

## 5.B SAMOŠTÚDIUM 15.3.2021 – 19.3.2021

### **SJL - PaedDr. Krajčovičová**

#### **ANTIDRÁMA - ABSURDNÁ DRÁMA**

- začala sa rozvíjať v 50. rokoch 20. storočia. Vychádzala z filozofie nihilizmu a existencializmu
- chýba v nej súvislý dej, často i zápletky, motivácia konania postáv, medziľudská komunikácia a rozuzlenie v závere hry
- jazyk neslúži na dorozumievanie, lebo monológy sú nelogické, reč v dialógoch nenadväzuje na jednotlivé repliky
- predstavitelia: Samule Beckett, Eugéne Ionesco

#### **SAMUEL BECKETT (1906-1989)**

-Francúzsky prozaik a dramatik írskeho pôvodu, nositeľ Nobelovej ceny

-diela: **Čakanie na Godota**, **Koniec hry...**-absurdné hry

##### **Čakanie na Godota**

- absurdná dráma o čakaní, ktoré neprináša výsledok – vyjadrenie absurdnej situácie súdobého sveta
- hra sa odohráva v neurčitom čase a priestore, postavy sa pohybujú v začarovanom kruhu
- hra nemá dejovú líniu, je bez dekorácií
- divák sa nedozvie, kto je **Godot**, na ktorého sa čaká. Je to možno Boh( z angl. Got) , alebo alegória smrti, beznádejného čakania, nádeje
- keď sa Becketta pýtali, kto je ten záhadný Godot, odpovedal, že ani on sám nevie. Práve tá záhadnosť dáva priestor ľudskej fantázii, a tak každý môže čakať na svojho Godota
- Dej: dvaja hlavní hrdinovia **Vladimír a Estragon** sa stretávajú na vidieckej ceste s jedným stromom a čakajú na Godota, ktorý má zmeniť ich osud. Ich neustále sa opakujúci rozhovor o Godotovom príchode preruší iná dvojica – pán **Pozzo** s bičom a jeho sluha **Lucky**, ktorý je priviazaný ako pes na reťazi a vlečie kufor, stoličku a kôš s jedlom
- nadväzujú spolu absurdný rozhovor, ktorý preruší príchod chlapca, čo oznamuje, že Godot dnes nepríde, ale zajtra určite áno
- na druhý deň sa v podstate opakuje scéna z prvého dejstva s tým rozdielom, že Pozzo prichádza ako slepý a je teda závislý od Luckyho a oboch tulákov
- v závere hry prichádza chlapec a znova oznamuje, že pán Godot dnes nepríde, ale zajtra sa dostaví určite
- Vladimír s Estragonom sa chcú obesiť, ale povraz vytiahnutý z nohavíc sa roztrhne. Uvažujú o odchode, ale zostávajú stáť.

#### **EUGÉNE IONESCO (1912-1994)**

-Francúzsky dramatik rumunského pôvodu - predstaviteľ absurdnej drámy

##### **Nosorožec**

##### **Plešivá speváčka**

- pocit absurdity sa prejavuje v neschopnosti jednotlivých postáv medzi sebou komunikovať, postavy hovoria vo frázach, pôvodný zmysluplný obsah je nahradený nezmyslom
- neschopnosť komunikácie vyjadruje nepochopenie jednotlivca – vnútorné rozpoloženie človeka ako je: osamelosť, nemožnosť priblížiť sa rečou k blízkemu človekovi
- postavy nevytvárajú žiadne charaktery, nenastáva u nich psychologický vývoj, sú degradované na obyčajné bábky, stáva sa z nich čosi mechanické, desivé a obľudné

##### **Dej:**

-dva znudené manželské páry: manželia **Smithovci** a ich návšteva manželia **Martinovci** – sa snažia v uzavretom prostredí obývacej izby na predmestí Londýna viesť priateľskú a banálnu konverzáciu. S výmenou fráz medzi nimi postupne rastie vzájomná agresivita, každý sa snaží presadiť sám seba v rozhovore, z ktorého sa nakoniec vytráca akákoľvek výpoveď a nemožno ho už nazvať rozhovorom

-uprostred návštevy vstúpi **veliteľ hasičov**, ktorý oznámi, že má za úlohu uhasiť požiar, ktorý má ešte len vypuknúť na niekoľkých miestach Londýna. Akonáhle je uistený, že nikde nehorí, stáva sa vrátane slúžky Smithovcov **MARY**, vydávajúcej sa za detektíva Sherlocka Holmesa, účastníkom absurdných rozhovorov, ktorých obsah je čoraz nezmyselnejší.

- v okamihu, keď absurdita dosahuje vrchol, reči sa okamžite prerušia, manželia Martinovci zaujmú miesta Smithovcov ako na začiatku hry a všetko sa znovu začína opakovať s rovnakými replikami, ale s výmenou hovoriacich.

### **VÁCLAV HAVEL(1936)**

-český dramatik, publicista, autor fejtónov, esejí, polemík, prezident ČSFR, ČR.

- je prvým českým autorom absurdných hier. Najznámejšia je

### **Zahradní slavnost(1963)**

- hlavným hrdinom hry je Hugo Pludek - predstaviteľ strednej vrstvy, ktorý si buduje svoju kariéru a využíva všemožné spôsoby, prispôsobuje sa, až stráca svoju osobnosť, nepoznávajú ho ani vlastní rodičia a na otázku, kto je, odpovedá: „Já? Kdo jsem já?“

## **SÚČASNÁ SLOVENSKÁ DRAMATICKÁ TVORBA**

-v súčasnosti sa v divadlách hrávajú tradičné hry slovenských autorov, často sa siahajú po autoroch, ktorých hry boli zakázané alebo sa na ne „zabúdalo“ – Karvaš, Bukovčan, ale často sa hrávajú aj moderné, netradičné hry súčasných autorov

-V roku 1962 vznikla Nová scéna SND, kde spočiatku hrávali aj avantgardné hry od svetových autorov. Tvorcovia M. Lasica a J. Satinský mali nezhody s vedením, preto v roku 1969 založili Divadlo na Korze- prvú slovenskú alternatívnu profesionálnu scénu, ale ich kriticko-satirické hry nezodpovedali predstavám komunistických predstaviteľov, a tak v roku 1970 divadlo rozpustili.

V 60-tych rokoch sa rozvíjajú **AUTORSKÉ DIVADLÁ**- tzv. **divadlá malých javiskových foriem** –divadlá s veľmi jednoduchou scénou, malého počtu hercov- niekedy len jeden herec alebo dvaja, bez kostýmov, bez náročných dekorácií, sú založené na veľkej obraznosti  
-vzniklo tým, že dovededy oddelené aktivity : **autor, režisér a herec sa spojili** –autor ponecháva priestor hercovej tvorivosti, nie je prísne predpísané, ako by mal herec danú rolu prezentovať, každý iný herec do nej vkladá niečo nové, v oblasti výrazových prostriedkov dominuje používanie: sloganov, alegórie, irónie, sebaíronie, nárečia- využívajú sa aj mimojazykové prostriedky: gestá, pohyby, aj osvetlenie

80-te roky predstavujú aj nástup : **satiry ( Feldek, Štepka, M. Lasica, J. Satinský) a vznik avantgardných autorských divadiel STOKA a GUNAGU**, ktoré sa orientujú na oblasť etiky súčasného človeka a spoločnosti

-silná obrazotvornosť, poetickosť, hravosť

- používajú **scénku, kabaret, skeč (gag) a štylizované piesne**

**Kabaret** –je zábavný, satirický program s tanečným a hudobným vystúpením, ktoré je spojené so sprievodným, slovom

**Skeč** – krátke niekoľkokomínútové vystúpenie, ktoré vyúsťuje do nečakanej pointy

**Gag (ang.)** - improvizácia, žartovná vložka ako prostriedok situačnej komiky, je založený na neočakávanom zvrate vyplývajúcom zo situácie

### **DIVADLO LASICU A SATINSKÉHO L+S**

Milan Lasica (1940) a Július Satinský (1941-2002)

-sa zaslúžili o vznik **moderného slovenského kabaretu, najväčšiu popularitu získali** v 60-tych rokoch, počas pôsobenia v **Divadle na Korze** - bolo to intelektuálne divadlo, kde sa konalo aj ich 1. predstavenie **SOIREÉ** (soaré) = VEČER

-zamerali sa na **kritiku a paródiu vtedajšieho socializmu** (morálne a politické problémy)

- v čase normalizácie bolo Divadlo na Korze zatvorené a obaja mali zakázanú činnosť

Ich tvorba bola novátorská a odvážna, vďaka tomu, že boli dvojica, vytvárali atmosféru stálych paradoxov

-nepoužívali jednoduchý, ľahko pochopiteľný humor - ale **inteligentný, jemný, citlivý, ktorý chápe človek s istým vzdelaním**

- postavy nemali konkrétne mená, iba napr. (Optimista, Pesimista...) Text nikdy nemal konkrétnu podobu, dotvárali ho na javisku improvizáciou a súhrou obecenstva

-ich dialógy bývajú naplnené paródiou, symbolikou, sú bohaté aj na iróniu, sebaíroniu a končia nečakanými pointami, ich divadlo znamenalo zrod moderného slovenského kabaretu a paródie

**Satinský** —bol prostejší, poddanejší, ľudskejší (už zomrel), **Lasica**—prísny, ironickejší, vzdelanec, filozof

-často parodovali dramatické hry: **Nečakanie na Godota, Náš priateľ René, Hamlet**

Kabarety: **Nikto nie je za dverami, Deň radosti**

Obaja boli aj tvorcami známych kníh:

Lasica: **Piesne o ničom**

Satinský: **Moji milí Slováci, Karavána šteká, psi idú ďalej, Čučoriedkáreň. Šľak ma ide trafiť**

## **RADOŠINSKÉ NAIVNÉ DIVADLO**

-pomocou **humoru a satiry poukazovali na nedostatky v spoločnosti**

-ich typickými znakmi sú: **vlastné texty , improvizácia a interakcia s obecnstvom**

-divadlo malých javiskových foriem, vzniklo r.1963 pôvodne ako dedinské **ochotnícke naivné divadlo v Radošine**, spájajú sa v ňom črty vidieckeho ochotníckeho a mestského intelektuálneho kabaretu

-zakladateľom je Stanislav Štepka, + neprofesionálni herci z dediny , napr. Katarína Kolníková - upratovačka v škole

-od roku 1970 pôsobí v Bratislave ako profesionálne divadlo

-**hrá iba hry svojho zakladateľa Stanislava Štepku**, ktorý je jeden z najpopulárnejších dramatikov súčasnosti, napísal viac ako 50 hier: **Jááánošíík, Človečina, Kúpeľná sezóna, Nevesta predaná Kubovi, Pavlón B, Ženské oddelenie, Alžbeta Hrozná, Lás-ka-nie, Hostinec Grand, Zver sa píše s veľkým Z**

-vo svojich hrách spájal láskavý humor s kritickým odsúdením - konzumného spôsobu život , nemravnosti, vypočítavosti, intolerancie - **hry píše a hrá v radošinskom nárečí**

-hrdinovia hier sú obyčajní ľudia, ktorí sa na súčasnosť a minulosť pozerajú priamym až detsky naivným pohľadom, čím zvyrazňujú absurdnosť a abnormálnosť sveta okolo nás, ich naivnosť nie je hlúpa , je to ľudová múdrosť prefikaných šašov a klaunov

**Jááánošíík** - hra s prvkami postmodernity

-nemá súvislý dej, je to súbor scénok doplnených hudbou a pesničkami M. Markoviča

- celá hra je satirou, ale nie na Jánošíkovskú tematiku, ale na tých, ktorí vytvárajú nejaké falošné mýty a legendy, falošné idoly, vzory, ošúchané heslá a frázy

-divadelná hra je namierená proti falošnému hrdinstvu, preto je Jánošík zobrazený v kontraste:

a) na jednej strane sa vyjadruje veľmi jednoducho, používa drsnú , hovorovú reč

b) na druhej strane používa—nadnesenú , patetickú reč, využíva umelecké jazykové prostriedky, jeho reč je popretkávaná patetickými citátmi z klasických diel slovenskej literatúry ( citáty z Maríny, Smrti Jánošíkovej, ľudové piesne...)

-základom hry sú : vtipné repliky, komentáre, slovné hry, paródie

## **ANJ – Mgr. Ondrušová**

### **ANJ – Mgr. Valachová**

ML p. 75/Writing Practice

Write a report on the school canteen. Before your writing study the exam tips listed on the same page and follow the plan on the right side of the page. Use different linking words to make your final work look varied and vivid.

### **ANJ - Mgr. Rybanský**

**Zadania 17 a 18 máte už vypracované. Nemusíte ich vypracovávať celé znovu. TASK 1 a TASK 3 sú v poriadku.**

**!!! Avšak TASK 2 v jednom aj druhom zadaní si musíte vypracovať teraz.**

**Vysvetlenie: Prvýkrát som omylom vložil do týchto zadaní už predtým zadávané témy. To je ten dôvod. (Tém je 25, maturitných zadaní musí byť 30, takže 5 tém sa vyskytuje tak či tak**

**dvakrát v celej sade maturitných zadaní. Tu však došlo k opakovaniu, ktoré som nemal v úmysle.**

### **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 Mass Media:

- Which types of TV shows bring entertainment, education and information to TV viewers?
- What do you do when TV channels broadcast advertisements?
- Are there any TV shows that have a bad influence on people?
- If you were a TV presenter, what type of TV show would you like to present?
- What articles are published in tabloid and serious newspapers?
- Do you trust the news and comments published on social media or traditional media?

### **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 Communication and its Forms:

- Talk about the benefits of communicating on the phone or online.
- Talk about the benefits of communicating in person.
- How can we be polite when meeting and talking to friends on the one hand and strangers on the other?
- In addition to language, words and sentences, how often do you communicate with hand gestures, emoji signs or photos? What do you express with them?
- Are good speaking skills in your native language useful for your career and relationships?
- Are good speaking skills in a foreign language useful for your career and relationships?

## 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

- Vypracujte vety v zadání:

#### 1.) Satzpuzzle. Bilden Sie Sätze mit – DASS

a) das / dass / ist / zu / Buch / teuer  
Mein Bruder sagt,

.....

b) ist / Reiten / dass / gefährlich  
Ich bin sicher,

.....

c) macht / Kochen / dass / Spaß  
Wir finden,

.....

d) ich / habe / genug / nicht / dass / gelernt  
Die Lehrerin meint,

.....

e) du / dass / bist / gekommen

Ich bin froh,

.....  
f) du / hast / dass / so viele / in der Arbeit / Probleme  
Es tut mir leid,

.....  
g) du / dass / zu / kannst / kommen / zur Party  
Ich freue mich,

.....  
h) dir / geht / dass / es / besser / wieder  
Ich bin froh,

.....  
i) wir / dass / müssen / heute / schreiben / Kontrollarbeit  
Ich bin sauer,

.....  
k) sind / unsere Freunde / dass / gut / in New York / angekommen  
Wir hoffen,

**2.) Was sagt er?**

„Ich mag Fußball.“ → Er sagt, dass er Fußball mag.

a) „Ich habe Hunger“ → Er sagt,

.....  
b) „Das ist mein Wörterbuch.“ → Er sagt,

.....  
c) „Ich heiße John.“ → Er sagt, .....

d) „Ich bin sehr müde.“ → Er sagt, .....

e) „Ich fahre morgen nach Deutschland.“ → Er sagt,

.....  
f) „Ich habe sehr viel Hausarbeit.“ → Er sagt,

.....  
g) „Ich muss die Arbeit fertig machen.“ → Er sagt,

.....  
h) „Ich lese dieses Buch“ → Er sagt,

.....  
i) „Ich bin gestern spazieren gegangen“ → Er sagt,

.....  
j) „Ich habe meine Freundin angerufen“ → Er sagt,

**3.) Satzpuzzle. Bilden Sie Sätze mit WEIL.**

a) ich / weil / mit / nach / fahre / meiner Familie / London  
Ich kann nicht zum Konzert gehen,

.....  
b) er / hat / weil / Arbeit / viel  
Vater kommt noch nicht nach Hause,

.....  
c) Wetter / das / weil / ist / schlecht  
Wir spielen heute nicht Fußball,

.....  
d) er / kein / hat / weil / Geld



Peter geht nicht in di Disco,  
.....

e) kaufen / möchten / sie / weil / Kleider  
Die Freundinnen fahren in die Stadt,  
.....

f) es / gefällt / nicht / weil / ihm  
Mein Vater kauft nicht das Auto,  
.....

Pošlite mi vypracované prvé cvičenie zo zadania do štvrtku do 24. hod.

### 5. B (pokročili)

- ako sme sa dohodli, máme v piatok 19. 03. 2021 o 10. hod. online skúšanie
- Pondelok 15. 03. vám pošlem na mail ďalšie 3 témy, ktoré sa budete učiť.
- Naučiť sa slovnú zásobu s. 146 - 147
- s. 139/1
- s. 139/2B

Pošlite mi vypracované cvičenie s. 139/1 do štvrtku do 24. hod.

### RUJ - PhDr. Bohilová

Pracujeme s učebnicou Raduga 2

- zostáva slovná zásoba lekcia 5 str.91, 92 prečítať nahlas, pozor na prízvuk a výslovnosť, učiť sa
- stále pracujeme s textami o Moskve a Petrohrade str. 88, 89
- domáca úloha:
- str. 94 cv. 2.3 cv. 2.4 cv. 2.5 str. 95 cv. 2.7 neposielajte

Hodina bude realizovaná **online utorok 16.3. o 10.10 hod.**

Pozvánky pošlem.

### PRN – Mgr. Chudá

**Obchodné – záväzkové vzťahy**

**Záväzkový vzťah je vzťah, z ktorého veriteľovi / kto dáva, zhotovuje.../ vzniká právo na plnenie / pohľadávka/ a dlžníkovi vzniká povinnosť splniť záväzok.**

Obchodný zákonník upravuje:

- Vzťahy medzi podnikateľmi / napr. jedna firma chce od druhej zakúpiť nejaký stroj.../
- Vzťahy medzi štátom, alebo napr. obcou a podnikateľmi – napr. obecný úrad vyhlási verejnú obchodnú súťaž na stavbu kultúrneho domu, prihlási sa viac firiem a OU vyberie 1 z nich a uzavrie s ňou zmluvu o dielo.
- Vzťahy medzi zakladateľmi obchodných spoločností, spoločníkmi a spoločnosťou ako právnickou osobou, napr. spoločník spoločnosti XY sa zaviazal vložiť do spoločnosti .... euro a spíšu o tom zmluvu
- Vzťahy medzi zakladateľmi družstva a ich členmi
- Ďalšie vzťahy napr. v burzových obchodoch, zmluvy o tichom spoločenstve, zmluvy o bežnom účte, zabezpečenie úveru záložným právom....

**Záväzkové vzťahy vznikajú najčastejšie zo zmlúv**, ale aj z iných právnych úkonov, najmä z bezdôvodného obohatenia, zo spôsobenej škody... Pokiaľ záväzkové vzťahy vznikajú medzi podnikateľskými subjektmi, označujeme ich ako obchodné záväzkové vzťahy.

**Zmluva** vyžaduje pre jej platnosť písomnú formu len tam, kde to zákon výslovne vyžaduje (napr. pri prevode nehnuteľností) alebo keď aspoň jedna zo strán pri rokovaní sa návrh aby sa zmluva uzavrela písomne. Zmluvou o uzavretí budúcej zmluvy sa jedna alebo obe zmluvné strany zaväzujú, že v určitej dobe uzavrú budúcu zmluvu s aspoň všeobecným spôsobom určeným predmetom plnenia.

**Omeškanie**

**Dlžník** je v omeškaní, ak nesplnil riadne a včas svoj záväzok.

**Veriteľ** je v omeškaní, ak v rozpore so svojimi povinnosťami vyplývajúcimi zo záväzkového vzťahu neprevezme riadne ponúknuté plnenie alebo neposkytne spolupôsobenie potrebné na to, aby dlžník mohol splniť svoj záväzok.

Povinnosť zmluvnej strany, ktorá spôsobila porušením povinností z obchodného záväzkového vzťahu škodu druhej zmluvnej strane, nahradiť jej túto škodu, nazývame **zodpovednosťou za škodu**.

Podmienkou vzniku tejto povinnosti je: musí prísť k porušeniu povinností vyplývajúcej zo záväzkového vzťahu, škoda musí skutočne vzniknúť, medzi porušením práva a vznikom škody musí byť príčinná súvislosť.

Škodu je možné likvidovať i uvedením do pôvodného stavu. Skutočnou škodu sa rozumie to, o čo sa majetok poškodenej strany skutočne zmenšil. Ušlým ziskom je to, čo sa v dôsledku škodovej udalosti nemohol majetok poškodenej strany rozmnožiť.

**Všeobecná premlčacia doba** podľa Obchod. Zákona je **štvorročná** a platí všade tam, kde Obchodný zákon. nestanovuje inú premlčaciu dobu.

Čo treba vedieť :

- 1.čo riešia ochodné zaväzkové vzťahy, medzi kým riešia vzťahy
2. ako sa najčastejšie uzatvárajú tieto vzťahy
- 3.kto je veriteľ a kto dlžník
4. čo rozumieš pod omeškaním a ako dlho zvyčajne trvá premlčacia doba.

## **EKN - Ing. Vichnárová**

1. Subjekty poistenia
2. Klasifikácia poistenia

*Charakteristika subjektov poistenia (poisťovateľ, poisťník, poistený, poškodený, oprávnená osoba).*

*Určenie účastníkov poisťného vzťahu v postení domácností, poistení zodpovednosti za škodu spôsobenú prevádzkou motorového vozidla, úrazového poistenie dieťaťa.*

*Klasifikácia poistenia podľa rôznych hľadísk (podľa záväznosti – zákonné, zmluvné, podľa odvetví – životné a neživotné, podľa miery rizikovosti – rizikové a rezervotvorné).*

*Charakteristika jednotlivých druhov poistenia.*

**Učivo je žiakom vysvetlené prostredníctvom videokonferencie.**

**Učebný materiál je zaslaný na mailové adresy žiakov.**

## **HGM - Ing. Ičová**

**Téma: Zhrnutie učiva- písomka**

Žiaci budú písať písomku na online hodine **dňa 17.3.2021 o 9,00h.** Zopakujú si otázky z nasledujúceho zoznamu:

- popíšte gastronomické zariadenia
- charakterizujte zariadenia typu fast food
- uveďte príčiny vzniku zariadení fast food
- popíšte hlavné znaky zariadení fast food
- rozdeľte zariadenia typu fast food podľa sortimentu
- charakterizujte jednotlivé typy fast food podľa sortimentu
- charakterizujte personálny manažment
- popíšte špecifiká personálneho manažmentu v hoteli
- vymenujte metódy získavania zamestnancov
- popíšte externé a interné zdroje získavania zamestnancov
- uveďte výhody a nevýhody externých a interných zdrojov pre zamestnávateľa
- vysvetlite opis práce a osobnú špecifikáciu
- vysvetlite organizáciu gastronomického úseku
- vymenujte činnosti v subsystéme stravovania
- popíšte operácie spojené so zásobovaním a skladovaním
- charakterizujte pracovné operácie spojené s výrobou
- popíšte pracovné operácie spojené s odbytom



- charakterizujte výrobný proces v spoločnom stravovaní
- rozčleňte výrobné stredisko
- popíšte výrobný plán
- vysvetlite organizáciu práce vo výrobnom stredisku
- popíšte výdaj jedál z výrobného strediska
- charakterizujte pojmy materiálové spotrebné normy a vlastné výrobné postupy (receptúry)

Zároveň vypracujú odpovede na otázky:

- Popíšte hlavné faktory ekologického manažmentu
- Definujte pojem ekologizácia
- Vysvetlite možnosti úspory vody a energií v hoteli
- Vysvetlite význam znižovania odpadu a nakladanie s ním
- Popíšte značku Enviromentálne vhodný produkt a Európsky kvet
- Definujte pojem SWOT analýza
- Vysvetlite maticu príležitosti SWOT analýzy
- Vysvetlite maticu rizík SWOT analýzy
- Vysvetlite, čo je úlohou SWOT analýzy
- Vymenujte silné a slabé stránky podniku

Odpovede zašlú na email [daniela.icova7@gmail.com](mailto:daniela.icova7@gmail.com) do 16.3.2021 do 12,00h. Zároveň si skontrolujú, či poslali všetky doterajšie úlohy nakoľko ich budem kompletizovať a dávať za ne výslednú známku

## **HGMc - Ing. Ičová**

### **Téma: Podnikateľský plán- Prezentácia**

- vytvorte prezentáciu podľa predlohy vlastného podnikateľského plánu
- min počet snímok 15, max 20
- dodržujte rovnaké nadpisy, rovnakú veľkosť písma textu na každom snímku
- zamerajte sa predovšetkým na obrázky, text použite minimálne, uprednostnite text v odrážkach
- použite rovnaké efekty nadpisov na každej strane, rovnaké efekty obrázkov na každej strane, rovnaké efekty textu na každej strane
- efekty nastavte na každej snímke **po predchádzajúcom**, aby vám na každej strane išli efekty automaticky
- prechody snímok nastavte **po kliknutí**, aby snímok na vás pri obhajobe „čakal,, kým dorozprávate a „neušiel,, vám
- prezentácia musí obsahovať video
- prezentáciu vypracujte do **30.3.2021**

Konzultácie k vypracovaniu prezentácie a prípadné otázky žiakov budú zodpovedané na online hodine dňa **17.3.2021 po písomke z HGM.**

## **SCR - Ing. Pavlovičová**

### **TÉMATICKÝ CELOK: Služby cestovných kancelárií a cestovných agentúr**

#### **TÉMA: Cestovné kancelárie**

- **význam CK:**
- CK sú podniky CR, ktorých predmetom podnikania je najmä organizovanie zájazdov, pobytov, sprostredkovanie prepravy, ubytovania, stravovania, nákup vstupeniek, zabezpečenie sprievodcovskej činnosti. Ck sú oprávnené predávať mapy, plány, cestovné poriadky, spomienkové predmety
- História potvrdzuje, že predchodcovia dnešných cestovných kancelárií vznikli už v období rímskeho impéria. **Za zakladateľa cestovnej kancelárie v dnešnom slova zmysle Angličan Thomas Cook.** Cestovnú kanceláriu si Cook založil v roku 1845. Neskôr mal vlastné cestovné kancelárie v Európe, Amerike, Austrálii. **Svojou činnosťou poukázal na veľké možnosti poskytovania, sprostredkovania a organizovania služieb cestovného ruchu**
- **funkcieCK:**

- **hlavnou funkciou je poskytovanie služieb**, pričom súbor ponúkaných služieb sa vzájomne dopĺňa
- **funkcia skúmania spotrebiteľského dopytu**
- **kontaktná funkcia**, kde cieľom je nadväzovanie kontaktov podniku s partnermi- dodávateľmi, odberateľmi služieb
- **informačná funkcia**
- **kontrolná funkcia**, kde cieľom je ustavične skvalitňovať služby, preto CK rieši aj problémy, sťažnosti, nedostatky
- **realizačná funkcia**, cieľom je dosiahnuť optimálny zisk
- výchovná funkcia, **napĺňa sa realizáciou tematického zamerania väčšiny zájazdov**

napĺňaním uvedených funkcií si CK zabezpečujú plnenie svojich komerčných cieľov, okrem toho z hľadiska celkového rozvoja CR **usmerňujú prúdy účastníkov** do jednotlivých miest a stredísk CR s cieľom **zabezpečiť rovnomerné rozloženie dopytu v čase a priestore, vhodne zvoleným, zaujímavým, atraktívnym programom**. Účastníkom CR chcú vhodnými a včasnými **informáciami šetriť čas, zabezpečiť komplexné služby, vytvárať podmienky pre využívanie voľného času...**

- **klasifikácia CK:**

- 1. **z hľadiska predmetu činnosti**

a/ organizátori/touropérateori/

sú to veľkoobchodníci so službami CR, preto zájazdy a pobyty na želanie zákazníkov neorganizujú. Spájajú služby CR od jednotlivých dodávateľov, navzájom ich kombinujú, tvoria tzv. balíky služieb, ktoré publikujú v katalógoch, predávajú vo vlastnej predajnej sieti, prostredníctvom sprostredkovateľov.

b/sprostredkovatelia

okrem toho, že predávajú produkt touoperátora, obvyčajne sa špecializujú aj na sprostredkovanie jednotlivých druhov služieb

- 2. **z územného hľadiska**

a/ vysielacia CK

pôsobí v mieste bydliska

b/prijímacia

pôsobí v mieste pobytu, medzi oboma musí byť dobrá spolupráca, presné informácie.

- 3. **z hľadiska veľkosti**

kritériom môže byť počet pracovníkov, počet zákazníkov, objem tržieb atď

Malé CK podľa počtu pracovníkov – do 3 pracov.

Stredné - do 20 zamestnancov

Veľké CK – vyše 20 zamestnancov

- 4. **z hľadiska vlastníckych vzťahov**

môžu byť subjekty v štátnom, súkromnom, družstevnom vlastníctve, vo vlastníctve polit. strán, združení...

## **ÚLOHA :**

- pripraviť sa na online skúšanie, mnohí odpovedali, ďalší majú uvedený rozpis v skupine

## **SPC - Ing. Pavlovičová**

### **TÉMA: Ďalšie animačné aktivity**

#### **Spoločenské a zábavné aktivity**

Označujú sa ako aktivity družnosti. Družnosťou rozumieme mať kontakt s inými ľuďmi, byť prítomný medzi inými ľuďmi a komunikovať s nimi. Spoločenské a zábavné aktivity sú veľmi rôznorodé a ohraničené len nápadmi a fantáziou animátorov.

Podľa priestorových podmienok ide o podujatia organizované:

- **v interiéri** napr. tanečnú zábavu – večierok, karneval (spojený so súťažou o najlepšiu masku, ktorú si hosť vyhotovil sám), diskotéku, kvízový večer, večer hier a hádaniek, hudobné a zábavné vystúpenia - jednotlivcov (spevák, tanečník, imitátor, ľudový rozprávač, kúzelník, mím, artista),

kolektívov ( klubu spoločenského tanca, moderného tanca, folklórneho súboru, pantomímy), voľby Miss/Mister, a pod.

- **v exteriéri** napr. tanečná zábava v prírode, táborák, slávnosť na pláži, piknik, barbecue, jarmok, plavba na lodi alebo plti s hudbou, účasť na národných slávnostiach a pod.

V rámci dovolenkového týždňa sa animátor môže zamerať na:

- tzv. pevné body programu** – úvodné zoznamovacie stretnutie, rozlúčkový večierok
- zábavné podujatia počas pobytu** – tanečný večierok, diskotéka, párty pre deti, koktail-party, piknik, barbecue...ktorých účelom je hlbšie poznanie jednotlivých hostí animátorom, spoznávanie sa hostí navzájom
- príležitostné podujatia** – napr. narodeniny, podujatia miestneho, regionálneho významu...
- všetky možnosti neformálnych podujatí, ktoré sú inak súčasťou ponuky služieb hosťom**, napr. podávanie stravy, ale využijú sa práve netradičné variácie – použitie veľkých stolov, aby sa umožnila komunikácia medzi hosťami, studený bufet, polnočný gril, barbecue...

### Tvorivé aktivity

Prinášajú radosť, uspokojenie, umožňujú sebarealizáciu, zvyšujú sebadôveru, pretože sa dovolenkár:

- venuje aktivitám, ktoré sú pre neho nové, nezvyčajné;
- môže sa prejaviť vlastnou činnosťou a jej výsledkom (suvenírom), ktorý mu pripomína zaujímavú prežitú dovolenku.

**Výsledným produktom môže byť:**

- **obraz** napr. kresba uhl'om, pastelom, karikatúra, maľba prstom, vodovými, olejovými alebo inými farbami, linoryt, drevorezba, sieťotlač, batika, koláž, mozaika, a pod.
- **predmet** – vec vytvorená napr. modelovaním (z plastelíny, tmelu, sadry, piesku, snehu), hrnčiarstvom, prácou s kovom (šperky, drôt, plech), s textilom (batika, maľovanie na hodváb), s kožou (doplnky, ozdoby), s papierom (vystrihovačky, masky), so slamou, lykom, šúpolím, prútom (výroba pletených košíkov), pletením, pradením, vyšívaním, paličkovaním, háčkovaním a pod.
- **optické a akustické produkty, techniky a inscenácie** napr. fotografie, organizovanie výstav, činnosť nahrávacieho štúdia - koncerty na želanie hostí, hry na počúvanie, prednes poézie, prózy, inscenácie hier, zábavných programov, a pod.

### Vzdelávacie, poznávacie a objavovacie aktivity

Hlavným motívom týchto aktivít je predovšetkým zvedavosť, ktorý sa naplňa slobodne v rámci disponibilného časového fondu.

Ide o:

- **prednášky na rôzne témy**, môžu byť spojené s premietaním rôznych filmov, diapozitívov, videozáznamov, účasť na kvízových večeroch, rôzne kurzy (kurz jazyka navštívenej krajiny, kurz tanca, varenia);
- **prehliadky** miest a stredísk cestovného ruchu, kultúrnych a historických pamätihodností, múzeí, galérií, výstav a pod.

### Dobrodružné aktivity

Patria tu napr. tieto aktivity:

- **stravovanie v prírode** (rozloženie ohňa účastníkmi, príprava stravy, hľadanie prameňa vody, ..);
- **prenocovanie v prírode** (v lese, v jaskyni, na pláži, na lodi, na ostrove,..);
- **dobrodružné druhy športov** (parašutizmus, let na rogale, potápanie, lov pod vodou,..);
- **nočné putovanie;**
- **putovanie v extrémnych podmienkach krajiny** (ľadovec, skalné útesy, jaskyňa, kráter,..);
- **neobyčajné výlety** (plavba na plti, safari, preprava džípom, expedícia na ťavách,..);
- **objavovanie** (ruín hradu, opusteného vidieckého sídla, vraku lode,..).

### Meditatívne aktivity

Snahou a úlohou dobrého animátora je zahrnúť do denného programu aj tzv. **oázy pokoja** na vykonávanie vybraných aktivít, napr.:

- **cvičenie jógy;**
- krátke **vychádzky** do okolitej prírody, počas ktorých sa kladie dôraz na vnímanie prírody;
- **počúvanie ľahkej klasickej hudby počas odpočinku** na ležadle na terase, v záhrade;

- **večerné rozhovory** pri kozube, táboráku, v útulnom prostredí, ...

### Aktivity pre deti a mládež

Animačné aktivity pre deti a mládež sú na jednej strane podobné s odbornými animáciami pre dospelých, na druhej strane majú svoje osobitosti. Na vykonávanie aktivít je potrebná dobrovoľnosť a nie povinnosť. Aktivity sú podnetom na vytváranie priateľstiev a rozvoj samostatnosti. Detský animátor musí plánovať program spoločne s deťmi. Mládežnícky program pre vekovú skupinu 12 až 16 ročných sa musí výrazne odlišovať od detského programu.

### ÚLOHY:

- Tému vytlačiť a založiť k ostatným
- Je predmetom skúšania, tak ako sme si to dohodli a je uvedené v skupine

## **UCT – Ing. Beková**

- **ÚČTOVNÁ UZÁVIERKA**
  - Podstata a obsah účtovnej uzávierky
  - **OPAKOVANIE**
- Príklad – účtovanie zásob

## **IKT – Ing. Beková**

Úloha:

- **Príprava na praktickú časť maturitnej skúšky**
- Prezentácia k podnikateľskému plánu
- oprava a kompletizácia jednotlivých snímok prezentácie podľa pokynov

## **MAR – Ing. Chalupová**

Téma: externé faktory tvorby ceny

Téma: interné faktory tvorby ceny

### **INTERNÉ FAKTORY**

Medzi základné interné faktory patria:

- Ciele marketingu
- Stratégia marketingového mixu
- Náklady
- Organizácia tvorby cien

### **CIELE MARKETINGU**

K všeobecne platným cieľom patria:

- *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.
  - *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  $Z = \text{príjem} - FN + VN$ .
  - *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 senzitívny;
    - 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.

- *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.

### **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.

### **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.

### **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**

Patria sem : trh a dopyt

Konkurencia

Ostatné faktory prostredia

### **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.

### **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.

#### 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.

➤ *Cenová elasticita dopytu* – pružný, nepružný.

➤ *Cena a ponuka konkurencie* – firma potrebuje poznať cenu a kvalitu každej ponuky konkurenta.

#### ÚLOHY:

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

### **ADK - Ing. Smatanová**

**Téma:** Osobné listy - Pozývacie, odporúčacie listy.

**Zadanie:** Naštudovanie problematiky. Materiály zaslané na mail. **Vytvorte pozvánku na akciu vo Vašom zariadení. Zašlite na messenger.**

**Kontrola:** 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. Ten 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.

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

Určite viete, že odkazy videa nakopírujete do prehľadávača.

V teoretickej časti ponúkam návody na domáce posilňovanie aj s popismi posilňovaných svalov:

<https://www.youtube.com/watch?v=h114KUHAGvE>

Dnešnú ponuku na cvičenie :

**1. Izbový tréning komplet ZDRAVÁ ENERGIA:** rozcvičenie + hlavná časť (18 minút)

<https://www.youtube.com/watch?v=IoUE-7pppjg>

**2. Retro ZUMBA – Cvičme v rytme:** ak sa Ti zapáčilo toto cvičenie tu je 8.minút

<https://www.youtube.com/watch?v=URQUOqMdxI4>

**3. DANCE GYM – Tanečné cvičenie, moderné cvičme v rytme:**

<https://www.youtube.com/watch?v=z0AZQpB9IVg>

**4. HIIT tréning 7 minút:** <https://www.youtube.com/watch?v=hGOYxik3oeE>

**5. STREČING – Statický strečing po cvičení** – vytlačiť na chladničku a môžete strečovať



