

5.B SAMOŠTÚDIUM 18.1.2021 – 22.1.2021

SJL - PaedDr. Krajčovičová

Detektívny román - detektívka

je epický literárny útvar; je založená na dobrodružnosti a využíva inotaj, čím nás necháva v napätí; v detektívke detektív pomocou logickej dedukcie vydedukuje, kto je kriminálnik. Kompozícia je založená na **zločine a pátraní** po **páchateľovi**. Detektív rieši **záhadu**, tajomstvo s prekvapivým, nepravdepodobným riešením. Vyšetrovateľ sa snaží odovzdať vinníka **spravodlivosti**.

- na detektívny román má vplyv aj psychologický román, sociálne prostredie doby.

Za zakladateľa detektívky sa pokladá americký romantický básnik **Edgar Allan Poe** (1809 -1849)

V starších detektívkach vystupuje tzv. „veľký detektív“, dej sa odohráva v honosných salónoch, v lepšej spoločnosti. Súčasné detektívky priniesli „tvrdých chlapov“, dej sa odohráva na ulici, v podsvetí, v politike. Známe detektívky:

Zlatý chrobák, Žena v bielom, Pes baskervillský, Dáma v jazere, Vražda v Orient exprese, 10 malých černoškov...

Kompozičné usporiadanie detektívneho románu:

Objavenie zločinu → vyšetrovanie (retrospektíva) → vyšetrovanie (retrospektíva) vyriešenie prípadu = kto spáchal zločin

Ďalší autori + detektív v ich diele

Ed McBain

Robert Van Gulik – sudca TI Žen Tie

Dick Francis

Erle Stanley Gardner

Dashiell Hammett

Arthur C. Doyle – detektív Sherlock Holmes

Mary Higgins Clarková

Raymond Chandler – detektív Phil Marlow

Agatha Christie - slečna Marplová, Hercule Poirot

Georges Simenon – komisár Maigret

Rex Stout – detektív Nero Wolf

John Upfield

Wilkie Collins

Dominik Dán – slovenský autor

ANJ – Mgr. Ondrušová

Pracovný zošit str. 88 – 89 – maturita trainer 5 – vypracujte cvičenia podľa zadania, na počúvanie použite CD k pracovnému zošitu. Kľúč k cvičeniam máte na konci pracovného zošita.

ANJ – Mgr. Valachová

Vypracujte nasledujúce zadanie:

https://www.nucem.sk/dl/713/2018_zadanie_AJB1_3.pdf

ANJ - Mgr. Rybanský

Task 1

First describe and compare the pictures related to the topic of Communication and its Forms. Then talk about the following questions:

- Why is talking to people face to face more interesting and effective than calling or messaging them?
- What mistakes may people make while they are having a chat with others?



Task 2

Answer the following questions related to the topic of Free Time, Hobbies and Lifestyle:

- What are the hobbies and interests of adult people?
- What are the hobbies and interests of elderly people?
- How do teenagers like to spend their free time?
- How do small kids like to spend their free time?
- What hobbies are you going to try in the future?
- Which hobbies did you give up in the past?

Task 3

A role play related to the topic of The Youth and their World

The student's role: A friend of yours has been experimenting with alcohol and soft drugs for some time. He/she has an absent expression on his/her face. He/she cannot concentrate on lessons at school or pay attention to conversations. Now he/she wants to try some harder drugs that someone has given to him/her. Try to talk your friend out of taking the drug. You might save his/her life.

The teacher's role: You are determined to try a new drug someone has given to you since all the common ones don't make you high enough anymore. You want to enjoy your life to the fullest. You don't believe the usual advice not to take drugs at all. You know it was a conspiracy of the alcohol-producing industry that led to the ban of recreational drugs. You won't be persuaded by clichéd arguments.

Task 1

First describe and compare the pictures related to the topic of Man and Society. Then talk about the following questions:

- Does it annoy you when strangers have bad manners on the train or in the street?
- What embarrassing moments should we try to avoid when we see someone at their home?



Task 2

Answer the following questions related to the topic of Eating Meals:

- What do people in our country usually eat for breakfast?
- How many courses does the typical Sunday lunch in your family consist of?
- Can you give a recipe for your favourite meal?
- Do you ever go for a meal to a restaurant with someone?
- Do you ever eat unhealthy food? What food is unhealthy?
- Do you ever eat healthy food? What food is healthy?

Task 3

A simulation related to the topic of Mass Media

The student's task: You have been given the job of the manager of a commercial TV station to save it from bankruptcy. The owners have hired you to improve the programming and increase the TV ratings. Your duties include creating new TV shows, cancelling the shows with low popularity, hiring and firing presenters as you wish and rearranging the weekly schedule. What changes are you going to introduce? Do you want to attract viewers of all age groups?

NEJ - Mgr. Nováčiková 5. B 1. skupina + 5. B 2. skupina

- s. 237/ Dismal zur Slowakei - Tentokrát o Slovensku: trochu sa zahráme. Označte vety správne alebo nesprávne... Sama som zvedavá, ako si s tým poradíte...

Na budúci týždeň vám pošlem kľúč správnych odpovedí.

5. B (pokročilí)

- s. 110 - 111 opakovať si slovnú zásobu, naučiť sa tem. okruh k téme: kultúra
- s. 105/1, 2, 3,
- s. 112/1
- 112/4 - odpovedzte na otázky, odpovede mi pošlite vo worde

Pošlite mi list s. 112/4 na moju **novú mailovú adresu**: novacikova.skola@gmail.com Napísané odpovede mi musíte poslať najneskôr štvrtok do 24. hod.

RUJ - PhDr. Bohilová

Pracujeme s učebnicou Raduga 2

- zostáva slovná zásoba lekcija 5 str.91, 92 prečítať nahlas, pozor na prízvuk a výslovnosť, postupne osvojiť
- nové učivo: **Skloňovanie podstatných mien podľa vzoru „мечто“ v jednotnom čísle** str. 99 zelený rámček

- prečítajte si a doplňte poučku, všimnite si, že tvary podstatných mien „место“ a „окно“ sa v jednotnom čísle **nelíšia od slovenčiny**
 - domáca úloha: str. 98 cv. 3.4 str. 99 cv. 3.5 str. 99 cv. 3.6
- Vypracovanie **neposielajte!** Kontrola bude **online piatok 22.1.2021 o 9.00 hod.** Tiež vám oznámim hodnotenie za 1.polrok. Pozvánky vám pošlem.

PRN – Mgr. Chudá

Rodinné právo

rieši a upravuje vzťahy vznikajúce v rodine:

- upravuje vznik a zánik manželstva,
- vzťahy medzi manželmi, rodičmi a deťmi, teda príbuznými v priamom rade,
- vzťahy v rámci náhradnej rodičovskej starostlivosti.

Rodinné právo pramení z ústavy, tá zahŕňa zákon o rodine a občiansky zákonník. Hlavná zásada o rodine je ochrana materstva, manželstva a rodiny štátom.

Právo upravuje len jadro rodiny tvorené spoločenstvom ženy, muža a detí obvykle žijúcich v jednej domácnosti – je to základná jednotka spoločnosti. Členovia rodiny si navzájom poskytujú citovú, morálnu a materiálnu pomoc a starajú sa jeden o druhého. Širšiu rodinu (deti súrodencov, švagrovia,...) zákon neupravuje. Rodina môže byť aj neúplná (úmrtie člena, rozvod). Rodina trvá aj vtedy, ak niektorý člen domácnosti býva mimo spoločnej domácnosti.

Rodina vzniká manželstvom.

Manželstvo je trvalé spoločenstvo ženy a muža založené zákonom stanoveným spôsobom, ktorého hlavným účelom je založenie rodiny a riadna výchova detí.

Manželstvo sa uzatvára na základe slobodného prehlásenia muža a ženy, ktorí sú následne, pokiaľ nie sú známe okolnosti vylučujúce manželstvo, prehlásení za manželov– musia to urobiť verejne za prítomnosti 2 svedkov a dohodnúť sa o spoločnom priezvisku. Každé manželstvo sa zapisuje do matriky.

V súčasnosti právnicki odporúčajú uzavrieť predmanželskú zmluvu. Vstupom do manželstva sa vstupuje do bezpodielového zmluvného vlastníctva, kde sú obaja manželia oprávnení navzájom sa právne zastupovať, a kde získavajú rovnaké práva aj povinnosti.

Vznik manželstva:

- sú 2 formy:

1. občianska – prehlásenie pred štátnym orgánom (starosta, poverený člen zastupiteľstva)
2. cirkevná – pred predstaviteľom štátom registrovanej cirkvi

Podmienky:

- snúbenci si vyberú priezvisko – buď spoločné alebo obe
- vek aspoň 18 rokov (kvôli fyzickej a morálnej vyspelosti) – výnimočne vek 16 rokov
- musia prehlásiť, že poznajú charakterové vlastnosti a zdravotný stav partnera a že im nie sú známe žiadne okolnosti vylučujúce manželstvo (predošlý manželský zväzok, príbuzenstvo – bratrance a sesternice môžu uzatvoriť manželstvo len občianskym sobášom...)
- opačné pohlavie, homosexuálne manželstvo – tzv. registrované partnerstvo nie je dovolené

Manželstvo sa uzatvára pred štátnym alebo cirkevným orgánom

- 1.oznámenie – písomná žiadosť na matrike v mieste trvalého bydliska (platný občiansky preukaz +

rodný list)

- cudzinec – pas + výpis o trestnej bezúhonnosti
- vdovec/vdova –+ úmrtný list
- rozvedený –+ doklad o rozvode

Manželstvo nemožno uzatvoriť:

- ak sú to príslušníci rovnakého pohlavia
- príbuzní v priamom rade
- už sú v stave manželstva
- nie sú plnoletí (výnimka je 16 rokov)

Muž a žena majú v manželstve rovnaké práva i rovnaké povinnosti, ktoré Zákon o rodine špecifikuje. Sú povinní žiť spolu, byť si verní, vzájomne rešpektovať svoju dôstojnosť, spoločne sa starať o deti a vytvárať zdravé rodinné prostredie.

Pokiaľ muž a žena žijú v spoločnej domácnosti, avšak bez uzavretia manželstva, označujú sa ako druh a družka, ich vzťah však nie je právne upravený, čo môže znamenať problémy napr. pri dedení majetku.

Milí študenti, prosím preštudovať a zaradiť do poznámok.

EKN - Ing. Vichnárová

1. Bankové operácie
2. Medzinárodný platobný styk - charakteristika (2 vyučovacie hodiny)

Druhy úverov a ich charakteristika.

Vysvetlenie ročnej percentuálnej miery nákladov.

Charakteristika medzinárodného platobného styku.

Základné právne normy upravujúce medzinárodný platobný styk.

Charakteristika obchodných a neobchodných platieb v medzinárodnom platobnom styku.

Učivo je žiakom vysvetlené prostredníctvom videokonferencie.

Učebný materiál je zaslaný na mailové adresy žiakov.

HGM - Ing. Ičová

Téma: Zhrnutie učiva

Žiaci vypracujú v programe Microsoft Word odpovede na nasledujúce otázky:

- popíšte podstatu a význam manažmentu
- vymenujte funkcie manažmentu
- stručne charakterizujte jednotlivé funkcie manažmentu
- popíšte stratégiu a taktiku v manažmente

- vysvetlite plánovanie ako funkciu manažmentu
- charakterizujte ciele plánovania
- vysvetlite spôsoby a prostriedky na dosiahnutie cieľov
- vymedzte druhy plánov
- definujte kontrolu ako funkciu manažmentu
- charakterizujte druhy kontroly
- vymedzte vykonávateľov kontroly

Odpovede zašlú na email vyučujúcej daniela.icova7@gmail.com do 19.11.2021 do 12,00h

HGMc - Ing. Ičová

Téma: Podnikateľský plán

- Kompletizácia podnikateľských plánov, číslovanie kapitol, čestné prehlásenie, použitá literatúra
- Kompletizácia príloh v podnikateľskom pláne, kontrola dispozičných riešení podniku
- Hodnotenie kapitoly úver a súvaha

- Osobné konzultácie s jednotlivými žiakmi prostredníctvom gmailu dňa 20.1.2021 v čase od 8,00h do 11,00h

SCR - Ing. Pavlovičová

TÉMA: Letecká doprava – klady, zápory, MTZ, poskytované služby

• Letecká doprava

Predstavuje v CR najrýchlejší a uvádza sa, že i najbezpečnejší (napr. štatistiky uvádzajú v porovnaní s cestnou dopravou) spôsob dopravy, hoci sa nám môže zdať, že posledné udalosti to nedokazujú, ide však o dlhodobejšie pozorovania.

Ø Je to najnovší druh prepravy, začala sa rozvíjať v tridsiatych rokoch 20. storočia

Ø Pre vysokú rýchlosť, pohodlie, kultúru cestovania je výhodná pri prekonávaní väčších vzdialeností

Ø Výhody leteckej dopravy sa prejavujú len pri preprave na veľké vzdialenosti

Ø Na kratšie vzdialenosti sa táto výhoda stráca z dôvodu značnej vzdialenosti letísk od centier miest a stredísk CR

Prednosťou je rýchlosť, pohodlie, kultúra cestovania, nezávisí od preletového terénu. Tieto prednosti doceníme najmä pri cestovaní na dlhšie vzdialenosti.

K nevýhodám patria vysoké prevádzkové náklady, cena, je neekologická, hlučná, závisí od poveternostných podmienok a v súčasnosti je ovplyvnená negatívne tak ako nikdy predtým - celosvetovou pandemiou

MTZ tvoria **lietadlá** (členíme podľa veľkosti, doletu, úrovne poskytovaných služieb), **letiská, dopravné linky**.

• **Lietadlá podľa počtu cestujúcich:**

Ø Aerotaxi pre 3 až 10 cestujúcich

Ø Malé lietadlá od 10 do 30

Ø Stredné lietadlá od 30 do 100

Ø Veľké lietadlá od 100 do 250

Ø Veľkokapacitné airbusy vyše 250

□ Najväčšie a najpohodlnejšie lietadlá v súčasnosti sú s kapacitou až takmer 900 cestujúcich. Ich rozmery však môžu byť prekážkou na väčšine letísk, ktoré nie sú dimenzované na ich využitie

• **Lietadlá podľa doletu:**

Ø Lietadlá na krátke trate **150 až 1000** km niekedy sa označujú aj ako regionálne

Ø Lietadlá na stredné trate **1000 až 3000** km sa využívajú najmä na medzinárodných linkách, poskytujú vyšší komfort a úroveň servisu počas letu

Ø Lietadlá na diaľkové trate **3000 až nad 10 000** km sa využívajú na transkontinentálne lety

• **Lietadlá podľa štandardu poskytovaných služieb:**

Ø Väčšina lietadiel poskytuje cestujúcim **možnosť prepravy v kabínach rôznych tried**, ktoré sa odlišujú rozsahom a úrovňou poskytovaných služieb, a tým aj cenou za prepravu

Ø **Prvá trieda**

Ø **Trieda pre obchodne cestujúcich**

Ø **Ekonomická trieda**

Letiská:

Ø Sú vybavené stavebnými a technickými zariadeniami, ktoré **zabezpečujú:**

Ø **bezpečné pristávanie a vzlet lietadiel**

Ø **vybavovanie cestujúcich** a nákladov pre odletom a po prilete

Ø **riadenie leteckej prevádzky**

Ø **prevádzkové ošetrovanie a údržbu lietadiel**

Lietecké linky:

Ø **Predstavujú myslenú čiaru letu lietadiel atmosférou**, ktorá je na zemi spojená s letiskami, pristávacími plochami, orientačnými majákmi, letiskovými zariadeniami

Služby leteckej dopravy:

Pozemná doprava:

ØUmožnia prepravu cestujúcich pred odletom napr. z centra mesta na letisko a naopak

ØUmožnia prepravu medzi budovou letiska a lietadlom a naopak

ØMotoristom sa ponúka možnosť i viacdňového parkovania na bezpečných parkoviskách

ØVyužitie výťahov, eskalátorov,

Odbavenie cestujúcich a ich batožiny:

ØPoskytujú sa v budovách letísk (termináloch)

ØProces odbavenia (check-in) má zabezpečiť, aby nástup na palubu lietadla bol umožnený len cestujúcim, ktorí majú splnené všetky predpísané úkony

ØNa odbavenie pred odletom sa cestujúci musí dostaviť v stanovenom čase registrácie – bežný interval je od 30 min. do 3 hod. pred plánovaným odletom

Palubné služby:

ØZačínajú sa obvykle privítaním cestujúcich a nasmerovaním k ich miestam v lietadle

ØŠtandard ďalších služieb závisí od cestovnej triedy a kategórie dopravcu

ØVäčšia pozornosť sa venuje cestujúcim v prvej triede a triede pre obchodne cestujúcich

ØPo uzavretí dverí lietadla poskytne palubný personál bezpečnostné informácie

ØPo štarte sa obvyčajne ponúka občerstvenie zodpovedajúce dĺžke letu, predaj vybraného tovaru, informácie kapitána o lete, audio video produkcia...

ÚLOHY:

Tému si vysvetlíme na online hodine, aj so všetkými súvislosťami s inými témami a aj so SPC

Povieme si program a spôsob ďalšieho skúšania

SPC - Ing. Pavlovičová

TÉMA: Typy účastníkov CR podľa ďalších hľadísk

Ďalšími klasifikačnými kritériami sú **pohlavie, vek a motivácia účasti na CR**

Pohlavie ovplyvňuje správanie sa návštevníkov, muži sa obvyčajne správajú inak ako ženy. Odborníci konštatujú, že muži sa rozhodujú rýchlejšie, ženy sú v rozhodovaní menej isté, opatrnejšie, emocionálne labilnejšie, ale aj praktickejšie ako muži, kritickejšie sú k úprave zovňajšku a zdvorilosti sprievodcu a ostatných pracovníkov CR

Aj téma rozhovoru je diferencovaná mrdzi mužmi a ženami

Muži hovoria častejšie o hospodárskej situácii, politike, športe, o ženách

Ženy majú väčší záujem hovoriť o deťoch, zdraví, oblečení, móde, o spoločenskom a kultúrnom živote

Pri voľbe akejkolvek témy musí sprievodca dávať pozor, aby sa predmet rozhovoru druhej osoby nijako nedotkol

Z hľadiska veku sú skupiny návštevníkov v CR obvyčajne zmiešané

Z tohto hľadiska u starších návštevníkov nie sú väčšie rozdiely medzi mužmi a ženami.

Charakteristickejšia je skôr menšia telesná a duševná aktivita / no oproti minulosti sa posúva do starších vekových skupín, pretože dnes nie je zvláštnosťou, že sú fyzicky i mentálne čulí aj sedemdesiatnici../

Môže sa prejavovať skromnosť v prejavovaných želaniach, zábudlivosť, roztržitosť, pomalosť, väčšie nároky na získanie určitých výhod na úkor mladších návštevníkov

V styku s mladými si vyžadujú prívetivé, slušné, pokojné a korektné správanie, v prípade potreby poskytnutie pomoci

Prehnaná starostlivosť však nie je potrebná, pretože staroba nie je choroba

Treba myslieť aj nato, že menšiu časť starších návštevníkov môže charakterizovať snaha potvrdiť seba aj okoliu vlastnú vitalitu

Práca sprievodcu aj s ostatnými dospelými návštevníkmi je náročná – majú rôzne širokú škálu potrieb, záujmov, očakávaní, na uspokojovaní ktorých sa musí sprievodca výrazne podieľať

Výrazným typom je **mladistvý návštevník /dospievajúca mládež/**

Jeho správanie charakterizuje obvyčajne pocit dôležitosti, významnosti, väčšia citlivosť v sociálnej interakcii, snaha vyniknúť pred okolím, úsilie konať ako dospelý

V styku s nimi je preto pre sprievodcu nevyhnutný takt, spoločenská diplomacia, zdvorilosť podobne ako vo vzťahu k dospelým návštevníkom
Skúsený sprievodca chápe vyšší stupeň citlivosti, nepoučuje, ale diskkrétne vedie, podporuje tvorivosť a záujem mladých ľudí

Deti sa na cestovnom ruchu zúčastňujú buď samy /napr. školský výlet/, obyčajne však spolu s dospelými, najčastejšie s rodičmi, ktorí za nich rozhodujú a usmerňujú ich správanie
Základným prejavom mladších detí je hravosť, ktorú by mal sprievodca v rámci daných možností rozvíjať, vhodne oceniť samostatnosť a húževnatosť dieťaťa
Deťom vo veku 6 až 10 rokov treba vštepovať základné spoločenské a pracovné návyky

Pre diferenciaciu návštevníkov je dôležitá aj **motivácia ich účasti na CR**, Súvisiaca s rekreáciou, turistikou, športom, kultúrno-poznávacím vyžitím sa, upevňovaním zdravia...
S ohľadom na motív si volia jednotliví návštevníci účasť na formách CR, čo musí sprievodca CR rešpektovať

Uvedený učebný text naznačil rôznorodosť návštevníkov a zároveň potvrdil nevyhnutnosť individuálneho prístupu ku každému z nich, aby po ukončení dovolenky mal každý návštevník pocit naplnenia svojho dôvodu účasti na CR

UCT – Ing. Beková

- **VÝSLEDOK HOSPODÁRENIA**
- rozdelenie výsledku hospodárenia

IKT – Ing. Beková

Úloha:

- **Príprava na praktickú časť maturitnej skúšky**
- Prezentácia k podnikateľskému plánu

MAR – Ing. Chalupová

Téma: trhovú mechanizmus

Téma: trhovú konkurencia

Trhovú mechanizmus **je také usporiadanie trhovej ekonomiky, v ktorom vstupujú do vzájomných vzťahov s výrobcami, aby vyriešili 3 základné ekonomické otázky:**

1. *Čo vyrábať?* – musia sa vyrábať také výrobky, po ktorých je dopyt.
2. *Ako vyrábať?* – musíme vyrábať tak, aby sme mali, čo najmenej náklady.
3. *Pre koho vyrábať?* – výrobca sa musí zamerať na určité cieľové skupiny zákazníkov.

Predpoklady fungovania trhového mechanizmu:

- existencia konkurenčného prostredia.
- voľnosť vstupu na trh novým výrobcom
- voľná tvorba cien na základe dopytu a ponuky

Trhovú konkurencia je proces, v ktorom sa stretávajú rôzne záujmy subjektov trhu s cieľom dosiahnuť maximálnu hmotnú výhodu. Konkurenčné formy:

1. cenová a necenová konkurencia

- cenová konkurencia – jej podstata spočíva v dobrovoľnom znížení cien tovarov. K tejto forme výrobcovia pristupujú vtedy, ak sú presvedčení, že ich konkurenti sa nebudú schopní takýmto nízkym cenám prispôbiť. Ich cieľom je hospodársky zničiť konkurentov, ovládnuť trh, aby v budúcnosti mohli účastníkom trhu diktovať svoje podmienky a zvyšovať ceny,
- necenová konkurencia – konkurencia inými než cenovými spôsobmi. Môže to byť konkurencia kvalitou, servisom, úverom...

2. dokonalá a nedokonalá konkurencia

- dokonalá konkurencia – vzniká vtedy, ak existuje veľký počet predávajúcich a kupujúcich a žiaden z nich nemôže dosiahnuť na celkovom trhu taký veľký podiel, aby mohol ovplyvniť trhovú cenu. Je to teoretická abstrakcia, ktorá v hospodárskom živote neexistuje,
- nedokonalá konkurencia – môže mať formu monopolistickej konkurencie, oligopolu, úplného alebo čistého monopolu

Monopolistická konkurencia – najnižší stupeň nedokonalej konkurencie. Charakteristické pre ňu je, že:

1. existuje veľký počet výrobcov, ktorí každý pokrýva len malú časť trhu,
2. každá firma predáva výrobok čiastočne odlišný od podobného výrobku konkurentov
3. diferenciácia produktov umožňuje firmám určité ovplyvňovanie ceny

Oligopol – podstata spočíva v tom, že na trhu je malý počet výrobcov, ktorí majú značnú ekonomickú silu a obmedzujú prístup na trh iným výrobcom.

Úplný alebo čistý monopol – v odvetví je jediný výrobca, ktorý má absolútnu moc nad spotrebiteľom. Je to protiklad konkurencie. Škodlivosť monopolu spočíva v tom, že predáva za ceny vyššie, ako sú v podmienkach dokonalej konkurencie. Nevyrába s najnižšími výrobnými nákladmi (chýba tlak konkurencie). Objem jeho produkcie je malý, nezodpovedá požiadavkám dopytu.

ÚLOHY:

1. Účasť na on-line hodinách podľa rozvrhu – **streda o 11,00**

ADK - Ing. Smatanová

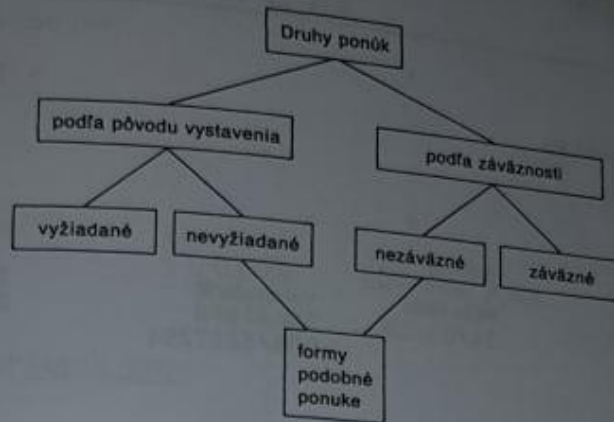
Téma: Ponuka. Kúpna zmluva

Zadanie:

1. **Naštudovanie materiálu:**

6.4.2 Ponuka

je obchodný list, v ktorom budúci dodávateľ informuje budúceho odberateľa o podmienkach kúpy a predaja, alebo o návrhu na uzavretie kúpnej zmluvy.



Vyžiadaná ponuka nasleduje po dopyte a presne odpovedá na otázky kupujúceho (ukážka č. 642).

Nevyžiadanej ponuke nepredchádza dopyt, píše ju dodávateľ z vlastnej iniciatívy (ukážka č. 643). Veľa ponúk sa stáva *nezáväznými*, lebo neobsahujú presne ponúkané množstvá. Môže sa v nich uviesť klauzula označujúca *nezáväznosť*: „Nezáväzne Vám ponúkame“ (ukážka č. 644).

Záväzná ponuka – sú v nej presne uvedené konkrétne množstvá, cena a kvalita tovaru a obsahuje aj klauzulu o záväznosti ponuky „Záväzne Vám ponúkame“ (ukážka č. 645).

Formy podobné ponuke

V praxi sa vyskytujú ešte ďalšie ponuky, ktoré nemajú charakter obchodného listu. Sú to všetky druhy reklamných prostriedkov (ukážka č. 646).

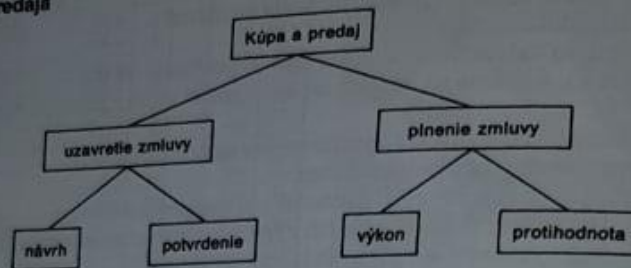
Náležitosti ponuky

- | | |
|----------------------|--|
| 1. vec | ponuka tovaru |
| 2. podnet na list | odpoveď na dopyt
ohlas na inzerát
predchádzajúce obchodné vzťahy
rozšírenie sortimentu |
| 3. vlastná ponuka | ponuka celého sortimentu
veľkej časti sortimentu
určitého tovaru alebo služieb
udaná cena, množstvo, kvalita
dodacie a platobné podmienky
lehota záväznosti alebo klauzula o nezáväznosti
pri vyžiadaných ponukách odpovede na všetky otázky zákazníka |
| 4. očakávaná reakcia | skorá objednávka |
| 5. možné následky | v prípade oneskorenej objednávky
vyčerpanie zásob alebo dlhé dodacie lehoty |
| 6. pozdravná fomula | |

6.5 KÚPNA ZMLUVA

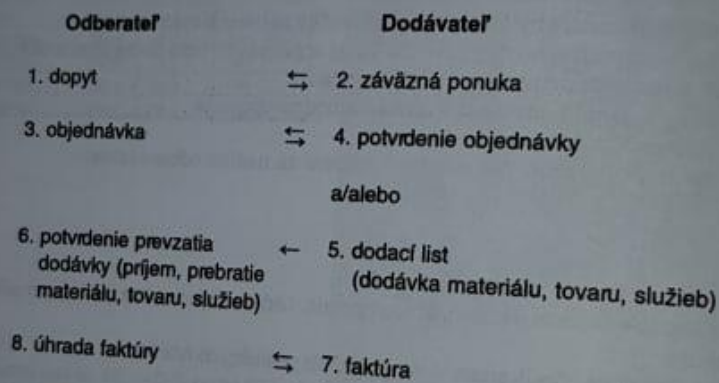
je súhlasný prejav vôle medzi kupujúcim a predávajúcim (ukážka č. 651) s výmenou hmotného statku za peniaze.

Fázy kúpy a predaja



Podnet na uzavretie zmluvy môže vyjsť od kupujúceho i predávajúceho, najčastejšie od kupujúceho (odberateľa). Keď z rokovania kupujúceho a predávajúceho vyplynie súhlasný prejav vôle, kúpna zmluva je uzavretá.

Grafické znázornenie kúpy a predaja



6.5.1 Podmienky vzniku kúpnej zmluvy

1. súhlasný prejav vôle

- kým prejav vôle nie je súhlasný, zmluva nie je uzavretá,
- medzi súkromnými osobami a podnikateľmi prevláda ústne uzavretie zmluvy. Časté je uzavretie zmluvy priamym konaním (v obchode, na trhu),
- písomná forma kúpnej zmluvy musí byť len vtedy, ak to určuje obchodný zákonník (obchody na splátku, kúpa nehnuteľností).

2. obchodná spôsobilosť

- všetky osoby, ktoré dosiahli 18. rok sú svojprávne a teda môžu uzatvárať kúpne zmluvy.

3. možnosť obchodu

- obchody, ktoré nie sú možné, alebo sú nezmyselné, sú neplatné (predaj pozemku na Marse).

4. dobrovoľnosť

- obchod nesmie vzniknúť pod nátlakom.

5. prípustnosť

- predmetom kúpy a predaja nemôže byť ukradnutý tovar. Nemôže sa predávať tovar za prehnane ceny.

Na uzavretie zmluvy možno použiť len formuláre, ktoré majú všetky predpísané náležitosti.

2. Vytvorenie ponuky a kúpnej zmluvy vybranej spoločnosti – vytvorte tlačivo „ponuka“ a kúpnu zmluvu podľa vzoru pre svoj podnik z podnikateľského plánu.



akciová spoločnosť, Nádražný rad 23
934 12 Levice

JEDNOTA
spotrebné družstvo
Dopravná 14
934 01 Levice

Váš list číslo/zo dňa
39/03/Mr
10. 05. 2003

Naše číslo
34/03/Lu

Vybavuje/za
Lukáčová
036/6227294

Levice
20. 05. 2003

Vec
Ponuka pletovej kozmetiky

Odpovedáme na váš dopyt a ponúkame Vám

čistiace pletové mlieko, mandľový krém a výživný krém značky
FYTO.

Súčasne prikladáme náš ponukový list, ktorý obsahuje zoznam aj
ďalších našich osvedčených výrobkov s uvedením maloobchodných
cien. Z neho sa dozviete aj spôsob balenia a dodacie podmienky.

Ak máte skutočný záujem o kozmetiku FYTO, prosíme ponukový list
vyplniť a vrátiť nám ho za účelom uzavretia kúpnej zmluvy.

S pozdravom

de Mielén

Príloha

Jug. Kovár

Ing. Ján Komárek
obchodný námestník

Telefón/Fax

Ukážka č. 642

IČO

Bankové spojenie

E-mail

Internet

Kúpna zmluva
podľa § 409 a nasl. Obchodného zákonníka

Utvorené medzi:

Spoločnosť:	Spoločnosť:
sídlo:	sídlo:
Zastúpená:	Zastúpená:
IČO: (ďalej len predávajúci)	IČO: (ďalej len kupujúci)

t a k t o :

Článok 1
Predmet zmluvy

Touto zmlouvou predávajúci predáva kupujúcemu a kupujúci do svojho výlučného vlastníctva kúpe

Článok 2
Kúpna cena

1. Kupujúci je povinný zaplatiť predávajúcemu za predmet zmluvy kúpnu cenu v sume Sk.

Článok 3
Prebratie vlastníckeho práva a nebezpečenstvo škody na veci.

1. Vlastnícke právo k predmetu zmluvy prechádza na kupujúceho dňom podpísania zmluvy.
2. Nebezpečenstvo škody na predmete zmluvy prechádza na kupujúceho v čase, keď prevezme predmet zmluvy od predávajúceho.

Článok 4
Dodanie tovaru.

Predávajúci splní svoju povinnosť dodať predmet zmluvy tým, že umožní nakladať s predmetom zmluvy kupujúcemu v mieste sídla predávajúceho.

Článok 5
Iné ujednania.

Kupujúci potvrdzuje, že predmet zmluvy je schopný obvyklého a dohodnutého užívania a v takomto stave ju preberá. Kupujúci potvrdzuje, že predávajúci mu odovzdal všetky doklady potrebné pre nakladanie s predmetom zmluvy a pre jej užívanie.

Článok 6
Záverečné ustanovenia.

1. Zmluvné strany a ich zástupcovia uzavreli zmluvu slobodne, vážne, žiadna zo strán ani jej zástupca nekonali v omyle, tiesni, či za nápadne nevyhodných podmienok. Zástupcovia zmluvných strán si zmluvu riadne prečítali, porozumeli jej obsahu a na znak súhlasu zmluvu podpísali.
2. Zmluva je vyhotovená v dvoch rovnopisoch, z toho jeden si ponechá predávajúci a jeden kupujúci.
3. Zmluva nadobúda platnosť a účinnosť dňom jej podpísania.
4. Zmluvné strany sa dohodli, že akákoľvek písomnosť sa doručuje na adresu zmluvnej strany uvedenú v úvode zmluvy, v prípade dokiaľ zmena nie je oznámená druhej strane. V prípade, ak sa vráti riadne zaslaná zásielka pre nedoručenie, považuje sa zásielka za doručení tretím dňom po jej vrátení a účinky doručenia nastávajú týmto dňom.

Levice

Kupujúci

Predávajúci

Ukážka č. 652

Kontrola: Žiaci zašlú na zadaný mail obe vytvorené tlačivá. Konzultované priebežne online so žiakmi spoločne aj individuálne.

TSV - 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 jednej nohe, 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.



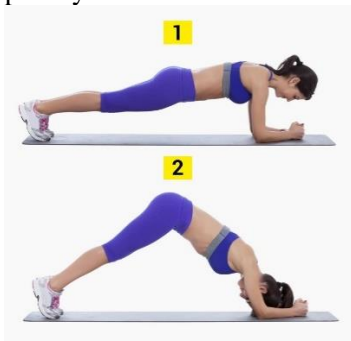
5. Leštenie podlahy – slide výpady jednej nohy: 10-15xP, 10-15xL: stojíme jedna noha na uteráku, vysuniem nohu na uteráku do bočného výpadu, prisuniem späť, odsuniem do zadného výpadu, prisuniem späť a opakujem. Po danom počte opakovaní vymením nohy.



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 kolenom máme jeden uterák, držíme sa gauča (vystretý chrbát), kolená ťaháme od seba roznožujeme a naspäť prit'ahujeme. 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>