presne určený počet opakovaní, pauzu si reguluješ sám do

vydýchania, kladieme dôraz na techniku vykonania cvičenia. Pokiaľ ti je počet opakovaní náročný urob menej, ale technicky správne. NEKLESNI POD 10 OPAKOVANÍ!!

1. Kľuky o gauč: 15-20 opakovaní



2. Leštenie podlahy – slide nohami: 15-20 opakovaní: vzpor ležmo (poloha ako pri kľuku) nohy máme na uteráku, obidve nohy súčasne ťaháme pod telo a opäť vystrieme)



3. Mostíky na 1 nohe o gauč (10xP, 10xL): vytlačanie panvy, ale lopatkovú časť chrbta máme na gauči a stojíme len jednou nohou, druhá vystretá



4. Leštenie podlahy – slide ruky: 10-15 opakovaní: vzpor ležmo na kolenách (poloha ako ženský kľuk) ruky sú na uteráku, rukami ideme súčasne vpred a ťaháme späť do vzporu. Je to náročné cvičenie, preto môžeme ruky používať striedavo. Machri a machrice obe súčasne.



5. Leštenie podlahy – slide výpady jednej nohy: 10-15xP, 10-15xL: stojíme jedna noha na uteráku, vysuniem nohu na uteráku do bočného výpadu, prisuniem späť, odsuniem do zadného výpadu, prisuniem späť a opakujem. Po danom počte opakovaní vymením nohy.



6. Tricepsovú zdvihy o gauč: 15-20 opakovaní



7. Leštenie podlahy – plank na predlaktiach + slide nohy: 15-20 opakovaní: planková poloha, uterák pod nohami, ťahom nôh skrčím nohy pod telo, dostávam sa do drepu a naspäť vystieram do plank polohy



8. Výstupy na gauč: 15-20 opakovaní: striedame výstupovú nohu



9. Leštenie podlahy – slide kolená: 10-15 opakovaní: kľáčime, pod každým kolonom máme jeden uterák, držíme sa gauča (vystretý chrbát), kolená ťaháme od seba roznožujeme a naspäť priťahujeme. Ak je to ťažké skús najprv odtiahnuť pravú – vrátiť – odtiahnuť ľavú – vrátiť - ...



Prvé kolo máš za sebou daj si 2 minúty pauzu a môžeš začať 2 kolo.

3. TABATA 4 minúty: vo videu je jedna stojka ak ju nechceš nahrad' ju plankom

<https://www.youtube.com/watch?v=6vXn9z1GqhA>

4. NOVINKA!!!! – ZUMBA – 7 tanečných zumba minút

<https://www.youtube.com/watch?v=xfmHPW-AfQs>

5. ZDRAVOTNÉ cvičenie – 5 TIBEŤANOV

<https://www.youtube.com/watch?v=Lp2pO1InrjU>