

ZÁPADOČESKÁ UNIVERZITA V PLZNI

FAKULTA PEDAGOGICKÁ

KATEDRA PEDAGOGIKY

**ŽÁKOVSKÁ KAVÁRNA A PEKÁRNA, DLOUHODOBÝ
CELOŠKOLNÍ PROJEKT
DIPLOMOVÁ PRÁCE**

Bc. Adéla Bozděchová

Učitelství pro základní školy, obor Učitelství pro 1. stupeň ZŠ

Vedoucí práce: MgA. Eva Gažáková, Ph.D.

Plzeň 2022

Prohlašuji, že jsem diplomovou práci vypracovala samostatně s použitím uvedené literatury a zdrojů informací.

V Plzni dne 11. dubna 2022

.....
vlastnoruční podpis

PODĚKOVÁNÍ

RÁDA BYCH TOUTO CESTOU PODĚKOVALA DOKTORCE EVĚ GAŽÁKOVÉ ZA ČAS A OCHOTU PŘI VEDENÍ MÉ PRÁCE. DĚKUJI MANŽELOVI ZA PODPORU V TĚŽKÝCH CHVÍLÍCH. DĚKUJI RODINĚ ZA TRPĚLIVOST A PODPORU A VŠEM, KTEŘÍ PŘISPĚLI KE VZNIKU TÉTO PRÁCE – ŽÁKŮM, RODIČŮM A ZAMĚSTNANCŮM ZE SZŠ A MŠ ADÉLKA.

OBSAH

Úvod	1
1 TEORETICKÁ ČÁST	3
1.1 PROJEKT, PROJEKTOVÉ VYUČOVÁNÍ	3
1.2 TEMATICKÁ VÝUKA.....	7
1.3 INTEGRACE A INKLUZE V ČR	10
1.4 PODNIKATELSKÝ ZÁMĚR	13
1.5 LEGISLATIVA.....	21
1.6 ŽÁKOVSKÉ A STUDENTSKÉ PODNIKATELSKÉ ZÁMĚRY V ČR.....	24
2 PRAKTICKÁ ČÁST	28
2.1 PROSTŘEDÍ REALIZACE – SOUKROMÁ ZÁKLADNÍ A MATEŘSKÁ ŠKOLA ADÉLKA.....	28
2.1.1 Integrace a inkluze na Soukromé základní škole Adélka	29
2.1.2 Zapojení žáků do projektů	29
2.1.3 Zapojení rodičů do chodu školy.....	31
2.2 REALIZACE CELOŠKOLNÍHO PROJEKTU	32
2.2.1 Propojení s vyučovacími předměty	33
2.2.2 Bezpečnost práce a hygiena	34
2.3 PROSTOROVÉ ZAJIŠTĚNÍ A VYBAVENÍ.....	36
2.4 NABÍZENÉ SLUŽBY	38
2.5 ZÁKAZNÍCI	39
2.6 KONKRÉTNÍ ČINNOSTI ZABEZPEČENÉ ŽÁKY ŠKOLY	40
2.6.1 Propagace	40
2.6.2 Nákup surovin.....	42
2.6.3 Výroba	43
2.6.4 Prodej zákazníkům.....	44
2.6.5 Vedení evidence	45
2.6.6 Vedení deníčku, e-mail, zpětná vazba, příspěvky na Facebooku	47
2.7 VLIV ČINNOSTI NA ŽIVOTNÍ PROSTŘEDÍ.....	51
ZÁVĚR.....	54
RESUMÉ	56
SEZNAM LITERATURY	57
SEZNAM OBRÁZKŮ, TABULEK.....	59
PŘÍLOHY	I

ÚVOD

Projektová výuka má v pedagogice své pevné zastoupení od přelomu 19. a 20. století. Tehdejší výrazné změny ve společnosti spojené s vědeckotechnickým pokrokem vedly k prvním krokům, jejichž cílem bylo motivovat žáky k praktickým činnostem, kterým budou moci ve svém budoucím životě aktivně zvládat. Američan John Dewey začal rozvíjet svoji koncepci tří kroků činnosti žáků vedoucí k projektovému vyučování.

Období první republiky, plné výrazných celospolečenských průmyslových a obchodních aktivit, se stalo podnětným pro českého pedagoga Stanislava Vránu. Uvědomil si, že bude možné pracovat s konceptem podniku patřícím žákovi. Ten převezme veškerou zodpovědnost za jeho provoz, realizuje promyšlenou činnost a stanoví si dosažení cílů. České školství tak bylo obohaceno o praktické doplnění teoretických výstupů v oblasti podnikání. Také pro ostatní dalo vzor výuce, která směřuje od nápadu k jeho realizaci.

Projektovou výuku vkládají do svých programů mnohé české školy. Projekt může být pouze jednodenní, může být zcela navržen a rozpracován žáky, může probíhat ve škole, v přírodě, ale také v domácím prostředí. Každý projekt ovšem musí vést k realizovanému výstupu. Na úrovni základních škol se velmi často jedná o koláž, prezentaci, výrobek, uskutečněný výlet apod., ovšem na školách středních jsou již studenti schopni skutečně zrealizovat své vlastní projekty, jejichž výstupem je například prodej výrobků a finanční zisk.

Základní školy velmi často volí simulované situace, které vedou žáky k přemýšlení nad finanční rozvahou, nad možnostmi v dané oblasti, ale nerealizují nápady ve skutečnosti. Takový typ projektu je zřejmě pedagogy považován za velmi náročný, proto bývá dětem předkládán jen jako „hravá“ forma pochopení principu myšlenka – realizace – výsledný produkt – eventuálně zisk.

Tato diplomová práce se zaměřuje na konkrétní nápad žáků Soukromé základní školy Adélka, o. p. s., Mašovice u Horšovského Týna, který společně se svou učitelkou dovedli zrealizovat. Vzhledem k tomu, že se jedná o žáky základní školy napříč prvním a druhým stupněm, je v práci podán obraz vzájemné spolupráce, pomoci a integrace, které se napříč celým projektem objevily. Projekt Kavárny probíhá od září 2020, proto je možné reálně

zhodnotit jeho přínos pro školní kolektiv a zpracovat ho tak, aby mohl být příkladem dobré praxe z našeho školství.

Žakovská kavárna a pekárna je dlouhodobým celoškolním projektem, jehož teoretické zpracování a praktické ověření v běžném provozu základní školy je cílem celé práce. Projekt byl zpracován tak, aby mohl být zrealizován v praxi konkrétní základní školy, která mj. poskytuje vzdělání žákům v rámci integrace a inkluze.

První část práce je věnována teoretickému ukotvení realizovaného projektu. Poskytuje náhled do problematiky projektového vyučování a podnikatelských záměrů. Jsou zde představeny podobné aktivity, které jsou realizovány na jiných – především ovšem středních – školách v České republice. Jedním z podstatných okruhů je současná legislativa, pod kterou podnikatelské záměry spadají.

Praktická část této práce představuje realizaci a výsledky praktického ověření dlouhodobého projektu. Cílem žakovského projektu bylo reálné uskutečnění sestaveného plánu provozu Žakovské kavárny a pekárny, a především aktivní zapojení žáků, podpora mezioborových vazeb a praktických dovedností – od finanční rozvahy, přes návrhy propagačních materiálů a dotazníkových šetření mezi zákazníky, nákupy surovin, výrobu dle receptů a prodej výrobků. Projekt také od samého počátku vznikl a probíhal s aktivní účastí žáků zapojených v rámci integrace a inkluze.

1 TEORETICKÁ ČÁST

1.1 PROJEKT, PROJEKTOVÉ VYUČOVÁNÍ

Projekt je komplexní úkol (problém), spjatý s životní realitou, s nímž se žák identifikuje a přebírá za něj odpovědnost, aby svou teoretickou i praktickou činností dosáhl výsledného žádoucího produktu (výstupu) projektu, pro jehož obhajobu a hodnocení má argumenty, které vycházejí z nově získané zkušenosti.

Na projektovou metodu nahlížíme jako na uspořádaný systém činností učitele a žáků, v němž dominantní roli mají učební aktivity žáků a podporující roli poradenské činnosti učitele, kterými směřují společně k dosažení cílů a smyslu projektu. Komplexnost činností vyžaduje využití různých dílčích metod výuky a různých forem práce (Kratochvílová, 2006, s. 36-37).

Typologická řada dle J. Valenty

<u>Hledisko třídění</u>	<u>Typy projektů</u>
Navrhovatel projektu	spontánní žákovské
	uměle připravené
	kombinace obou předchozích
Účel projektu	problémové
	konstruktivní
	hodnotící
	směřující k estetické zkušenosti
	směřující k získání dovedností (i sociálních)
Informační zdroj projektu	volný (materiál si žák obstará sám)
	vázaný (materiál je žákovi poskytnut)
	kombinace obou typů
Délka projektu	krátkodobý (max. 1 den)
	střednědobý (max. 1 týden)
	dlouhodobý (více jak týden, méně jak měsíc)
	mimořádně dlouhodobý (více jak měsíc)
Prostředí projektu	školní
	domácí
	kombinace obou typů
	mimoškolní

Počet zúčastněných na projektu	individuální
	společné (skupinové, třídní, ročníkové)
Způsob organizace projektu	jednopředmětové
	vícepředmětové

Návrh projektu zahrnuje: název, jméno autora, realizaci v příslušném ročníku a na konkrétní škole, typ projektu podle všech výše uvedených kritérií – tj. podle délky, prostředí, počtu zúčastněných, podle zapojení do předmětů, podle navrhovatele a informačních zdrojů. Dále je třeba uvést smysl projektu, výstup, předpokládané cíle, činnosti a výukové metody. Zaznamenají se předpokládané pomůcky, způsob prezentace projektu a způsob hodnocení.

Pojetí fází projektu

1. Přípravná (plánování)

1.1 Předpříprava

1.2 Vlastní příprava

Přípravná fáze projektu je velice důležitá, protože dochází k vytváření základních předpokladů realizace projektu. Výchozím předpokladem je soulad projektu s vizí a cíli organizace identifikovaných v rámci strategického řízení. V návaznosti na odpovědnost vedení, která se pohybuje v oblasti strategické, vzniká v této fázi projektu odpovědnost manažera projektu: stanovit cíle, vytvořit návrh milníků, specifikovat potřeby a požadavky, předběžně určit náklady, vytvořit návrh harmonogramu, zamyslet se nad riziky apod.

2. Realizační

2.1 Motivace

Vnitřní motivace žáka je v realizační fázi nesmírně důležitá. Žák se musí s tématem ztotožnit, přijmout zadaný úkol, s patřičným zápalem se snažit vyřešit problém a dospět k výslednému výstupu. Svou roli hraje také možnost svobodné volby úkolu či tématu, s nímž si chce poradit. Sám si najde způsob zpracování, dokáže si organizovat svůj čas. Pedagog je žákovi nápomocen stálou podporou a motivací.

2.2 Realizace

Realizace projektu postupuje podle předem připraveného plánu, na kterém se účastníci projektu shodli. Ze strany žáků očekáváme sběr různého materiálu, který třídí, upravují, analyzují a kompletují. Je třeba si uvědomit, že pedagog je pouhým poradcem. Snaží se být žákům nápomocen ve chvílích, kdy se odklánějí od svých cílů. Zároveň podporuje žáky a motivuje je.

3. Prezentační – prezentování výsledků práce

Tato fáze je zaměřena na představení výsledného produktu, který byl žáky vytvořen. Výstupem mohou být písemná prezentace, ústní vystoupení před publikem, beseda, koncert, vydaný časopis, vlastní realizace výletu, brigády, výstavy, divadelního představení, charitativní akce, aktivity pro obyvatele domova pro seniory, akce pro útulek opuštěných zvířat, zábavný program dětského odpoledne, maturitní ples apod. Prezentaci výsledků je vhodné představit i rodičům žáků, protože se tím zvyšuje jejich povědomí o školních aktivitách, o zapojení dětí a samozřejmě o schopnostech a dovednostech, které si děti projektovou výukou osvojily a rozvinuly.

4. Závěrečná – hodnotící

4.1 Zhodnocení

4.2 Dotvoření myšlenkové mapy – co jsme se naučili nového

Při závěrečné fázi hodnotíme celý proces z pohledu žáka i učitele. Hodnotíme plán, jeho průběh i výsledek. Z hodnocení mohou vyplynout ponaučení, která budou prospěšná pro zpracování následných projektů. Myšlenkovou mapou žáci odhalí, jaké nové poznatky a dovednosti svou prací získali.

Tvorba projektu – pojmové mapování

- Účel (smysl) projektu
- Koncentrační idea projektu

- Cíle projektu
- Organizace projektu
- Časové rozvržení projektu
- Prostředí
- Účastníci
- Podmínky pro úspěch projektu
- Hodnocení projektu
- Zdroje projektu

Současné základní školy často hovoří o projektech, projektovém vyučování, projektovém dnu nebo projektovém týdnu. Projekty pak probíhají v různých prostředích, nejsou vázány pouze na budovu školy. Děti hledají, objevují, pozorují, sbírají, ptají se, sepisují, vyřizují a tím se učí.

Projektové vyučování dává prostor pro integraci poznatků z různých oborů, poskytuje příležitost pro pěstování spoluzodpovědnosti žáka, umožňuje realizaci obecných cílů základního vzdělávání a rozvíjení klíčových kompetencí. Projektové vyučování se v české škole po více než padesátileté pauze znovu objevilo až v devadesátých letech 20. století. Celková situace spojená se zařazováním projektů do učebních plánů se zlepšila s vydáním vzdělávacích programů Obecná škola a Národní škola. Prosazování projektů do výuky napomohlo uzákonění rámcových vzdělávacích programů a tvorba školních vzdělávacích plánů (Tomková a kol., 2009, s. 13).

Ve zmíněných devadesátých letech 20. století se opět začala projektová výuka objevovat na některých školách, jejichž mnozí aktivní pedagogové patřili k uskupení Přátelé angažovaného učení. V jejich čele stála Mgr. Jitka Kašová, v tehdejší době ředitelka ZŠ Obříství, která se věnovala mj. vydávání publikací prakticky zaměřených na projekty.

Projekt je považován za metodu vyučování, v novějších teoretických pracích za komplexní metodu vyučování nebo za organizační formu vyučování. Podle M. Kubínové,

kteřou autorky mj. zmiňují, je projektové vyučování specifickou vzdělávací strategií založenou na aktivním přístupu žáka k vlastnímu učení. Takové vyučování zahrnuje teoretické i praktické činnosti, které směřují ke konečnému produktu. Žáci jsou při něm odpovědni za vlastní učení, samostatně objevují poznatky a musejí usilovat o dosažení cíle (Tomková a kol., 2009, s. 13).

Tomková dále uvádí (2009, s. 14), že je projektové vyučování především úkolem žáka, za který přebírá plnou odpovědnost. Snaží se tedy přímo, logicky a systematicky směřovat od motivace, mapování a třídění přes řešení ke konkrétnímu produktu. Produkt určuje celkový proces a závěrečný výsledek. Projektové vyučování může vycházet z jednoho předmětu, ale obvykle integruje poznatky z různých předmětů.

1.2 TEMATICKÁ VÝUKA

Učení v tématech umožňuje žákům řešit otázky z pohledu více stran, propojovat své jednotlivé a každodenní zkušenosti a nové informace, hledat a uvědomovat si souvislosti.

I když má tematická výuka k projektům blízko, nejde o totožné způsoby práce. Mezi nejvýraznější rozdíly patří, že tematická výuka rozpracovává téma do šíře, zatímco projekt cíleně spěje k výslednému produktu (Kovaliková, 1995, s. 21).

Integrovaná tematická výuka Susan Kovalikové

Uvedený model promýšlí charakteristiky vhodného učebního prostředí, rozvíjí integrované kurikulum a podporuje výukové strategie založené na aktivním učení žáků. Pokud jde o kurikulum, integruje obsahy a činnosti žáků vždy do jediného celoročního tématu. Předpokládá, že pro dosažení plánovaných cílů učitel najde téma tak silné, že bude žáky zajímat po celý školní rok, a tak nosné, aby bylo možné ho rozpracovat do řady podtémat (měsíčních až týdenních) a aplikačních úkolů, činností, jejichž prostřednictvím si budou žáci osvojovat nové pojmy a jejich souvislosti, učit se potřebným dovednostem, včetně čtení, psaní a počítání a využívat své dovednosti v praktických situacích. Podtémata a činnosti musí mít pro žáka, pro jeho učení, ale i pro učitele význam, smysl. Vše by mělo souviset s každodenním životem žáků, s jejich dosavadní zkušeností a s prostředím, ve kterém žijí. Po zpracování nápadů, co všechno by bylo vhodné do tématu zahrnout a co

s ním souvisí, je třeba vybrat klíčové pojmy (nejen fakta) a generalizovat (důležité vztahy) a zvolit uspořádání podtémat (Tomková a kol., 2009, s. 21).

Jako ukázkou Susan Kovaliková uvádí celoroční téma pro 1. stupeň ZŠ nazvané „Svět, z něhož vycházím“ s podtématy: Zápraží, Škola a školní dvůr, Park Golden Gate, Záliv San Francisco, Mys Martín, Národní rekreační oblast Golden Gate a Tichý oceán. Ukázkové téma pro žáky 2. stupně ZŠ nazvané „Proč to funguje“ je rozděleno do podtémat: Hodiny/čas, Voda, Elektřina, Cestování, Nákupní středisko, Rekreace. V plně integrovaném modelu netvoří rozvrh hodin vyučovací předměty, ale podtémata a činnosti, které smysluplně zapadají do postupně se rozvíjejícího celoročního tématu (Kovaliková, 1995).

Tematická výuka ve školách Ovida Decrolyho

Tematické integrované kurikulum je charakteristické i pro další zahraniční alternativní a inovativní školy, inspirované např. pedagogikou Ovida Decrolyho (Belgie, 1871-1932). Prvními tématy k učení v nejnižších třídách je hlavně to, co děti zajímá. Do školy přinášejí překvapení – různé konkrétní předměty, které je inspirují ke zkoumání a k učení. Od 3. ročníku je obsah učení už více strukturován. Jsou vybírána a rozpracována celoroční témata, jež v sobě navíc integrují vždy některou z potřeb dítěte pojmenovaných O. Decrolym, zvláště potřeby nasytit se, růst a rozvíjet se, potřeby chránit sebe i okolí před zimou, deštěm či sluncem, potřeby bránit se před nemocemi a potřeby pracovat a odpočívat. Žáci 5. ročníku si se svou učitelkou vybrali např. celoroční téma „Hluk a zdraví člověka“. Téma pak učitelka rozpracovala do dalších dílčích podtémat a aktivit, které budou odpovídat možnostem a potřebám žáků dané třídy a cílům, především v oblasti rozvoje klíčových kompetencí žáků (Tomková a kol., 2009, s. 22).

Jak dále uvádí A. Tomková, daří se v českých školách dobře a přirozeně uplatňovat integrovaný přístup ke školnímu kurikulu zvláště v mateřských školách a na 1. stupni základních škol. K integraci vzdělávacího obsahu, vytváření integrovaných vyučovacích předmětů, propojování vzdělávacího obsahu na úrovni témat, tematických okruhů, případně vzdělávacích oborů a k samostatné volbě vhodných postupů a strategií, které integraci obsahu budou podporovat, by však měly přistoupit i vyšší stupně škol (viz Rámcový vzdělávací program pro základní vzdělávání, 2005).

Tematické vyučování vychází z určeného tématu, které může obsahově integrovat různé vyučovací předměty. Ústřední téma je v centru zájmu a vycházejí z něj různá podtémata, která se mohou uskutečňovat i v jednotlivých předmětech. Tematické vyučování může spočívat také ve sbírání informací a podkladů pro projektové vyučování. (Tomková a kol., 2009, s. 14).

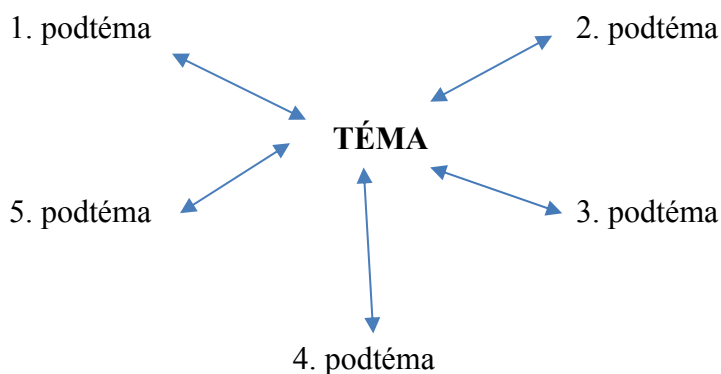
Vztah mezi tematickou výukou a projektem

Podle S. Kovalikové (1995, s. 28) je možné tematickou výuku a výuku v projektech vzájemně kombinovat. Projekty se z tematické výuky často přímo rodí - př. vlastivědné téma Jan Hus – v rámci zpracovávání podtémat se děti mohou rozhodnout připravit divadelní představení o mistru Janu Husovi.

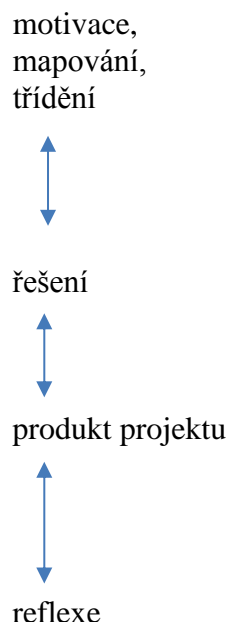
Oba typy výuky souvisí s pojmem integrace – zde máme na mysli obsahové. L. Podroužek hovoří o integrované výuce jako o „spojení (syntéze) učiva jednotlivých učebních předmětů nebo kognitivně blízkých vzdělávacích oblastí v jeden celek s důrazem na komplexnost a globálnost poznávání, kde se uplatňuje řada mezipředmětových vztahů“ (Podroužek, 2002, s. 11).

Integrovaná výuka tedy usiluje o syntézu učiva, vytváření těsných vazeb mezi jednotlivými vyučovacími předměty. V tomto případě hovoříme o integraci horizontální, ale rovněž akcentujeme propojení teoretických poznatků s praktickými činnostmi žáků, propojování učiva a učení ve škole s reálním světem, praktickými problémy a situacemi (vertikální integrace) (Kratochvílová, 2006, s. 56).

Tematická výuka – charakter vyjádřený schematicky (Tomková a kol, 2009)



Projekt – charakter vyjádřený schematicky (Tomková a kol, 2009)



1.3 INTEGRACE A INKLUZE V ČR

Na stránkách Ministerstva školství, mládeže a tělovýchovy ČR (MŠMT ČR) se můžeme dočíst o inkluzi dětí s ADHD. Ve zveřejněných dokumentech je konstatováno, že při vhodných výchovných stylech a přístupu k dítěti ho lze plně integrovat do prostředí běžné školy. Pedagog však musí zvládat práci s celou třídou, musí dbát o dobré klima ve třídě a neměl by mít v kolektivu mnoho integrovaných dětí s disruptivní poruchou chování. Na korekci chování musejí mít vliv také vůdčí osobnosti žáků v kolektivu třídy. Sám pedagog je vzorem a poskytuje vzory chování pro samotné žáky. Při plné inkluzi se doporučuje konzultace a spolupráce speciálního pedagoga a psychologa spolu s výchovným poradcem a metodikem prevence na dané škole nad daným individuálním vzdělávacím plánem (IVP) (Mgr. Blanka Hrbková Hrudková, odbor 28 MŠMT, 2010).

V rámci tematiky vzdělávání dětí s handicapem je třeba objasnit dva základní termíny: inkluzi a integraci.

Integrací nazýváme proces, ve kterém jsou pro znevýhodněné jedince cíleně vytvářeny speciální podmínky v takovém rozsahu, aby tito mohli naplňovat své potřeby ve společnosti.

Inkluze je definována jako proces, při němž mají příslušníci menšin nebo znevýhodněných skupin možnost se účastnit aktivit zcela běžných pro zástupce většinové společnosti. Inkluzi považujeme za vyšší stupeň integrace zmíněných skupin do všech sfér společnosti.

V souvislosti se vzděláváním bychom mohli uvést jako příklad začlenění zdravotně postižených žáků do systému škol. V rámci integrace navštěvují tito žáci speciální školy pro postižené osoby, zatímco inkluzivní postup počítá se zařazováním takových žáků do běžných škol, v nichž budou moci používat speciální pomůcky, bezbariérový přístup apod.

Integrační škála

Handicapovaný jedinec má při procesu integrace jistá omezení možností, jejichž míru určuje závažnost jedincova postižení. Tato omezení integrace mohou dosahovat různých stupňů tzv. integrační škály.

Tabulka 1: Škály stupňů sociální integrace podle WHO (Jesenský, 1995)

Stupeň integrace	Podoba
1. sociálně integrovaný	handicapovaný se může plně účastnit běžných aktivit
2. účast inhibovaná	dochází k mírnému omezení kvůli danému postižení
3. omezená účast	postižení jedinci způsobuje takovou nevýhodu, že se nemůže účastnit běžných společenských aktivit

4. zmenšená účast	postižení nedovoluje jedinci navazovat kontakty, komunikace vedena pouze se členy blízkých skupin (rodina, pracoviště)
5. ochuzené vztahy	jde o velké omezení psychické či fyzické, bez možností zlepšení
6. redukované vztahy	schopnost udržovat vztah se váže pouze k malé skupině či jedinci
7. narušené vztahy	schopnost udržovat vztahy téměř neexistuje, ani v přirozené skupině
8. společenská izolovanost	právě kvůli izolovanosti těchto osob nelze zjistit integrační míra.

Problematikou společného vzdělávání – inkluzí – se v současné době velmi intenzivně zabývá Ministerstvo školství, mládeže a tělovýchovy ČR. Na svých oficiálních webových stránkách uveřejňuje odkazy na právní předpisy a související dokumenty, společné informace pro všechny typy škol, pro školská poradenská zařízení, pro rodiče a širokou veřejnost.

Vnitrostátní právní předpisy, jejichž obsah je ve společném vzdělávání důležitý a závazný, zahrnují:

- Školský zákon v aktuálním znění,
- Vyhlášku o vzdělávání žáků se speciálními vzdělávacími potřebami a žáků nadaných (č. 27/2016 Sb.),
- Vyhlášku o poskytování poradenských služeb ve školách a školských poradenských zařízeních (č. 197/2016 Sb. novelizující vyhlášku č. 72/2005 Sb.),
- Vyhlášku o vedení dokumentace škol a školských zařízení (č. 202/2016 Sb. novelizující vyhlášku č. 364/2005 Sb.).

Mezinárodní dokumenty, které jsou prameny společného vzdělávání a jsou uvedeny na webové stránce MŠMT, zahrnují:

- Všeobecnou deklaraci lidských práv a svobod OSN 1948,
- Úmluvu OSN o právech dítěte 1989,
- Salamanskou deklaraci – neoficiální český překlad,
- Salamanskou deklaraci UNESCO 1994 – anglickou verzi,
- Světovou deklaraci vzdělání pro všechny, tzv. Jomtienskou deklaraci 1990,
- Úmluvu OSN o právech osob se zdravotním postižením 2006.

1.4 PODNIKATELSKÝ ZÁMĚR

Podnik (v mnohosti svých forem) vzniká na základě zjištění a poznání potřeby, že je účelné organizovat hospodářskou činnost na vyšší úrovni než je v moci jednotlivce (Synek a kol., 1995, s. 13).

Podnikání jako prostředek uspokojování lidských potřeb provázelo lidstvo od jeho prvopočátků. Ve chvíli, kdy člověk pociťuje nedostatek, touží jej odstranit. Snaží se o to různými formami. Jednou z nich je výroba zboží a poskytování služeb. Rozvoj dělby práce a rozšiřování potřeb vyžaduje stále dokonalejší organizování uvedeného „odstraňování nedostatku“. Podle slovníkového hesla je podnikání „podnikatelská činnost – činnost prováděná soustavně, vlastním jménem a na vlastní odpovědnost za účelem dosažení zisku. Podmínky podnikání jsou určeny zákony, zejména obchodním zákoníkem, popř. živnostenským zákonem“. Podnikání v ekonomice je činnost, kterou uspokojujeme cizí potřeby, přičemž se snažíme dosáhnout zisku, a tak uspokojit i potřeby vlastní. Podnikání je činnost riskantní, v případě úspěchu přináší značné uspokojení. Ne každý je však schopen a ochoten podnikat, stát se podnikatelem.

Smyslem podniku (jeho podstatou) je organizování lidské činnosti v daném okruhu uspokojování cizích potřeb tak, aby i potřeby podnikatele byly uspokojeny. Cílem

podnikové činnosti je obvykle zisk, resp. rozmnožení majetku, zvětšení bohatství (Synek a kol., 1995, s. 15).

Při rozhodování o cílech podnikání je třeba odpovědět na tři základní otázky:

Proč? Co? Jak?

Proces stanovení cílů podnikání je vázán na řadu okolností, např. záleží na oboru podnikání, na situaci na trhu, na umístění podniku, na potřebném kapitálu, na volbě formy a právní úpravě podnikání. Při tomto procesu je evidentní důležitost informací a kvalita zpětné vazby (Synek a kol., 1995, s. 16).

Podnikání je spojeno s rizikem, které při stanovení cílů nesmíme opomenout. Teprve trh ověří správnost našich rozhodnutí. Z hlediska dosažení zisku může podniku jít o přežití, o maximalizaci běžného zisku, nebo o maximalizaci tržeb či prodeje.

Přežití je cílem, jestliže se podnik ocitá v situaci velmi intenzivní konkurence, v době, kdy se výrazně mění struktura potřeb a dochází ke změnám v poptávce. Charakteristické je, že v této situaci mívá podnik značnou výrobní kapacitu, která nemůže být využita. Je jasné, že přežití je krátkodobý cíl, zisk je při něm méně důležitý. V této době musí být nalezena nová strategie, stanoveny cesty dalšího rozvoje podniku.

Maximalizace růstu prodeje také znamená, že tržby rostou, ale podnik orientuje svoji výrobu tak, aby uspořil na nákladech spojených s oběhem zboží. Hodí se pro takové podniky, které jsou schopny přímo reagovat na výsledky dosažené na trhu bezprostředně. Výroba je organizována podle skutečně prodaného zboží, výrazně se uplatňuje logistika, která se současně s maximálním prodejem snaží minimalizovat náklady nejen na výrobu, ale i na celý proces oběhu.

Při realizaci cíle nesmí podnik zapomínat na hospodárnost své činnosti, tj. dosahovat co nejlepších výsledků s co nejmenšími náklady (Synek a kol., 1995, s. 17).

Činnosti související se založením podniku

K tomu, aby úmysl založit podnik nezůstal jen úmyslem, je nezbytné k tomuto cíli orientovat aktivity zajišťující jeho realizaci. Směřují zejména do následujících oblastí:

1. obchodní vymezení předmětu činnosti,
2. ekonomické (vyjasnění potřeby finančních prostředků apod.),
3. sociálně psychologické (předpoklady osobnostní, rodinné vztahy apod.),
4. právní (znalost zákona, speciální odbornost apod.). (Synek a kol., 1995, s. 24)

ad 1. V souvislosti se zvažováním předmětu činnosti je nezbytné soustředit potřebný rozsah informací o potenciálním okruhu zákazníků, jejich kvalitě (odhad solventnosti), možnosti rozvinutí sítě zákazníků, ale i posouzení kvality konkurence a jejího postavení na trhu.

Správné umístění sídla podniku je důležitým a zvláště dlouhodobým činitelem majícím podstatný vliv na budoucí výnosnost podniku. Při rozhodování o umístění podniku je třeba zvážit následující okruhy otázek:

- zdroje pracovních sil,
- přístup k surovinovým zdrojům, ev. s nimi spojené dopravní náklady,
- zdroje energie,
- ekologie.

Protože jsou pro podnik důležití pracovníci, zkoumá se jejich způsobilost pro práci, adaptabilita a schopnost práce v kolektivu.

ad 2. Před vlastním zahájením činnosti by měl podnikatel zpracovat strategický plán, jehož nezbytnou součástí je nejen vymezení okruhu výrobků, ale musí být zaměřen prioritně na oblast finanční. Přípravě plánu nákladů a výnosů musí být věnována mimořádná pozornost.

ad 3. Podnikatelem se může stát jen silná, cílevědomá osobnost, která dokáže realizovat určitý nápad. Současně však musí dokázat pracovat s lidmi, vést je k vytyčenému cíli.

Je zapotřebí, aby měl podnikatel stabilizované rodinné zázemí, které ho bude v jeho náročné činnosti podporovat.

ad 4. K úspěšnému zvládnutí založení podniku patří i osvojení si nejdůležitějších právních předpisů. Jde konkrétně o výběr vhodné právní formy obchodní společnosti. Podnikatel musí věnovat mimořádnou pozornost předpisům týkajícím se ekologie (Synek a kol., 1995, s. 24-25).

Vliv právní formy na založení podniku

Obchodní zákoník a další právní normy nabízejí podnikatelům různé právní formy podnikání. Výběr formy podnikání je záležitostí podnikatele. Každá právní forma je však podřízena dalším právními normám, které rovněž ovlivňují podnikatelské rozhodování (Synek a kol., 1995, s. 26).

Nejdůležitějšími právními formami podnikání jsou:

1. samostatný podnikatel,
2. osobní obchodní společnost,
 - veřejná obchodní společnost,
 - komanditní společnost,
3. kapitálová obchodní společnost,
 - společnost s ručením omezeným,
 - akciová společnost,
4. smíšené formy společenství družstev,
5. ostatní.

Stanovení ceny nového výrobku

Rozhodování o výši ceny nových výrobků probíhá zpravidla v následujících krocích: definování cílů cenové politiky podniku – určení poptávky – jištění nákladů – rozbor cen, výrobního programu a chování konkurence – výběr metody stanovení ceny – rozhodnutí o výši ceny.

Prvním krokem při přípravě návrhu ceny nového výrobku, který chce firma uvést na trh, je formulování záměrů cenové politiky, odvozených od cíle a účelu podnikání vůbec.

Za cíl svého podnikání si firmy nejčastěji kladou maximalizaci zisku a (nebo) zvýšení svého tržního podílu. Podle konkrétní situace však mohou do popředí vystupovat i další cíle. Některé z nich uvádí D. V. Harper (1966):

- a) prodávat výrobky za přiměřenou cenu,
- b) nebýt obviněn z monopolních tendencí,
- c) dosáhnout určitého tempa přírůstku tržeb,
- d) nepostavit proti sobě veřejné mínění,
- e) vyhnout se bankrotu,
- f) vyhnout se konfliktu se zaměstnanci,
- g) zvýšit prestiž firmy atd.

(Synek a kol., 1995, s. 184)

O návaznosti cílů podniku a jeho cenové politiky na konkrétní způsoby stanovení ceny svědčí dvě možné strategie tvorby ceny nových výrobků, rozpracované Deanem v literatuře – v obou případech se předpokládá výrazná podpora ceny reklamou, publicity apod. (Dean, J.: Pricing Policies for New Products. Harvard Business Review, Nov., 1950).

První přístup spočívá ve stanovení vysoké ceny na nové výrobky. To je možné za předpokladu, že se jedná o výrobek výrazně se odlišující od výrobků konkurence, který není na trhu příliš rozšířen. Lze očekávat, že v tomto případě bude koeficient cenové elasticity poptávky nízký. Jedním z důvodů, proč se může firma orientovat na tuto metodu „sebrání smetany“ jsou omezené možnosti výroby a marketingových aktivit zvládnout rozsáhlý trh (Synek a kol., 1995, s. 185).

Jak vyplývá z problematiky o vlastních nákladech, měl by podnik při kalkulaci ceny výrobků rozlišovat fixní a variabilní náklady. Součet těchto nákladů představuje minimální hranici ceny, při které může podnik dlouhodobě fungovat. Nerealizuje sice žádný zisk, ale

vzhledem k tomu, že součástí fixních nákladů jsou i odpisy (které, jak víme, jsou současně zdrojem i nákladem a spolu se ziskem tvoří cash flow), má stále ještě k dispozici určité finanční zdroje. Při dalším poklesu ceny až na úroveň variabilních (přímých) nákladů lze hovořit o krátkodobě udržitelné minimální hranici ceny. Lze si dokonce představit situaci, že podnik bude po velmi krátkou dobu prodávat své výrobky i pod úrovní variabilních nákladů (např. v období odbytové krize), pokud však nedojde k vzestupu cen nejméně na úroveň vlastních nákladů, hrozí mu bankrot. Všeobecně je možné konstatovat, že délka doby existence podniku při cenách na úrovni variabilních nákladů je přímo úměrná velikosti jeho vlastního kapitálu a možnostem získání úvěru (Synek a kol., 1995, s. 186-187).

Podle Harpera přichází v úvahu prodej za ceny nižší než vlastní náklady především v případech, když

- a) cena převyšuje variabilní náklady a tak kompenzuje alespoň část fixních nákladů,
- b) nízké ceny umožní snížit zásoby neprodaných výrobků,
- c) dojde k lepšímu využití stávajícího zařízení.

(Harper, D. V.: Price Policy and Procedure. New York University, 1972.)

Při stanovení výchozí ceny výrobku je třeba zjistit, nakolik konkurenční firmy nabízejí stejné nebo podobné výrobky, za jakou cenu a jakou mají úroveň stanovených parametrů. Pokud bychom cenu v porovnání s konkurencí stanovili příliš vysoko, můžeme očekávat nízkou poptávku po našich výrobcích, popř. musíme zvýšit náklady na marketingové zabezpečení nového výrobku.

Metoda stanovení ceny

1. Nákladově orientovaná tvorba cen

Cenu stanovuje na úrovni nákladů, ke kterým připočítává ziskovou přírážku.

Důvody k tomuto způsobu stanovení ceny:

- náklady lze zpravidla méně pracně a spolehlivěji zjistit než poptávku,
- pokud jsou v určitém oboru zastoupeni konkurenti s přibližně stejnými náklady, jsou stejné možnosti cenové konkurence omezeny na minimum,
- panuje mínění, že takto stanovené ceny jsou „férovější“, výrobce „nevykořisťuje“ zákazníka (Kotler, P.: Marketing Management. Stuttgart, 1989.)

D. Harper uvádí ještě další důvod pro tento druh tvorby ceny, a sice, že spotřebitel snáze přistoupí na vyšší ceny, bude-li přesvědčen o tom, že jsou vyvolány vyššími náklady.

2. Poptávkově orientovaná tvorba cen

V tomto případě jsou za základ ceny brány nikoliv náklady, ale

- a) zákazníkem vnímaná – očekávaná nebo akceptovaná – hodnota výrobku,
- b) intenzita poptávky.

ad a) Tvorba ceny na základě zákazníkem akceptované hodnoty – základem úspěšného použití této metody je dostatečně přesné zjištění názoru kupujícího na hodnotu nabízeného výrobku. Názor kupujícího zjistíme buď přímým dotazem na přiměřenost ceny, nebo prostřednictvím bodového ohodnocení jím akceptované hodnoty různých nabízených výrobků.

ad b) Tvorba ceny na základě intenzity poptávky (též metoda cenové diskriminace) – hovoříme o ní v případech, kdy se určitý výrobek prodává ve stejném období za různé ceny, které nelze bezprostředně odvodit z výše nákladů (Synek a kol., 1995, s. 189).

3. Konkurenčně orientovaná cena

O tomto přístupu k tvorbě ceny hovoříme tehdy, když se firma při stanovení či změně ceny orientuje na výši a změny ceny konkurence bez ohledu na vývoj nákladů svého výrobku. Nemusí přitom jít o kopírování konkurenčních cen, ale o stanovení vlastních cen o určité procento nad či pod jejich úrovní. Nejčastěji se v této kategorii tvorby ceny lze setkat s orientací na průměr konkurenčních cen (Synek a kol., 1995, s. 192).

Shrnutí

Cena je částka sjednaná při nákupu a prodeji zboží. Při jejím stanovení je nutné brát zřetel na cíle podniku a jeho cenové politiky a na cenové a necenové formy konkurence. Horní hranici ceny napomáhá vymezit analýza vztahu nabídky a poptávky, dolní hranici náklady podniku. Mimořádnou pozornost při stanovení ceny je nutné věnovat konkurenčním výrobkům. Při tvorbě cen jsou v praxi rozšířeny jak nákladově orientované přístupy, tak i přístupy založené na analýze poptávky a cen konkurence.

Při cenových změnách je nutné předvídat jak reakci konkurence (nevyvolat cenovou válku), tak i zákazníka, kterého by příliš vysoké nebo nízké ceny mohly odradit (Synek a kol., 1995, s. 195).

Zásobování

Zásobování patří mezi nejdůležitější podnikové aktivity. Nositelem funkce zásobování (nákupu) je obvykle útvar zásobování.

Funkce a úkoly útvaru zásobování

Základní funkcí je efektivní zabezpečení předpokládaného průběhu základních, pomocných a obslužných výrobních i nevýrobních procesů surovinami, materiálem a výrobky, a to v potřebném množství, sortimentu, kvalitě, času a místě.

Splnění této funkce předpokládá:

- co nejpřesněji a včas zjišťovat budoucí předpokládanou spotřebu materiálu,
- systematicky zjišťovat potenciální zdroje,
- systematicky sledovat a regulovat stav zásob a zabezpečovat jejich co nejefektivnější využití,
- vytvářet a zdokonalovat odpovídající informační systém pro řízení zásobovacího procesu, atd. (Synek a kol., 1995, s. 225).

V souvislosti se vztahy s vnějším okolím je při zkvalitňování a aktivizaci plnění funkce zásobování nutné v nových, náročnějších podmínkách klást důraz na systematické dlouhodobé poznávání budoucích materiálových potřeb a predikci trendů a tendencí v objemu a struktuře budoucích disponibilních materiálových zdrojů a ekonomických parametrů jejich získávání na domácím i zahraničním trhu, aktivní přístup k navazování a uskutečňování dlouhodobých a relativně stabilních obchodních vztahů s potenciálními dodavateli.

Při řešení organizace a řízení zásobování v podniku je nutné se zaměřit na hledání a přijetí správných rozhodnutí, týkajících se zejména pojetí funkce zásobování, míry a forem centralizace a decentralizace, umístění a ekonomického postavení zásobovacího

útvary v organizační struktuře podniku, vnitřní dělby práce apod. (Synek a kol., 1995, s. 226).

Opomíjenou oblastí v našich podmínkách zatím byl nákupní průzkum zdrojů – nabídky.

Je třeba získat informace o:

- předmětu zdroje (jakost materiálu, provedení, vydatnost, balení apod.),
- místu zdroje (výrobce, dodavatel, nabídka, spolehlivost),
- podmínkách získání zdroje – nákupu (cena, srážky, přirážky, dopravní a manipulační náklady, pojištění, dodací lhůty, platební podmínky, záruční lhůty atd.) (Synek a kol., 1995, s. 228).

V tržním hospodářství každý výrobce řeší tři základní otázky:
co vyrobit, jak vyrobit a komu prodat.

„Co“ znamená rozhodnout, jaké výrobky a v jakém množství vyrobit. „Pro koho“ znamená zjistit, kdo výrobky potřebuje, kdo je spotřebuje a jakými cestami se k němu dostanou. V centrálně příkazovací ekonomice o tom rozhodovala vláda nebo jiný státní orgán, v tržní ekonomice trh a tržní mechanismus. (Begg, D. – Fischer, St. – Dornbusch, R.: „Economics. McGraw-Hill comp. 1989.) Zjistit, jaké výrobky a v jakém množství trh požaduje, jak se dostanou k budoucímu spotřebiteli, je úkolem marketingu. Maximálně možné celkové množství výrobků, které lze v podniku vyrobit, je určeno výrobní kapacitou.

„Jak“ znamená rozhodnout, jakým způsobem, jakou technologií a z jakých surovin a materiálů výrobky v požadovaném množství vyrobit. Řeší se otázky záměny různých surovin a materiálů, lidské práce prací strojů, práce strojů automaty, automatů roboty apod. (Synek a kol., 1995, s. 248)

1.5 LEGISLATIVA

Ve chvíli, kdy dojde k rozhodnutí, že se podnikatelský záměr zrealizuje, je zapotřebí v rámci legislativy rozhodnout, o jakou formu podnikání půjde. V rámci aktivit školních dětí, které např. prodávají své výrobky nebo poskytují drobné služby, je v současné době možné

založit tzv. spolek, věnovat se prodeji pod hlavičkou školy se zřízenou doplňkovou/volnou činností, nebo provozovat nesoustavnou či neziskovou činnost.

Tři modely prodeje podnikání občanského sdružení, respektive spolku

Výrobky lze bez přímé vazby na školu prodávat pod hlavičkou spolku. Od roku 2014 se nezakládají občanská sdružení, ale právě spolky. Ty upravuje občanský zákoník (§ 214 Zákona č. 89/2012 Sb.). Alespoň tři osoby vedené společným zájmem mohou založit spolek jako samosprávný a dobrovolný svazek členů a spolčovat se v něm. Na ustavující schůzi si členové schválí stanovy a podají návrh na zápis spolku do veřejného rejstříku. Zisk z činnosti spolku lze použít v souladu s hlavní činností spolku (nákup metodických materiálů pro výuku, míče do výuky tělocviku apod.). Podnikání spolku je lepší zahrnout do jeho vedlejší hospodářské činnosti. Spolek musí pro plánovaný prodej získat živnostenské oprávnění, ale také se registrovat u správce daně (finanční úřad), vést účetní evidenci (shromažďovat účetní doklady) a podávat daňová přiznání. Povinnost podávat daňová přiznání platí, pokud má spolek příjmy, které nejsou základem daně nebo jsou osvobozené od daně z příjmů (viz § 38m odst. 7 písm. a) zákona o dani z příjmů). Lze k tomu zkontaktovat pro konkrétní případ finanční úřad. Tento způsob prodeje již mají otestovány některé iniciativy. Např. Studentská společnost je aktivitou Junior Achievement, kde o chodu rozhodují studenti a učitel je v roli konzultanta a garanta. Další iniciativou je Podnikavá škola zřízená o. s. Jules a Jim, která také učí žáky podnikat a zároveň přemýšlet o sociálních a environmentálních dopadech v rámci volnočasových kroužků.

Založení školního podniku

V tomto případě jde vlastně o podnikání školy, většina škol má k tomuto účelu již zřízenou volnou živnost (pro nákup a prodej). Školní podnik může na škole vzniknout jako doplňková činnost, měl by mít vazbu na vzdělávání žáků a souviset tak s posláním školy. Žáci mohou výrobky prodávat pod hlavičkou školy právě v rámci její doplňkové činnosti. Doplňková činnost (podle zákona č. 561/2004 Sb.) musí být součástí zřizovací listiny organizace. Úpravy v listině musí schválit zřizovatel (město, kraj). Účetní evidence

doplňkové činnosti je oddělena od hlavní činnosti, ale funguje jen jako podúčet v rámci celého účetnictví.

Kroky k založení školního podniku:

1. zpracování podnikatelského záměru pro podnikání,
 2. zpracování žádosti o změnu/rozšíření doplňkové činnosti pro zřizovatele organizace (zřizovatel s větší pravděpodobností podpoří propracovanější návrh propojení oblasti podnikání na současný obsah výuky a vzdělávání),
 3. schválení žádosti zřizovatelem školy,
 4. vydání písemného rozhodnutí školou (a informování pedagogického sboru, žáků, zákonných zástupců),
 5. určení vedoucího podniku (ředitel školy nebo pověřený zástupce např. z řad pedagogů).
- Na realizaci školního podniku lze spolupracovat s dalšími iniciativami.

Nesoustavná nebo nezisková činnost

Pokud k prodeji výrobků dochází soustavně a za účelem dosažení zisku, jedná se z pohledu legislativy o podnikání a vztahují se na tyto aktivity zákonné povinnosti vůči živnostenskému a finančnímu úřadu. Aby se o definici podnikání nejednalo, je třeba buď prodávat se ziskem příležitostně (ne soustavně) nebo prodávat soustavně, ale bez zisku (musí se prodávat za stejnou cenu, jako se nakoupí/vyrobí). Pak účelem prodeje nesmí být generování zisku, ale třeba osvěta nebo rozvoj kompetencí žáků a studentů. Důležitý je účel činnosti, nesmí jím být dosažení zisku. Pokud zisk ale vznikne, příjmy budou vyšší než náklady, pak je třeba navýšit náklady (např. platit nájem škole za místo) a do vlastní kalkulace do budoucna tyto náklady přidat, aby v příštím období již zisk nevznikl. Pokud aktivity skončí se ziskem a činnost se bude opakovat, pak se jedná o podnikání.

Při splnění jedné z těchto dvou podmínek se nejedná o podnikání a je možné prodávat např. fairtradové výrobky na škole bez živnostenského oprávnění. I pokud nedochází k zisku, generují se prodejem příjmy. Je třeba řešit povinnost vůči finančnímu úřadu. Výhodou takového postupu je, že příjmy z příležitostné činnosti jsou od daně osvobozeny,

pokud ve zdaňovacím období nepřevýší 30 000 Kč. Aby se nemuselo podávat daňové přiznání z příjmu fyzických osob, nesmí se za rok prodat zboží za více než 30 000 Kč.

1.6 ŽÁKOVSKÉ A STUDENTSKÉ PODNIKATELSKÉ ZÁMĚRY V ČR

Podnikatelské záměry, jejichž aktivity jsou spjaty s českým školstvím, jsou zaměřeny především na střední školy, konkrétně na praktické obory – cukrář, truhlář, stolař, kuchař, kosmetička, kadeřnice, švadlena, kovář apod. Dále je možné vyhledat podnikatelské záměry, které uskutečňují žáci obchodních akademií, aby získali zkušenosti s marketingem a vedením podniku.

Svou roli v českém prostředí studentských podnikatelských záměrů plní např. organizace Junior Achievement a Podnikavá škola – Jules a Jim, o. s.

Junior Achievement

Posláním organizace JA Czech je vzdělávat českou mládež tak, aby poznala hodnotu podnikání, porozuměla obchodu a ekonomii, rozvíjela etický postoj k vedení a byla dobře připravena na svět práce (Tomáš Jan Baťa, zakladatel JA Czech).

Programy uvedené společnosti projde ročně téměř deset tisíc studentů. Rozvíjejí jejich vzdělání a potenciál.

Co přináší JA mladým lidem?

- Příležitosti pro získávání a rozvoj dovedností nezbytných pro úspěšný start do reálného života a na trh práce.
- Impulsy pro další vzdělávání a prohlubování ekonomických znalostí.
- Šanci setkávat se s úspěšnými zástupci firemní sféry a čerpat z jejich zkušeností.
- Možnost vyzkoušet si skutečné podnikání v rámci školní výuky.
- Příležitost k dosažení úspěchu v soutěžích a projektech.

Co přináší JA učitelům?

- Nové znalosti a dovednosti v oblasti tvořivé práce s žáky či studenty.
- Nové způsoby výuky metodami „učení formou činností“.
- Příležitosti k navazování a využívání partnerství se zástupci podnikatelské a firemní sféry.
- Možnost sdílet zkušenosti s ostatními pedagogy z ČR i zahraničí.
- Šanci obohatit výuku a aktivizovat žáky či studenty pomocí praktických programů a celostátních soutěží.

Co přináší JA společnosti

- Aktivní mládež se zodpovědným přístupem k vlastní budoucnosti.
- Absolventy vybavené dovednostmi nezbytnými pro úspěšný vstup na trh práce.
- Šíření etického přístupu k podnikání.
- Propojování akademické sféry s firemní komunitou.
- Možnosti pro sociálně zodpovědné podnikání.

Na základě získaných dovedností mohou posléze učitelé společně se svými žáky samostatně připravovat další projekty např. zaměřené na mladší spolužáky nebo na upevnění získaných poznatků a dovedností.

Seznam studentských firem pod hlavičkou JA ve školním roce 2020/2021, které zahrnují v názvu školy ZŠ

Studentská firma	Škola	Předmět činnosti
Loren	Biskupské gymnázium, Základní škola a Mateřská škola Bohosudov	"Přivést na trh originální produkt. Užít si zábavu. Nabrat zkušenosti do života. Naučit se pracovat s penězi. Nahlédnout do podnikání."
Citacea	Biskupské gymnázium, Základní škola a Mateřská škola Bohosudov	Výroba a prodej ekologických produktů
EDUCRAFT	EDUCAnet - gymnázium, střední odborná škola a základní škola Praha, s.r.o.	Distribuce Minecraftového herního serveru pro veřejnost

ZemlaSoft	ZŠ-EDUCAnet - gymnázium, střední odborná škola a základní škola Praha, s.r.o.	Jako firma jsme vytvořili hru, která běží na naší webové stránce. Zdrojem příjmů jsou reklamy z Google AdSense a inzertní plochy pro inzerenty. Naše hra je revoluční tím, že průběh hry reflektuje aktuální stav trhu kryptoměn.
Anglet	EDUCAnet - gymnázium, střední odborná škola a základní škola Praha, s.r.o.	Tvorba webových stránek

Tabulka 2 Seznam studentských firem dle Junior Achievement, o.p.s..

Z velmi obsáhlé tabulky firmy Junior Achievement, o.p.s., která na uvedených stránkách obsahuje dvacet stran výpisu studentských firem, vyplývá, že se projektům studentských firem věnují především střední školy. Pravděpodobně i školy, v jejichž názvu je obsažena základní škola, soustředí podobné aktivity mezi žáky středoškolského stupně vzdělávání.

Čajovna Klidný svět pod hlavičkou Podnikavé školy Jules a Jim, o. s.

Čajovna Klidný svět při Fakultní základní škole s rozšířenou výukou jazyků při PedF UK, Drtinova, Praha 5, je otevřena každé pondělí v odpoledních hodinách v učebně, kde se projektu věnují žáci v rámci podnikatelského kroužku. Uvedený kroužek je součástí Podnikavé školy.

Podnikavá škola poskytuje učitelům prvního i druhého stupně základních škol podporu v rozvíjení kreativity a podnikavosti u jejich žáků v rámci projektu Učíme se podnikavosti, který vede nezisková organizace Schola Epirica, z. s. Projekt vychází z ověřených zahraničních přístupů, pomáhá učitelům vytvořit síť podnikavých škol, kde mohou sdílet zkušenosti s výukou podnikavosti na jejich školách, zapojení učitelé získávají pracovní listy a další materiály přímo využitelné ve výuce a mají možnost se účastnit zahraničních stáží ve školách, které dlouhodobě rozvíjejí podnikavost svých žáků.

Projekt „Učíme se podnikavosti“ se zaměřuje na podporu žáků na základních školách ve schopnosti vidět ve svém okolí příležitosti, užívat svá nadání ve prospěch svůj i druhých a také schopnosti tyto příležitosti proměnit kreativním a inovativním způsobem. Žáci zapojení v projektu mají možnost své nápady na konci školního roku prezentovat v rámci celorepublikové soutěže o nejlepší podnikatelský záměr.

Mezi hlavní témata patří: hledání příležitostí, vnímání problémů ve svém okolí, nacházení inovativních řešení, nesení rizik, řízení projektů, efektivní komunikace, budování pozitivních mezilidských vztahů, leadership a kritické myšlení.

2 PRAKTICKÁ ČÁST

2.1 PROSTŘEDÍ REALIZACE – SOUKROMÁ ZÁKLADNÍ A MATEŘSKÁ ŠKOLA ADÉLKA

Soukromá základní škola a mateřská škola Adélka, obecně prospěšná společnost, byla založena manžely Halíkovými v roce 1998 v malé západočeské vsi Mašovice v okrese Domažlice. Už od počátku jejího vzniku zakladatelé počítali s rozšířenou environmentální výchovou, se silnou vazbou na přírodu, ekologii a zdravé vztahy mezi lidmi.

Jedná se o vesnickou základní školu malotřídního typu, v níž jsou zastoupeny oba stupně vzdělávání. Jeden ročník navštěvuje nanejvýš osm žáků, proto je zaručena velmi intenzivní individuální výuka a možnost integrace a inkluze. Škola byla vybudována z původního venkovského statku, ke kterému patří rozlehlé venkovní prostory – dvůr a sad.

Výuka standardně probíhá ve dvou budovách, v nichž byly postupně zrenovovány prostory tak, aby vznikly větší i menší učebny vyhovující klidné, ba rodinné atmosféře vzdělávání. Žáci mají k dispozici výtvarný a hudební ateliér, počítačovou učebnu, tělocvičnu. Za příznivého počasí mohou využít i otevřenou venkovní třídu. Pro hodiny tělesné výchovy, ale také biologie či zeměpisu je výhodné umístění školy v blízkosti přilehlého parku s hřištěm, nedalekého lesa a vodní plochy. Mnohé projekty tak probíhají v přírodě.

Uvedená základní škola chová na svých pozemcích několik hospodářských zvířat. Jejich chov umožňuje zaměřit zájem žáků také směrem k úctě k jiným živým bytostem, dává jim prostor pro pochopení koloběhu života, učí je manuální práci a zodpovědnosti. Škola má ve svém programu také učební předmět Chovatelství, do jehož osnov je péče o koně, osla, ovci, drobné hlodavce, oblovku obrovskou, kočky a ptactvo začleněna. Na školním pozemku jsou umístěny tři včelí úly. Především v rámci kroužku Včelařství získávají žáci zkušenosti s chovem včel, se stáčením medu.

Jedním z alternativních prvků uvedeného vzdělávacího systému je absence klasifikace, která je napříč ročníky nahrazena slovním hodnocením. Vychází ze školního vzdělávacího programu „Ledasco šité na míru“ a zároveň odpovídá všem požadavkům RVP. Slovní hodnocení umožňuje zvyšovat motivaci k učení, nenarušuje výuku negativním stresem, zabraňuje snaze žáka podvádět, nevyhrocuje vztahy v rodině žáka při možném neúspěchu. Přesto je možné slovním hodnocením velmi detailně zhodnotit výsledky žákova postupu v učení, upozornit na jeho silné i slabé stránky.

2.1.1 INTEGRACE A INKLUZE NA SOUKROMÉ ZÁKLADNÍ ŠKOLE ADÉLKA

Od počátku vzniku uvedené školy se o docházku do ní začali spontánně a v hojně míře zajímat rodiče žáků, kteří měli nějaké znevýhodnění, se kterým někdy více, někdy méně naráželi na nepochopení v kolektivech svých spádových škol. Jelikož se vždy na tyto žáky pohlíželo jako na svébytné osobnosti, byli do této školy zpočátku přijímáni bez omezení. Rodiče si uvědomovali především pozitiva integrace na sociální úrovni. Žáci k sobě byli vstřícní a vzájemná pomoc je naplňovala normálností života. Postupem času se tato vstřícnost školy obrátila proti ní. Bylo více zájemců, kteří potřebovali pomoci, než škola mohla přijmout, aby se integrace nezačala týkat dětí bez hendikepu.

V současné době oslovují školu nejen rodiče dětí se znevýhodněním, ale i pedagogické poradny a SPC. Škola si je však již vědoma možného úskalí a počty těchto dětí redukuje dle vlastních možností a momentálního složení tříd. Některé ročníky jsou vyučovány malotřídně, jiné samostatně. V několika případech vyžaduje vzdělávání konkrétního žáka přítomnost asistenta pedagoga, u jiných je po vyšetřeních pedagogicko-psychologickou poradnou redukováno učivo na minimalizované výstupy či je zpracován IVP.

Na základě nabyté zkušenosti je možné konstatovat, že v podnětném prostředí, které škola při velmi nízkém počtu žáků v jednotlivých třídách nabízí, dochází u integrovaných žáků k tak výraznému zlepšení, že např. není přítomnost asistenta nutná. Takoví žáci si v průběhu studia uvědomí (za pomoci svých učitelů), jaké své přednosti rozvíjet, aby byli schopni obstát v reálném životě, aby si dokázali představit svoji profesní i osobní budoucnost. Škola tedy poskytuje podnětné prostředí a prostřednictvím metod výuky, jejichž součástí jsou projekty, vytváří mnohé příležitosti sebepoznání a seberozvoje.

V současné době navštěvuje tuto školu v denním studiu 45 žáků. Do integrace či inkluze spadají především žáci s Downovým syndromem, s ADHD a s poruchami učení.

2.1.2 ZAPOJENÍ ŽÁKŮ DO PROJEKTŮ

Samotná výuka, která je zaměřená pouze na určitou část učiva, mnohdy nestačí k ucelenému pohledu na danou problematiku. Aby se žáci i učitelé lépe zorientovali

v souvislostech dílčího celku, nabízí se možnost zrealizovat projektové dny. Vzhledem k velikosti školy nejlépe celoškolní, kdy další přidanou hodnotou je zapojení všech věkových skupin napříč a tím posílení i sociální zdatnosti, dělby možností dle osobních a osobnostních dispozic apod. Týmová práce s respektováním zájmů, odlišností a výše zmíněných dispozic je onou vizí, která má v budoucím životě společnosti nastolit řešení problematik i globálního charakteru. Každý se uplatní pro úspěšnost celku. Z tohoto vyplývá, že projekty, projektové dny či snad projektová výuka mají velký přínos pro budoucnost jedince i společnosti.

Zapojení každého žáka do jedné ze skupin, které mohou být věkově shodné či naopak věkově smíšené, dle náročnosti pojednávané problematiky, má zaručit emocionální prožitek a tím hlubší uvědomění a zapamatování informací. Starší žáci mohou být přímo vedoucími týmu, pro koordinaci je vhodné, aby ve skupině byl i dospělý. Zapojení dětí se znevýhodněním je na zvážení. Rozhoduje mnoho podnětů, ale vždy je vhodné se pokusit zapojit všechny děti. Postupem času, kdy se projekty staly běžnou součástí školního života, se zapojování jakéhokoliv dítěte stalo normou bez jakýchkoliv obav.

Náměty na projekty mohou vyplynout ze samotného školního učiva, z potřeb školy, osazenstva (děti i dospělí), ze současné nebo historické události (výročí v kalendáři - osobnost, tradice, významný svátek) apod. Vždy je vhodná a nutná domluva, jak problematiku uchopit, na co se zaměřit, jaký bude výstup, jaká prezentace, výrobek apod. S tímto ujasněním zadání a případným rozčleněním okruhů mezi dané skupiny si již jednotlivé týmy musí samostatně poradit.

Časová náročnost může být různá. Záleží na obsáhlosti problematiky, složení kolektivů, podmínkách školy. Je vhodné se na projekt připravit předem – shromáždit materiály, informace, dohledat prameny (odkazy, návštěvy institucí). Ale může se jednat i o „narázové zadání“, kdy je třeba cokoliv vyřešit bez odkladu. Ve většině případů se ale předem naplánují jak projekty, tak celé projektové dny (plán akcí na rok či pololetí, což řeší pedagogická rada). Projekty mohou být s časovou dotací hodinové či vícehodinové, denní i vícedenní. Týdenní projekty jsou celoškolní především před Vánoci, kdy jsou spojeny s rukodělnými dílnami.

Mohou se ale týkat i jiných témat, např. osobnosti roku, týdne etnik apod. Jedná se o obsahově náročnější témata. V daném termínu se věnuje čas přípravě, týmové realizaci a v závěru společné prezentaci, jejíž zpracování je na rozhodnutí skupiny.

V Adélce máme s projekty velmi dobrou zkušenost a využíváme je pravidelně jako způsob výuky, který je dětem blízký, který jim dává možnost vložit do výsledku práce sebe sama a zároveň je nutí ke spolupráci s dalšími spolužáky napříč oběma stupni školy.

2.1.3 ZAPOJENÍ RODIČŮ DO CHODU ŠKOLY

Základní škola je veřejná instituce, do které chodí za účelem vzdělání děti školního věku a za účelem jejich vzdělávání pedagogové. Ale ani ostatním členům společnosti nemá být škola uzavřená. Především pro rodiče žáků musí být otevřená. Vždyť každý rodič má právo, pomineme-li potřebu, vědět, jakým způsobem se jeho potomek vzdělává, jaké prostředí na něj má vliv, kdo jej učí, ovlivňuje. Neměl by se spokojit jen s doneseným úkolem, občasným vzkazem některého z učitelů, dvakrát do roku s vysvědčením, strohými informacemi na třídních schůzkách. Individuální konzultace s učiteli jsou již přínosnější, ale nejsou moc časté, spíše se rodič zve do školy, když je třeba řešit nějaké úskalí.

V Soukromé základní škole Adélce jsou rodiče vítáni, za což mj. škola získala certifikát Rodiče vítáni, donedávna udílený EDUinem. Mohou kdykoliv přijít, účastnit se vyučování, akcí školy a vůbec jakéhokoliv dění ve škole či se školou. Už jenom ta možnost přináší lepší vztahy mezi rodiči a školou. Vzhledem k umístění školy v regionu je většina žáků rodiči do školy přivážena a také po vyučování či kroužcích odvážena. Vždy je tak příležitost ke komunikaci rodič – škola (v zastoupení některého z vyučujících). Celoškolní (třídní) schůzky probíhají častěji, zhruba vždy do dvou měsíců. Nastíní se na nich proběhlé období a plán na následující týdně. I rodiče jsou vybízeni k zapojení do školního dění.

V průběhu roku se mj. rodiče mohou zapojit do mnohých aktivit. Škola získala titul Ekoškola, tzn. že se také rodiče skrze děti dovídají o ekologické problematice globálního i lokálního charakteru, např. o provozu školy. Rodiče se mohou, a mnozí tak činí, zapojit do pomoci na zvelebování prostor školy, práce na zahrádce, sadu apod. Kromě toho jsou 2 x ročně vyhlášeny sobotní brigády. Vždy je s čím pomáhat a uplatnit svůj um, zrealizovat

z konzultované nápady, využít možnosti neformální komunikace s vyučujícími, seznámit se se školou v mnoha směrech. Daná svépomoc škole šetří mj. náklady. Atmosféra na takových brigádách je příjemná, upevňuje pozitivní vztahy. Do účasti se zapojují spíše tatínkové, vzhledem k nastíněné naplánované práci, ale často nechybějí ani maminky (práce na zahrádce, úklid).

Zástupci rodičů jsou také ve správní radě školy. Tam se řeší roční zúčtování, finanční plánování, investice, schvalují se výroční zprávy. Je-li ještě cosi zásadního k řešení, které se týká školy jako celku, tato rada se také svolává k mimořádnému zasedání.

Rodiče mohou vést zájmové kroužky ve škole či při nich pomáhat. Je-li někdo z nich rukodělně zručný, pomáhá aktivně i v tomto směru, případně nabízí svoji živnost ku pomoci škole (tesař, elektrikář, zedník aj.). Mimoškolní aktivity jsou také rodičům otevřeny. Například lyžařský kurz, na který rodič může jet jako doprovod dítěte, může s dětmi aktivně pomáhat, mohou se ujmout funkce vlekáře či kuchaře. Zde by bez pomoci rodičů vznikly veliké problémy. Škola jezdí na polosamotu s vlastním vlekem a svépomocným vařením. Podobně je tomu tak i při putovním táboře či splouvání řeky na kánoích. V této škole jsou rodiče skutečně vítáni.

2.2 REALIZACE CELOŠKOLNÍHO PROJEKTU

Na základě typologické řady J. Valenty můžeme popisovaný projekt charakterizovat následovně:

Navrhovatel projektu	spontánní žákovský
Účel projektu	směřující k estetické zkušenosti směřující k získání dovedností – i sociálních
Informační zdroj projektu	kombinace volného a vázaného
Délka projektu	mimořádně dlouhodobý
Prostředí projektu	kombinace školního a domácího
Počet zúčastněných na projektu	žáci 1. a 2. stupně ZŠ, všechny třídy

Navrhovateli byli žáci 4. třídy, kteří v rámci výuky předmětu Ajeto (pracovní vyučování z ŠVP Ledasco šité na míru) upekli něco dobrého a rozdali výrobky mezi další školní děti. Následně se na proplacení surovin museli složit. Pečení děti tak bavilo, že se peklo i další vyučovací hodinu. Děti upekly řezy. Poté bylo třeba rozpočítat náklady mezi pekaře a při té příležitosti děti napadlo, že by si mohly samy vzít jen část řezů a zbytek nabídnout za úplatu dalším zájemcům ze školy. Nápad byl dětmi přijat a ptaly se, kdy budou moci opět péci a nabízet ostatním. Díky silnému prožitku úspěchu si mnozí žáci řekli, že by se rádi stali cukráři/pekaři. Při následných úvahách se děti svěřovaly, že doma nemají možnost samy péci, a proto by bylo dobré, kdyby škola mohla mít svoji cukrárnu.

Návodnými otázkami pedagoga musely děti přemýšlet o všech aspektech projektu. Komu, co, kde, jak a za kolik? Postupně si uvědomily, že na vše nebudou stačit samy, že budou potřebovat pomoc ostatních spolužáků – např. s vedením evidence. Dle možností – v rámci vyučovaných předmětů – vznikaly týmy, které se zabývaly pečením, evidencí, propagací, grafikou, reklamou, návrhy, prodejem apod.

Cílem žakovského projektu bylo reálné uskutečnění sestaveného plánu provozu Žakovské kavárny a pekárny, a především aktivní zapojení žáků, podpora mezioborových vazeb a praktických dovedností – od finanční rozvahy, přes návrhy propagačních materiálů a dotazníkových šetření mezi zákazníky, nákupy surovin, výrobu dle receptů a prodej výrobků. Projekt také od samého počátku vznikal a probíhal s aktivní účastí žáků zapojených v rámci integrace a inkluze.

2.2.1 PROPOJENÍ S VYUČOVACÍMI PŘEDMĚTY

V souvislosti s projektem je možné jmenovat několik vyučovacích předmětů, jejichž osnovy jsou jím naplňovány a jejichž výstupy můžeme uvést (názvy předmětů korespondují se ŠVP Ledasco šité na míru).

Matematika – vážení surovin a výsledného produktu (součet všeho, co je uvnitř), převody jednotek hmotnosti a objemu, měření – průměr, výška, šířka, propočet ceny produktu (sčítání, odčítání, násobení, dělení), vrácení peněz zákazníkovi při nákupu, finanční

gramotnost - pojmy, prostorové znázornění. 2. stupeň – vedení evidence na PC, tvoření grafu, výpočet procenta zisku/ztráty.

Český jazyk – komunikace se zákazníky – slovně (slušná komunikace, nabízení produktu, popis produktu), e-mailem, telefonicky. Čtení s porozuměním - tvoření pracovního postupu. Název produktů – psaní na vývěsní tabuli, psací písmo. Čtení receptů – čtení s porozuměním, psaní deníku cukrárny.

Člověk a svět – jedlé a nejedlé květiny jako dekorace, původ zakoupených potravin – lokální potraviny, významné svátky a jejich vliv na poptávku (Velikonoce, Vánoce), rodina – rodinný recept, zdravé stravování – pečení bez mouky a cukru.

Výtvarné umění – nákres dortu/zákusku, míchání barev, kreativita při zdobení, malba na fondán, dekorování, tvorba fotografií/videozáznamu.

Ajeto (pracovní vyučování) – samostatnost, zručnost, pečlivost, trpělivost, pěstování vlastních plodů, pečení, vaření, tvorba vlastního kompotu / vlastní zavařeniny, sestavování dortových krabic, šití zástěr (2. st.).

ICT – skenování dokladů a jejich evidence, tvorba tabulek, komunikace prostřednictvím e-mailu, Facebooku, Instagramu, tvorba fotografií a videa, tvorba loga (2. st.).

Integrace v běžných hodinách funguje stejně, jako když jsou hodiny věnovány projektu. Pokud žák potřebuje pomoci, je zde k dispozici spolužák, učitel, případně i asistent. Při počítání ceny výsledného produktu si mohou děti ke kontrole vzít k ruce kalkulačku, během zápisu do deníčku či vyřizování korespondence mají děti možnost poprosit o funkci zapisovače jiného žáka a zprávu mu nadiktovat.

2.2.2 BEZPEČNOST PRÁCE A HYGIENA

Sdělení pravidel chování je nejsložitější, protože se jedná o děti, které ve většině případů pravidla a nařízení nerespektují, a to i přes to, že s nimi byly seznámeny. Proto je důležité dbát mnohem více na opakování, které je v tomto případě nepostradatelné.

Dle § 22 odstavce 1 písmene b) v Předpisu č. 561/2004 Sb. se uvádí, že žáci, studenti a zákonní zástupci dětí a nezletilých žáků mají povinnost dodržovat školní a vnitřní řád, ale také předpisy a pokyny školy a školského zařízení k ochraně zdraví a bezpečnosti.

Pravidla jsme si sestavili s žáky společně na základě jejich návrhů:

- 1) Vždy mít na nohou přezuvky.
- 2) Mýt si ruce mýdlem před pečením, při práci i po ní.
- 3) Nepouštět příliš horkou vodu.
- 4) Nelít vodu do horkého oleje.
- 5) Ochutnávat hygienicky – použít lžičku a pak ji umýt – nepoužívat prsty.
- 6) Před vyjmutím metliček musí být šlehač vytažen ze zásuvky.
- 7) Umyté nádobí dávat jen do stojanů na sušení.
- 8) Neochutnávat syrové ingredience – pozor na vajíčko.
- 9) Nestrkat ruce do mísy robota.
- 10) Nepouštět plynový vařič bez učitele.
- 11) Neotevírat troubu bez učitele – pozor na horký vzduch.
- 12) Při manipulaci s horkým plechem/hrncem používat kuchyňskou chňapku.
- 13) Opatrně manipulovat s ostrými předměty.
- 14) Kontrolovat kvalitu potravin (ovoce) a datum spotřeby (trvanlivé potraviny).

Pravidel nám ze zkušeností vyplynulo opravdu mnoho. Vše jsme si museli samozřejmě vysvětlit, vyzkoušet. Abychom byli v bezpečí, musíme si pravidla bezpečnosti průběžně opakovat.

Je zapotřebí, aby všichni věděli, kde najdou lékárničku a jak se případně používá hasicí přístroj.

Hygiena se řeší v rámci bezpečnosti práce, a pak i kvůli ochraně zákazníků. S dětmi se soustředíme na čistotu prostředí – přístroje se myjí mycím prostředkem, teplou vodou

a suší se vyvařenou utěrkou. Pracovní plocha se dělí na části – práce s ovocem, příprava krémů, tepelné úpravy, práce s těstem. Celá plocha se dezinfikuje a čistí. Přístroje se při opouštění prostor přikrývají krytem/krabicí kvůli zamezení přístupu prachu.

Sypké potraviny jako mouka, cukr, ořechy, kakao, soda se skladují na suchém a tmavém místě. Potraviny, které je nutné skladovat v chladu – mléčné výrobky, ovoce, vejčička, zelenina –, jsou skladovány v lednici, která je pravidelně kontrolována a vymývána. Mražené ovoce je v mrazáku. Žáky připravené marmelády, povidla a kompoty jsou skladovány ve školním sklepě na policích.

Vytvořené výrobky jsou vystaveny v chladicí vitrině, kam má přístup pouze žák pověřený vydáváním zakoupených produktů zákazníkům.

2.3 PROSTOROVÉ ZAJIŠTĚNÍ A VYBAVENÍ

Kde se bude naše školní cukrárna nacházet, jsme museli nejprve probrat s vedením školy a kolegy. V době, kdy jsme projekt plánovali, se ve škole rozšiřovaly prostory a nám bylo přislíbeno, že zde vznikne i malá kuchyňka a zázemí pro cukrárnu. Navazující prostory jsou určené pro družinu a školní klub, je to tedy ideální místo, kde se rodič při vyzvedávání dětí zastaví a může si tuto zastávku zpříjemnit zakoupením něčeho dobrého. Za hezkého počasí mohou naši zákazníci využít venkovní posezení na školním dvoře, kde je děti obslouží.

Na úplném začátku byla k dispozici pouze školní jídelna, kde jsme mohli péci jen v omezené době a dobroty se musely prodávat ihned po upečení – nebyla zde lednice, v níž bychom mohli zákusky skladovat. Pro občerstvení za hezkého počasí jsme již mohli využívat veliký dřevěný stůl s lavicemi na školním dvoře.

Postupem času vznikala naše kuchyňka v podkrovním prostoru. Nyní je zde již pevné místo a základna naší cukrárny a pekárny U Bonita. Nachází se tu pečicí trouba se sporákem, dřez s filtrovanou a nefiltrovanou vodou, pult, rozkládací stůl, lednice s mrazákem, regálová skříň, chladicí vitrina. Dalším plánovaným vybavením je mikrovlnná trouba. V celém podkrovním prostoru se dále nacházejí stoly a židle, toalety, sprcha, místo pro třídění odpadu, odpočinková zóna, herní plocha a šatna.

Vybavení bylo na úplném počátku využíváno školní – ze školní kuchyně. Bylo nám jasné, že bude potřeba zainvestovat a dokoupit mnoho potřebného. Školní kuchyň šlo využívat jen v omezené době a vybavení nebylo dostačující. Žáci si tedy museli uvědomit priority. Zpočátku bylo potřeba vytvářet produkty časově nenáročné, na jejichž přípravu zvládneme sehnat pomůcky u sebe doma či přímo ve školní kuchyni.

Co je možné tvořit v jakékoliv kuchyni a není k tomu potřeba speciálního vybavení? Přicházely nápady v podobě práce s kynutým těstem – chléb, rohlíky, buchty; s listovým těstem – štrúdl, šátečky. Při donesení formy z domova byla i možnost bábovky a její zmenšené verze v podobě donutů. Díky této tvorbě – zájem o donuty byl veliký, jsme byli s žáky schopni našetřit a zakoupit si to, co bylo do začátků potřeba. Je třeba zde zmínit, že při rozjezdu projektu bylo zapotřebí, aby vedoucí pedagog zajišťoval vypůjčení chybějících pomůcek od rodičů či aby nosil vybavení své vlastní. Děti tento fakt vnímaly a bylo jim jasné, že je „fér“ za zapůjčené věci něco nabídnout (slevu na produkt, produkt, menší poplatek) a v případě poničení zapůjčeného koupit věc novou.

Praktické a potřebné vybavení, bez kterého se projekt neobejde

Spotřebiče: lednice (nejlépe i s mrazákem), varná konvice, trouba, sporák, šlehač/hnětač, mixér.

Další zařízení: váha, kalkulačka, počítač, telefon, kasička.

Kuchyňské nádobí/náčiní: mísy různých velikostí, hrnce, plechy, formy, vykrajovátko, odměrky, mašlovačka, struhadlo, prkénko, stěrka, příbory, vařečky/měchačky, hrnečky, talířky, špejle, chňapky, utěrky, ručníky, houbičky, hadříky.

Tekuté prostředky: jar, mýdlo, desinfekce povrchů.

Pro uložení nakoupeného zboží, které se bude později využívat k tvorbě produktu, je třeba mít místo vhodné ke skladování. Využíván je školní sklep s regály (med, zavařeniny, vejčička, sezonní ovoce a zelenina, mléko) a kuchyňská kredenc s uzavíratelnými částmi (mouka, cukr, balené ořechy, ořechové mouky, piškoty, fondán, barvy apod.). Většina potřebných surovin je uložena přímo v kuchyni a větší zásoby jsou uloženy na vzdálenějším místě – děti je pak při kontrole/inventuře průběžně doplňují do regálů v kuchyni.

Pokročilé vybavení, kterého naše kuchyně díky péči žáků a zájmu o náš projekt dosáhla, zahrnuje například: pomůcky na modelování marcipánu, kuchyňský robot, síta, formy na odlévání čokolády, forma na donuty, formy na muffiny, formu na bábovku, beránka, zajíčka, nastavitelnou dortovou formu, pekáče, trubičky na výrobu kremrolí a kornoutků, formu na přípravu laskonek, šlehač, digitální váhu, modelovací drátek, chňapky, dózy na sušenky.

Žáci dostali i dary od rodičů v podobě formy na silikonové košíčky, formy na malé muffiny, vaflovače a pekárny na chleba – rodina by je nevyužila a děti díky nim mohou poznávat další možnosti tvorby v kuchyni. Vybavení v cukrárenské kuchyni zahrnuje věci zakoupené za získané peníze z prodeje, darované, případně věci zapůjčené od školy, na které děti postupně šetří a škole je splatí.

2.4 NABÍZENÉ SLUŽBY

Nabízíme pečení nejrůznějších dezertů a pečiva na objednávku: narozeninové dorty, zákusky, rolády a drobné cukroví, slané pečivo v podobě chleba a rohlíků. Dále děti jednou za čas upečou něco, co by si chtěly vyzkoušet, a prodávají to pak ostatním žákům školy, rodičům a pedagogům (laskonky, mini Pavlova, perníčky, řezy). Při školní akci děti nabízejí občerstvení v podobě čaje, kávy a horké čokolády.

Školní cukrárna nabízí rodičům chvíli oddechu, při které ochutnají něco dobrého, co vytvořily děti. Rodič tak vidí, co vše děti dokážou, a vzniká oboustranná radost dítě – rodič. Zároveň je možné děti sledovat, jak prodávají, zvládají správně vracet peníze a komunikují. Školní prostory umožňují přístup na dětské hřiště, kde si mohou děti hrát, a rodič je v případě pobytu u venkovního posezení pozoruje.

Pokud si chce zákazník zakoupené produkty vzít s sebou domů a nemůže se zdržet, není to žádný problém. Žáci mají k dispozici různé krabičky, dřevěná prkénka a ubrousky, vše zabalí ku spokojenosti zákazníka. Teplé nápoje je možné konzumovat pouze na místě.

Další návrhy služeb, zatím jen v rovině nápadů dětí:

Oslava narozenin s občerstvením; Tvorba vlastní zmrzliny a její prodej; Pečení rodičů s dětmi (rodič by se zapojil do tvorby a poté by s dětmi i prodával); Letní pekařský tábor; Tvorba vánočního cukroví na objednávku.

Během probíhajícího projektu jsme zjistili, že roste zájem o zdravější varianty pekařských a cukrářských výrobků – použití špaldové/oříškové/celozrnné mouky, slazení medem bez přidaného cukru. Umožnili jsme zákazníkům objednávky výrobků pečených z těchto surovin a na základě jejich odezvy jsme nabídli „klasický“ a „zdravý“ týden. Ve zdravém týdnu si bylo možné zakoupit např. žitnošpaldové perníčky slazené jablky ze školního sadu.

2.5 ZÁKAZNÍCI

Již na úplném začátku, když jsme s žáky přemýšleli, zda by náš nápad mohl opravdu fungovat, jsme dospěli k závěru, že musíme uskutečnit průzkum. Kdo by měl zájem o takový projekt a co by si naši potenciální zákazníci přáli nejvíce?

Tento průzkum proběhl v jednom týdnu během družiny, kdy děti prvního stupně zjišťovaly, zda mají rodiče rádi návštěvu cukrárny, co by si kdo v cukrárně rád dal a zda by ocenili možnost si něco koupit přímo ve škole. S nadšením zjistily, že zájem ze strany rodičů i pedagogů by byl. Co děti překvapilo? Že by někdo chtěl dobrotu bez lepku a jiný zase bez cukru. Co s tím? Padl návrh, že bychom vždy určitý výrobek upekli ve třech variantách. Když děti přemýšlely dál, zjistily, že by to bylo náročné a možná bychom ani vše neprodali. Z různých návrhů se ujal ten, který se opíral o fakt, že je lepší péci pro větší počet zákazníků – tedy klasicky s lepkem a cukrem – a případné jiné pečení nabídnout na objednávku.

Zákazníky tvoří žáci školy, pedagogové, rodiče žáků a případní další zaměstnanci. Na úplném počátku byla ohromná touha dětí něco tvořit a zdokonalovat se. Dětem chyběla možnost seberealizace – kreativní seberealizace skrze pečení a získávání tak většího sebevědomí. Někteří rodiče přicházeli s informací, že doma děti do kuchyně nepustí, protože na to nemají trpělivost či čas. Řešením tedy bylo, že nám jako „podniku“ zadali objednávku a my ji pak společně s dětmi zrealizovali.

Abychom si mohli zákazníky udržet, byla potřeba zpětná vazba, která probíhala jak ústně, tak pomocí e-mailu. Děti tak věděly, zda je potřeba zkoušený recept nějak poupravit, či zlepšit něco jiného, na co nás zákazník upozornil.

2.6 KONKRÉTNÍ ČINNOSTI ZABEZPEČENÉ ŽÁKY ŠKOLY

2.6.1 PROPAGACE

Propagace u nás probíhá již od začátku v podobě přímého cíleného oslovení kupujícího. Komunikace mezi prodávajícím a kupujícím za účelem ovlivnění prodeje výrobků a služeb a chování zákazníka je velice důležitá.

Úplně první reklama našeho projektu vznikla, když jsme svou myšlenku představili na rodičovské schůzce a zjišťovali, zda nás rodiče podpoří, nebo bude projekt zkritizován. Rodiče projevíli veliký zájem a nápad se jim moc líbil – náš projekt tedy mohl začít a my předpokládali zájem potenciálních zákazníků.

· Reklama

Reklama v neosobní formě komunikace s cílem informovat spotřebitele a ovlivnit jeho nákupní chování u nás probíhala hlavně v podobě aktuální nabídky zasílané všem rodičům na e-mail. Jedná se o jednosměrnou komunikaci, při níž nevíme, zda vznikne zájem, či nikoliv. Žáci tedy sestavili dokument s nabídkou doplněný o fotografie výrobku, který jsme si museli vyzkoušet vytvořit, než jsme ho mohli nabízet. Naše reklama byla tedy informativní – informovala zákazníka o novém výrobku.

Přesvědčovací formu reklamy pak děti používaly v případě, že zákazníkům vysvětlovaly, proč je náš výrobek pro ně ten nejlepší – používáme kvalitní špaldovou mouku, školní med a domácí vajíčka, naše produkty jsou zdravější než ty běžně dostupné.

Formu připomínací jsme používali v případě, že jsme si nebyli jistí úspěšností prodeje – dostatkem zákazníků. Vyhvěsili jsme na viditelné místo nabídku dne s cenou produktu.

Naše reklama tedy probíhala především v online prostředí. Postupem času děti založily cukrárenský FaceBookový profil, na němž uveřejňujeme zápisy z již provedené tvorby. Jak bylo řečeno žáky, je třeba být moderní, a tak vnikl také účet na Instagramu. Všechny účty (e-mail, FaceBook, Instagram) jsou zapojeným dětem přístupné pouze za přítomnosti vedoucího projektu či jím pověřené dospělé osoby – z bezpečnostních důvodů.

· Podpora prodeje

Snažíme se podpořit prodej pomocí různých podnětů, konkrétních motivů ke koupi. Například rozdávání malých vzorků ostatním spolužákům, aby pak věděli, co jim chutná a co ne. Jedna taková podpora prodeje vznikla v podobě ochutnávky upečeného výrobku na rodičovské schůzce či učitelské poradě. Děti dále uvažují nad tvorbou soutěží pro věrné zákazníky a slevových kuponů.

· Přímý marketing (Direct marketing)

U nás probíhá přímou marketingovou komunikací mezi zákazníkem, který oznámí svou zakázku, a adresátem, tedy námi pekaři. Většinou je tato komunikace prováděna přes e-mail, telefon, soukromou zprávu na Messengeru/Instagramu. Důležitá je práce s databází klientů – je třeba jejich třídění. Žáci tak zjistí cílové skupiny pro jednotlivé nabídky – kdo preferuje zdravé produkty bez mouky a cukru a kdo naopak preferuje klasickou bílou mouku a cukr, zkrátka kdo má co rád. Pak mohou tvořit co nejlepší nabídky vyhovující dané skupině.

· Osobní prodej

Přímá komunikace „face to face“ je pro děti nejefektivnější. Prodávající děti působí přímo na kupujícího a ten jim dává okamžitou zpětnou vazbu. O osobní prodej doprovázený motivováním zákazníka ke koupi se děti snaží, když se naskytne příležitost vytvořit si nečekaně něco dobrého – bez dřívější reklamní nabídky, bez předcházejícího zjišťování zájmu o konkrétní výrobek. Děti takové tvoření a prodávání baví více než tvorba objednávek. Jako příklad z praxe je možné uvést tvorbu laskonek, které si děti jednoho dne moc přály upéct a zkusit hned ten den prodat (viz obr. č. 14). V průběhu realizace narazily

na překážku v podobně hrudek v krému, které se jim vytvořily, protože smíchaly jednotlivé suroviny, aniž by měly stejnou teplotu. Učily se také poprvé nanášet krém zdobíčkou na laskonkový základ. Nakonec byl o výrobky velký zájem a děti pocítily nadšení z úspěšné činnosti.

Není rozhodující, jakým způsobem naše propagace probíhá, vždy je pro nás velmi důležité, aby probíhala se slušností a propojená s příjemným prožitkem. Věříme, že poptávka po naší tvorbě poroste a v očích veřejnosti utvoříme pozitivní mínění o tom, co děláme.

2.6.2 NÁKUP SUROVIN

Nákup surovin probíhá ve větších obchodech, v nichž je koupě výhodnější. Se žáky vyrazíme na nákup společně školním autem. Každému nákupu předchází inventura potravin a seznam potřebného zboží. Dle seznamu žáci vypočítají odhadovanou cenu nákupu, převezmou si potřebný obnos z kasy a jdou nakupovat. Nákup obstarávají sami ve skupinkách pod nenápadným dozorem. Žáci tedy musí slušně komunikovat se zaměstnanci prodejny.

Suroviny jsou pečlivě vybírány a kontrolovány. Často se stává, že děti vezmou první jahody z chladicí vitríny a nevšimnou si shnilých kusů uvnitř balení. Je tedy potřeba, aby je na to učitel upozornil a vysvětlil jim, že každý shnilý kus znamená ztrátu. Stejně tak je potřeba kontrolovat celistvost balení (mouka, cukr) a datum spotřeby (především u mléčných výrobků).

Jednotlivé skupinky pak položí vybrané zboží na pult u kasy, společně zboží po načtení vloží do košíku, nákup zaplatí a kontrolují, zda jim bylo správně vráceno. Takového nákupu jsou žáci schopní od 2. třídy, s mladšími žáky jsme ho tedy nerealizovali.

V případě, že se dětem podařilo zpracovat dobré objednávky a zákazníci projeví spokojenost, je každé nakupující skupince přidělena určitá peněžní částka, kterou si musí spravedlivě rozpočítat a mohou si za ni vybrat v obchodě odměnu (viz obr. č. 17).

Do nákupu se zapojují všechny děti bez problémů. Hledání potřebného zboží a komunikace s obsluhou jsou základními dovednostmi, které zvládne každý žák. Při

placení, kontrole účtenky a počítání vrácených peněz se zapojují děti, které se zapojit chtějí a berou to jako výzvu – zbytek žáků obstarává vykládání nákupu a vrácení nákupního košíku.

2.6.3 VÝROBA

Výroba jako taková sestává z mnoha úkolů. Stejně tak jí plno úkolů předchází. Nejprve je třeba dostat objednávku, pak sehnat recept, nakoupit potřebné suroviny, rozdělit recept na činnosti skupinek tak, aby se mohl zapojit opravdu každý, a pak začít tvořit.

Vyrobít objednávku je veliký a zodpovědný úkol. Žáci dostanou recept, poctivě si jej přečtou a v případě dotazů se mohou zeptat vedoucího pedagoga, aby si vše ujasnili. Rozdělí si jednotlivé činnosti dle receptu – navážení surovin, rozpuštění másla, rozpuštění čokolády, rozdělení vajíčka na bílek a žloutek, vymazání formy, kontrola trouby a její zapnutí, mytí nádobí, šlehání, míchání apod.

U některých receptů vzniká služba „šéfkuchař“, kdy jeden z žáků čte recept, zadává dle něj práci a vše kontroluje (za podpory učitele). Mnohdy se děti rozdělují samy bez zásahu pedagoga. Na základě již nabyté zkušenosti se pojmenovávají jako profesionálové: „šéf“, „rozdělovač vajíček“, „šlehač sněhu“, „kváskovač“, „měřič“, „vymazávač“ (formy). Vědí, že při takovém rozdělení jim práce půjde snáz a rychleji.

V případě výroby produktu se smíšenou skupinkou, v níž jsou zapojeny děti z různých tříd, využíváme motivaci, která souvisí se splněním zadaného úkolu v některém z vyučovacích předmětů. Děti např. plní svá matematická zadání a ve chvíli, kdy jsou hotovy, se již mohou přesunout do kuchyňky a věnovat se pečení. V tomto případě je třeba, aby utvoření skupinek na jednotlivých stanovištích vedl pedagog. Někdy stačí vyzvat zkušenější žáky, aby si vybrali své stanoviště a pak si vylosovali ostatní mladší spolužáky k sobě. Vzniknou tak skupinky, které jsou vedené starším žákem, a pedagog je k dispozici v případě, že by děti potřebovaly jeho pomoc. Samozřejmě je třeba, aby pedagog nenápadně sledoval veškeré dění a včas zasáhl, kdyby hrozilo, že by si někdo mohl ublížit. V případě vzniku poranění jsou děti informovány, jak se zachovat a že je třeba informovat vyučujícího/dospělého.

Při výrobě může dojít ke změně v receptu – běžně se stane, že dají žáci více/méně tekutin/mouky, a až při vymíchání těsta zjistíme, že má podivnou konzistenci. Stejně tak se může stát, že skupinka, která tvoří sních z bílků, svou práci urychlí a sních pak nemá správnou pevnost. V tomto případě je dobré děti naučit, že správně vyšlehaný sních drží v míse i v případě, že mísu otočíme dnem vzhůru – nejlépe nad hlavou dětí. Je to zábavné provedení kontroly dobře odvedené práce. V případě, že je těsto moc hutné, přidají tekutiny a naopak. Bohužel se i tak může stát, že vzniklý výtvar není dle našich představ – tvrdý, nevyběhlý, sražený. Dalším důležitým faktem je, že pokud neochutnáme, nerozeznáme sůl od cukru a slaný korpus na sladký dort je nepoužitelný. Děti se tak učí, že pečlivost je opravdu důležitá a má vliv na výsledný výtvar, tedy i na ztrátu a zisk jejich podniku.

Díky výrobě se děti učí prakticky využívat kuchyň beze strachu. Na úplném začátku se hodně dětí bálo nože, struhadla, šlehače, varné konvice a mixéru – někdo se bál i robotu. Po praktickém poučení, jak tyto nástroje/přístroje používat, a po společném tréninku strach vymizí a zůstává pouhé vědomí, že je potřeba si dávat pozor a nic se pak nestane – v případě, že by se něco stalo, víme, jak se zachovat.

Během výrobního procesu se začleňují všichni žáci, to znamená, že integrované děti (mentální postižení, Downův syndrom, hyperaktivita) mají též svou funkci. U dětí, které mají svého asistenta, je dobré, když na ně asistent dohlíží kvůli bezpečnosti práce a častější motivaci. Vhodnou aktivitou je modelování jednodušších tvarů z marcipánu – tvoření včeliček, barevných mrkviček, mytí nádobí, mytí ovoce, odsypávání mouky – jiné děti hlídají váhu a řeknou stop, kresba plánu, jak bude výtvar vypadat, případně jen jeho vybarvení.

Dalo by se říci, že výroba připravuje žáky zapojené do tohoto projektu na opravdový život. Dodává jim pocit jistoty, samostatnosti, učí je improvizaci a buduje u nich zdravé sebevědomí.

2.6.4 PRODEJ ZÁKAZNÍKŮM

Prodej organizují děti bez většího dozoru dospělého. Provádí ho větší skupinka, aby bylo možné rozdělit související povinnosti. Prodávající znají cenu produktu, mají u sebe

kasičku s již získanými penězi, aby mohli správně vrátit zákazníkům. Prodej s sebou nese krom práce s penězi (rozměňování, vracení, třídění) i další úkoly, jako je ukázka prodávajícího výrobku – prezentace produktu, slušná komunikace, donášení dalších kousků pro zákazníky a balení zakoupeného produktu.

Prodej je uskutečňován pouze formou prodeje zboží výměnou za hotovost – není zde tedy jiná možnost placení. Umožňujeme množstevní slevu a nezaplatněné „balné“ v případě, že nám zákazník obal (vyrobený podnos, dřevěné prkénko) vrátí, či byl použit obal jako je krabička od čaje, bedýnka od Maskarpone apod.

Při prodeji výrobků zákazníkům se integrované děti zapojují dle svých schopností, někdo tím, že balí věci, které chce zákazník s sebou, jiný nosí výrobky z lednice či vypráví, jak úžasný produkt je, a co všechno jsme při jeho výrobě zažili. V případě přípravy nápojů se utvoří dvojice, samostatnější žák obstarává horkou vodu a roznášení nápojů, druhý žák sděluje objednávky, připravuje hrneček s kávou/čajem/čokoládou a dle informace od zákazníka přidává i cukr.

Při prodeji v době nepřítomnosti rodičů (v průběhu dopoledních přestávek) se žáci dohodli, že bude dána možnost, aby si výrobky mohli zakoupit také ostatní spolužáci. V případě, že u sebe děti nemají peníze, zapisují si prodávající jejich jména na papír a k němu dlužnou částku. Tyto dluhy pak musí sami prodávající žáci od ostatních vybrat – v případě, že dluh nezískají, nevrací se peníze potřebné na nákup potravin, a tedy nemůžeme jet na nákupy.

Pro samoobslužný prodej byla pořízena kasička, do které zákazník vloží peníze za zakoupené, když již ve škole prodávající žáci nejsou přítomni. Většinou k takovému prodeji dochází při objednávce dortů – zákazník pak může přijít i po ukončení výuky/družiny a výrobek si vyzvednout.

2.6.5 VEDENÍ EVIDENCE

Vzhledem k tomu, že začal být celý projekt realizován od počátku školního roku 2020/2021, došlo k velmi nečekaným událostem, které silně narušily jeho předpokládaný vývoj. Z rozhodnutí vlády v době pandemie byly školy uzavřeny, dlouhodobě probíhala

distanční výuka. Díky pozdějším úpravám došlo k omezenému provozu malotřídních škol, proto alespoň částečně začala připravená realizace při zapojení menších skupinek dětí, které byli rodiče ochotni do školy přivést.

Vedení evidence příjmů a výdajů výše uvedeného projektu podléhalo a dosud podléhá definici nesoustavné nebo neziskové činnosti, kterou je možné provozovat bez živnostenského oprávnění. Povinnost vůči finančnímu úřadu nastává až při prodeji zboží, jehož hodnota by za rok byla vyšší než 30 000 Kč. V případě, že příjmy z příležitostné činnosti ve zdaňovacím období nepřevyšují 30 000 Kč, jsou od daně osvobozeny.

Pandemická omezení nám nedovolila zcela naplnit naši představu. Evidenci příjmů a výdajů zapisují sami žáci pod dohledem pedagoga. Zatím stále dochází jen k minimálnímu zisku, který je téměř ze 100 % opět vynakládán na nákup surovin a pomůcek. Drobné částky jsou věnovány přímo nakupujícím skupinám dětí – jak již bylo uvedeno na str. 42 – které si po spravedlivém rozdělení celkové sumy mohou za svoji práci zakoupit odměnu. Případný zisk bývá také např. využit pro nákup drobných odměn do čtenářské soutěže celé školy.

Vzhledem k tomu, že je celý projekt realizován v Soukromé základní škole Adélka, není nutné platit pronájem prostor. Děti evidují ve svých propočtech náklady na elektrickou energii a odhadem průměrnou spotřebu vody (ta je v místě školy zajištěna ze studně, proto nespadá do přímých nákladů). Na základě výpočtů např. vědí, kolik korun stojí hodina pečení v horkovzdušné troubě, a jsou tedy schopné tyto výdaje započítat do ceny výrobku.

Evidenci vedou žáci 2. stupně pod dohledem pedagoga. Věnují se jí v rámci hodin ICT, při nichž mj. získávají zkušenosti se zápisem v programu Excel. Mladšími žáky jsou dodány účtenky z nákupů surovin, vypočtené sumy provozních nákladů, počet prodaných výrobků a jednotková cena. Zápisem do tabulky se zobrazuje zisk/ztráta (viz obr. č. 11). V rámci dosud realizovaného projektu nebyly do nákladů plně zahrnovány ceny za pohonné hmoty do automobilu, kterým žáci jezdí s pedagogem do obchodu. Některé náklady na sebe vzala škola, aby měly děti možnost zisk využít na odměny či vybavení cukrárny.

2.6.6 VEDENÍ DENÍČKU, E-MAILY, ZPĚTNÁ VAZBA, PŘÍSPĚVKY NA FACEBOOKU

✓ Zápis z deníčku uveřejněný na FB stránkách:

Zdravím všechny naše zákazníky a kamarády. Konečně se dostávám k tomu, abych sem vložila pár slov o našem projektu. Začali jsme s nejistotou, zda se najdou zákazníci..., pekli jsme si tedy nejdříve jen pro sebe a učili se při tom. Ono takové pečení rozvíjí plno kompetencí a je třeba umět i nějakou tu probranou látku v ČJ a M, aby se to povedlo.

Co vše děti trénují?

Matematika

Počítání - převody jednotek - vážení - měření - sčítání - odčítání - dělení - zaokrouhlování - samostatné placení nákupu - potřebná finanční gramotnost -

Český jazyk

Čtení s porozuměním - tvoření pracovního postupu - komunikace písemná i ústní -

Správný cukrář/pekař musí umět ovládat i svou vůli - neochutnávat tak moc, že nezbyde. Je zapotřebí, aby byl trpělivý - vše je třeba dělat dle návodu, nelze smíchat všechno hned. Důležitá je také soustředěnost a práce s jemnou motorikou. A co víc? Musí nás ta práce bavit, je tedy třeba, abychom v ní viděli nějaký smysl a měli z výsledků radost.

S radostí mohu říci, že se náš projekt úspěšně rozjel a věřím, že pojedeme dál a dál. Děti pečení milují, jsou pyšné při čtení zpětné vazby a uvažují reálněji o "utrácení a zisku" - co více si přát? 😊

✓ Zápis z deníčku uveřejněný na FB stránkách:

Děti a nákupy

Než mohou děti vyrazit na nákup, musí si sestavit přehled plánovaných objednávek a dle nich sestavit nákupní seznam. Aby věděly, kolik je třeba peněz, sčítají jednotlivé položky - pak kontrolují, zda jim bylo správně vráceno.

První nákup proběhl se 4. třídou, kde je 6 dětí - hodně aktivních dětí! Řekly jsme si jasná pravidla chování. Nákup začíná tak, že si odesinfikujeme ruce, dvojice vezmou košík a vyráží na lov. Já jsem někde v povzdálí - děti tedy komunikují samy s personálem, případně mezi sebou. Se 4. třídou se přes celý obchod ozývalo "Adíkuuu, kde je bio regál? Paní řekla, že je to v biooo." A už ke mně běžela dvojice a letící košík jim v patách. Takže jsme si musely pravidla říkat opravdu mnohokrát - někdo nakupoval sám prvně, není tedy divu, že to byla "mega párty". Vše jsme zvládly a děti si mohly vybrat odměnu - celá skupina mohla utratit určitou částku. To byl veleúkol. "Já chci ale tohle!" "Tak si vezmeme všichni tohle..., a pak to bude dohromady akorát." "Ale já to nechci!"

No páni. Byl to boj, ale nakonec vše dobře dopadlo a já nadšeně ohodnotila to, že udělaly kompromis - a jak se říká, "moudřejší ustoupil".

Na nákup se mnou šla i třída 2. - při matematice děti sečetly nákup a jelo se. Ve třídě ten den byly jen dvě děti a nákup byl tak poklidný, že jsem si stihla nakoupit i jídlo domů. Nikdo neběhal, nikdo nekřičel, když něco hledaly, přišly a počkaly na mě..., odměnu si vybrali oba dva stejnou. Nádhera! U kasy si samy vše vyložily a vrácené peníze přepočítaly.

Závěrem z nakupování vyplynulo, že je třeba brát děti na nákup častěji, aby si na takovou činnost zvykly a nebyly jako Alenka v říši divů.

P.S: Před nákupem je dobré se posilnit kostičkou čokolády. 😊

P.S2: Děti a já jako žena tvoříme Y v přičestí minulém.

✓ Zápis z deníčku uveřejněný na FB stránkách:

Jak vznikl narozeninový medovník - aneb u plotny je třeba silák.

To nám tak přišla objednávka na narozeninový medovník, který děti ještě nikdy nezkoušely. Vzala jsem tedy svůj oblíbený recept a pustily jsme se do díla. Děti hned na začátku ocenily, že se vajíčka nemusela rozdělovat - tedy se tam dala celá. Pak jsme si vysvětlovaly, jak je možné, že při smíchání sody a octa to tak moc pění - a jak je možné, že to těsto i po hodině odpočinku hřeje. Nádherné postřehy při akci. 😊

Ovšem než to těsto vzniklo, to byl boj. U plotny se museli střídat naši silní "chlapi"..., a těsto lítalo vzduchem. To je tak, když chlap pořádně zabere, aby nic nezůstalo u dna. 😊

Válení placek je hodně o soustředění a pečlivosti. To už mi v kuchyni zbyl jen jeden statečný pekař a ostatní odběhli zrelaxovat mozky (převody jednotek) a ruce (míchání těsta v hrnci).

Dílo se velice povedlo. 😊

✓ Zápis z deníčku uveřejněný na FB stránkách:

Dnes jsme si s nadšením vybalili kuchyňského robota od Ježíška a pustili se do tvorby laskonek.

Překvapilo mě, že děti laskonky vůbec neznají. Měly tendenci je pojmenovávat "makronky". Už jsou snad o kousek cukru moudřejší. 😊

Z tvorby byly tak nadšené a rychlé, že se musely naučit, jak dát první pomoc krému - jednotlivé složky neměly stejnou teplotu, proto se udělaly hrudky.

Další novinkou bylo nanášení krému novou zdobičkou - třesoucí se ruce a snaha o dokonalé provedení byla nádherná. ❤️

Když byly laskonky slepené, tak je hned chtěly nabízet - krém tedy chudák ani nepoznal, jak krásné je být v chladničce. 🤪😊

Moc děkujeme všem, kteří si náš výtvar zakoupili. Děti byly neuvěřitelně nadšené a okusily pocit slávy.

✓ Recenze z e-mailové korespondence (u-bonita@seznam.cz):

"Dort byl moc krásný a hrozně dobrý. Všichni si pochutnali a sklídlil úspěch u oslavence i návštěvy. Moc děkujeme Vám a dětem!!!! Posíláme i foto"

"Zdravíme tým všech pekařů,

*ještě jednou moc děkujeme za výborný a skvěle vypadající dort. 😊 I za pěknou oslavu, kterou si s Vámi všemi J. moc užil.
Jste moc šikovní. Díky,díky R."*

"Ahoj cukrari a cukrarky,

moc děkujeme za cheesecake...Adelka sice říkala, že byla opomenuta nějaká ingredience...ale cheesecake byl tak moc dobrý, že si klidně můžete zapsat nový recept 🍷

Jeste jednou díky za skvelou praci... K."

"Milí cukrářici a pekařici,

ráda bych Vám poděkovala za vynikající zdravý štrúdl.

Nejen, že už na pohled vypadal krásně, ale hlavně jsme si na něm všichni mooc pochutnali!

Děkuji a těšíme se na další dobroty. :)

E."

2.7 VLIV ČINNOSTI NA ŽIVOTNÍ PROSTŘEDÍ

Při plánování projektu jsme se s žáky zamýšleli nad tím, jak velký by naše činnost mohla mít vliv na prostředí školy a celkově na ekologickou stopu. Vzhledem k tomu, že je naše škola zapojena do celostátního programu Ekoškola, zaměřili jsme se na sledované okruhy: prostředí, energie, voda, odpad, doprava.

V rámci prvních plánů se děti soustředily na to, zda naše kavárna a pekárna nějak změní prostředí školy. Většinový názor byl pozitivní – ve škole nám bude lépe, budeme společně tvořit, naši zákazníci si spolu budou povídat, najdeme nové přátele, nabídneme něco dobrého rodičům a ti budou mít pak větší chuť chodit děti vyzvedávat a stráví ve školních prostorách více času.

Zamyslet se nad pojmem „energie“ bylo pro mladší žáky složitější. Přišli na to, že budeme mít jako škola větší spotřebu elektřiny – pečení, vaření, to vše potřebuje nějakou energii a nebude na to stačit jen naše energie, ale i ta odebíraná ze zásuvky a v případě vážení i ta v podobě baterií. Vzhledem k tomu, že naše pečení bude nepravidelné a naše cukrárna nebude fungovat jako velkovýrobná, jsme vydedukovali, že odběr nebude tak velikou zátěží. I tak by ale bylo dobré, kdyby se například vyhřátá trouba využila na maximum – více plechů, případně aby ji pak mohl využít někdo další.

Vliv našeho pečení na spotřebu vody byl všem hned jasný. Bez mytí nádobí se naše tvorba neobejde. Jak tedy ušetřit vodu? Návrhy zazněly dva: používat špunt a dřez si napouštět, používat školní myčku nádobí. V obou případech bude nutné použít šetrné mycí prostředky, které nezatíží naši školní čističku a tedy ani přírodu. Spotřeba teplé vody však stoupne v obou případech a je třeba tedy myslet i na to, zda pak vystačí boiler s teplou vodou. Postupem času vznikl i třetí návrh, který nás všechny dospělé rozesmál, ačkoliv děti byly přesvědčené, že je skvělý. Napadlo je, že by se použité nádobí olízalo, a bylo tak čisté. Poté by prý stačilo použít jen navlhčený hadřík. Při tomto návrhu je poznat, že děti myslely jen na nádobí po děláni krémů, případně sladkých těst. Proč takový návrh nelze aplikovat, jsme si vysvětlili.

Jak regulovat množství odpadu? Vznikne při našem pečení ve škole více odpadu? Jasně! Žáci hned hlásili, že v dnešní době je přeci všechno zabalené a je tedy naprosto jasné, že když budeme kupovat potřebné potraviny, abychom z nich vytvořili náš produkt, bude vznikat odpad v podobě obalů. Přemýšleli jsme, jak lze množství těchto obalů snížit:

- kupovat větší balení
- nakupovat přímo od někoho, kdo pěstuje ovoce, případně mít vlastní
- vajíčka kupovat přímo od chovatele „domácí“
- mléko koupit na statku ve skle a chodit si pro nové se stejnou lahví

Je jasné, že bez obalů se takový projekt neobejde. Obaly budeme tedy třídit. Dalším nápadem bylo, že papírové obaly můžeme spálit a opéci si vuřty. Bio odpad se dále využije – skořápky od vajíček budeme sušit a vrátet slepičkám, různé další poputuje do našeho kompostéru.

A jak budeme balit vzniklé produkty/objednávky, které si bude chtít vzít zákazník s sebou? Naší první volbou byly papírové dortové krabice – dostupné a recyklovatelné. Později jsme vymysleli, že krabici může zákazník vrátit zpět k dalšímu použití (v některých případech to tak opravdu bylo možné udělat). Krabičky, krabice, všude je jich plno – žáci je tedy začali nosit a my je používali. Krabička od velkého balení čaje se dá použít na malé zákusky – stačí do ní vložit jeden čistý ubrousek. Veliká krabice se dá rozřezat a její stěny využít jako podložka pod dort. Nejkrásnějším nápadem bylo, že děti vyrobí na dřevařském kroužku prkénka a podnosy, na které pak budeme objednávky dávat, a zákazník je přinese zpět umyté.

Téma doprava je pro většinu žáků abstraktní pojem. Jak se týká našeho pečení? První argumenty byly, že přece my nic nikam vozit nebudeme, že naši zákazníci přijedou za námi a že to, co si koupíme, stejně do obchodu přivezou, i kdybychom to my nechtěli. A kdo to zboží přiveze k nám? Všem bylo jasné, že kdybychom vyrazili na nákup, tak nepojedeme autobusem, ba ani vlakem – jak bychom tak vozili v létě třeba šlehačku? Nákupy je potřeba vozit autem, ale jak být ekologičtější? Nápad byl jen jeden, svézt se se školníkem do města, když jezdí pro obědy, rychle nakoupit a zase se s ním vrátit zpět do školy. Později jsme zjistili,

že je dobré, když děti potřebné čerstvé potraviny (nejčastěji ovoce) zakoupí cestou ze školy či do školy – pokud cestou míjí někdo z nich obchod s potravinami.

Vliv naší činnosti na životní prostředí by tedy měl být menší než vliv klasické cukrárny.

ZÁVĚR

Projekt, který vymysleli žáci Soukromé základní a mateřské školy Adélka z Mašovic u Horšovského Týna, započal svou přípravnou fází na počátku školního roku 2019/2020. Tehdy nikdo netušil, že se celosvětovým problémem stane pandemie Covid 19. Do té doby by nás ani nenapadlo, že by mohlo dojít k tak fatálnímu narušení prezenční výuky, že se ještě velmi dlouhou dobu budeme z dopadů celostátních omezení vzpamatovávat.

Uvedená omezení zcela radikálně pozastavila rekonstrukci dalších školních prostor, které měly být cukrárně a pekárny dány k dispozici. Dětem nebylo umožněno v různých etapách vývoje situace docházet do školy a účastnit se společných aktivit. Projekt tedy s výrazným omezením fungoval v rámci distanční výuky, při níž bylo možné, aby žáci např. navrhovali vzhled budoucích výtvorů, seznamovali se s cenami surovin, s výpočty ceny, zkoušeli si vytvářet tabulky, navrhovali vzhled cukrárenského loga, sbírali rodinné recepty apod. Vlastní realizace přímo u kuchyňské linky mohla proběhnout až ve chvíli, kdy byla ministerstvem povolena účast na výuce dětem v rámci tzv. konzultací a posléze žákům z malotřídních škol. Jednalo se samozřejmě o neobyčejně obtížné plnění stanovených cílů s mnohými ústupky.

Přes veškeré obtíže je možné konstatovat, že byly děti realizací projektu naprosto nadšeny. Mnohé z nich nemají doma možnost zapojit se do přípravy jídel (jak již bylo zmíněno, rodičům mnohdy chybí trpělivost), natož „samostatně“ něco pro ostatní přichystat a zažít radost z úspěchu. Projekt poskytl žákům prostor pro obrovskou seberealizaci, vždyť mnozí z nich ještě nikdy nebyli ani sami nakupovat. V průběhu realizace projektu docházelo k naplňování všech kompetencí, které jsou součástí ŠVP: kompetence k řešení problémů, k učení, kompetence komunikativní, sociální a personální, občanská i pracovní. Zároveň docházelo ke spolupráci mezi žáky obou stupňů školy bez ohledu na jejich hendikep. Ostatně uvedená spolupráce a přátelství mezi všemi dětmi naší školy je běžnou praxí.

Aktivitami byl zajištěn rozvoj osobnosti tak, jak jsme si jej vytyčili v rámci profilu absolventa školy: vést žáka k samostatnosti, k zodpovědnosti za své jednání, dát mu

možnost pocítit úspěch, mít možnost nalézt své místo v sociální skupině, uvědomovat si své individuální schopnosti.

Většina praktické realizace projektu proběhla především ve školním roce 2021/2022, protože i předchozí školní rok byl velmi silně ovlivněn vládními opatřeními a preferovanou distanční výukou. Zvýšená nemocnost dětí a pedagogů i snaha eliminovat nedostatky v probrané látce předchozího období vedly k tomu, že se jednalo o činnost nesoustavnou a neziskovou. Přesto velmi kladně hodnocenou jak účastníky projektu, tak jejich zákonnými zástupci. Plány na další rozvoj této aktivity děti již promyslely, ale teprve budoucnost ukáže, nakolik budou schopny své cíle naplnit.

Do podobného projektu je na základě poznatků z naší realizace možné zapojit děti základní školy – obou stupňů – i děti vzdělávané na základě inkluze a integrace. Výhodou je spolupráce více zapojených pedagogů, kteří jsou dětem nápomocni. Musíme si uvědomit, že se jedná o dlouhodobý projekt, který je svým zaměřením spjat s rizikem a zároveň je silně ovlivněn cenami zboží, energií, pohonných hmot a místem realizace.

RESUMÉ

Diplomová práce se ve své teoretické části zaměřuje na pojmy z oblasti projektového a tematického vyučování, zároveň věnuje značnou pozornost podnikatelským záměrům a všem aspektům jejich naplňování. V praktické části práce představuje Soukromou základní a mateřskou školu Adélka, o. p. s., v jejíchž prostorách byl realizován projekt žákovské cukrárny a pekárny. Neopomíjí přiblížit pojetí integrace a inkluze, zapojování žáků do projektů.

V oddílu realizace celoškolního projektu zaznamenává konkrétní propojení s vyučovacími předměty a praktickými aktivitami spojenými s naplněním projektových cílů.

V závěru práce je konstatováno, že realizace celoškolního dlouhodobého projektu je spjata s mnohými riziky, se kterými je třeba počítat. Navzdory těmto rizikům má projekt ve své podstatě, která spočívá v přípravě žáků na reálný život, velký smysl.

RESUME

In its theoretical part, the diploma thesis focuses on concepts from the field of project and thematic teaching. It pays considerable attention to business plans and all aspects of their fulfilment. The practical part of the work took place in the Private Elementary School and Kindergarten Adélka, o. p. s. (public service company), where the project of a student confectionery and bakery was realized. It does not neglect integration and inclusion of students involved in projects.

The implementation section recorded specific connections with subjects and practical activities associated with the fulfilment of project goals.

The end of the thesis stated that the implementation of a school-wide long-term project is associated with many risks. These risks must be taken into account. Despite these risks it makes a lot of sense. The project in its essence consists of preparing students for real life.

SEZNAM LITERATURY

1. HARPER, Donald Victor, 1966. *Price Policy and Procedure*. New York: Harcourt, Brace & World.
2. KOL. AUTORŮ, 1997. *Všeobecná encyklopedie ve čtyřech svazcích*. Praha: Diderot. ISBN 80-85841-17-7 (soubor); ISBN 80-85841-35-5 (3. svazek)
3. KOTLER, Philip, 1984. *Marketing Essentials*. Hoboken: Prentice-Hall. ISBN 978-0135572320.
4. KOVALIKOVÁ, Susan, 1995. *Integrovaná tematická výuka*. Kroměříž: Spirála. 80-901873-0-7
5. PODROUŽEK, Ladislav, 2002. *Integrovaná výuka na základní škole*. Plzeň: Fraus. ISBN 80-7238-157-1.
6. TOMEK, Jan, 1992. *Marketingová strategie podniku*. Praha: Management Press. ISBN 80-85603-03-9.
7. TOMEK, Jan a kol., 1987. *Řízení materiálového hospodářství v podniku*. Praha: SNTL, TK-0234.085.
8. TOMKOVÁ, Anna, KAŠOVÁ, Jitka, DVOŘÁKOVÁ, Markéta, 2009. *Učíme v projektech*. Praha: Portál. ISBN 978-80-7367-527-1.
9. SYNEK, Miloslav a kol., 1995. *Ekonomika a řízení podniku*. Praha: VŠE. ISBN 80-7079-496-8.
10. SYNEK, Miloslav a kol., 1990. *Základy podnikové ekonomiky*. Praha: Aleko. ISBN 80-85341-00-X.
11. KOMÍNEK, Stanislav. *Fairtradové školy* [online]. [cit. 24.4.2022]. Dostupný na WWW:
https://www.fairtradoveskoly.cz/data/prilohy/ke_stazeni/manual_prodej_fair_trade_na_skolach.pdf
12. CzechTrade, 2022. Podnikatelské prostředí. *BusinessInfo. Oficiální portál pro podnikání a export*. [online]. CzechTrade [cit. 24.4.2022]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/podnikatelske-prostredi.html> Odkaz: (CzechTrade 2022)

13. AUTOR NEUVEDEN. *Úvod do projektového řízení* [online]. [cit. 24.4.2022].
Dostupný na WWW:
https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:jm_OlewiP88J:https://rskjmk.kr-jihomoravsky.cz/api/media/110/%25C3%259Avod%2Bdo%2Bprojektov%25C3%25A9ho%2B%25C5%2599%25C3%25ADzen%25C3%25AD.pdf+%&cd=1&hl=cs&ct=clnk&gl=cz
14. AUTOR NEUVEDEN. *Učíme se podnikavosti* [online]. [cit. 24.4.2022]. Dostupný na WWW: <https://www.podnikavaskola.cz/o-projektu/>
15. AUTOR NEUVEDEN. *Zapojte se do projektu* [online]. [cit. 24.4.2022]. Dostupný na WWW: <https://jaczech.org/>
16. CRDR, s. r. o. *Bezpečnost práce*, 2015. [online]. [cit. 24.4.2022]. Dostupný na WWW: <https://www.bozp.cz/aktuality/boz-a-bozp-ve-skolstvi/>
17. AUTOR NEUVEDEN. *Čajovna Klidný svět* [online]. [cit. 24.4.2022]. Dostupný na WWW: <https://www.zsdrtinova.cz/document/cajovna-klidny-svet>
18. Omnis Olomouc, a.s.. *Marketingový mix - Propagace* [online]. [cit. 24.4.2022].
Dostupný na WWW: <http://www.marketing-mix.cz/marketing-mix/160-marketingovy-mix-propagace-a.html>

SEZNAM OBRÁZKŮ, TABULEK

Obrázek 1 Logo cukrárny U Bonita, autor žák 9. třídy ZŠ	I
Obrázek 2 Návrh dortu před realizací.....	II
Obrázek 3 Návrh včelích řezů před realizací.....	II
Obrázek 4 Návrh dortu s ovocem.....	III
Obrázek 5 Návrh slaneého dortu	III
Obrázek 6 Návrh donutu.....	IV
Obrázek 7 Návrh donutu.....	IV
Obrázek 8 Prvotní návrh loga, autor žákyně 8. třídy ZŠ	V
Obrázek 9 Tabulka s cenami surovin	VI
Obrázek 10 Výpočet ceny jednoho donutu.....	VII
Obrázek 11 Výpočet v tabulce	VIII
Obrázek 12 Donuty a malé cukráři	IX
Obrázek 13 Narozeninový dort na zakázku.....	X
Obrázek 14 Plnění laskonek	XI
Obrázek 15 Výroba včeliček ke Dni včel.....	XII
Obrázek 16 Odměna za práci.....	XIII
Obrázek 17 Co si za odměnu vybrat.....	XIV
Obrázek 18 Narozeninový dort na zakázku.....	XV
Obrázek 19 Donuty před předáním zákazníkům	XV
Obrázek 20 Velikonoční nabídka výrobků.....	XVI

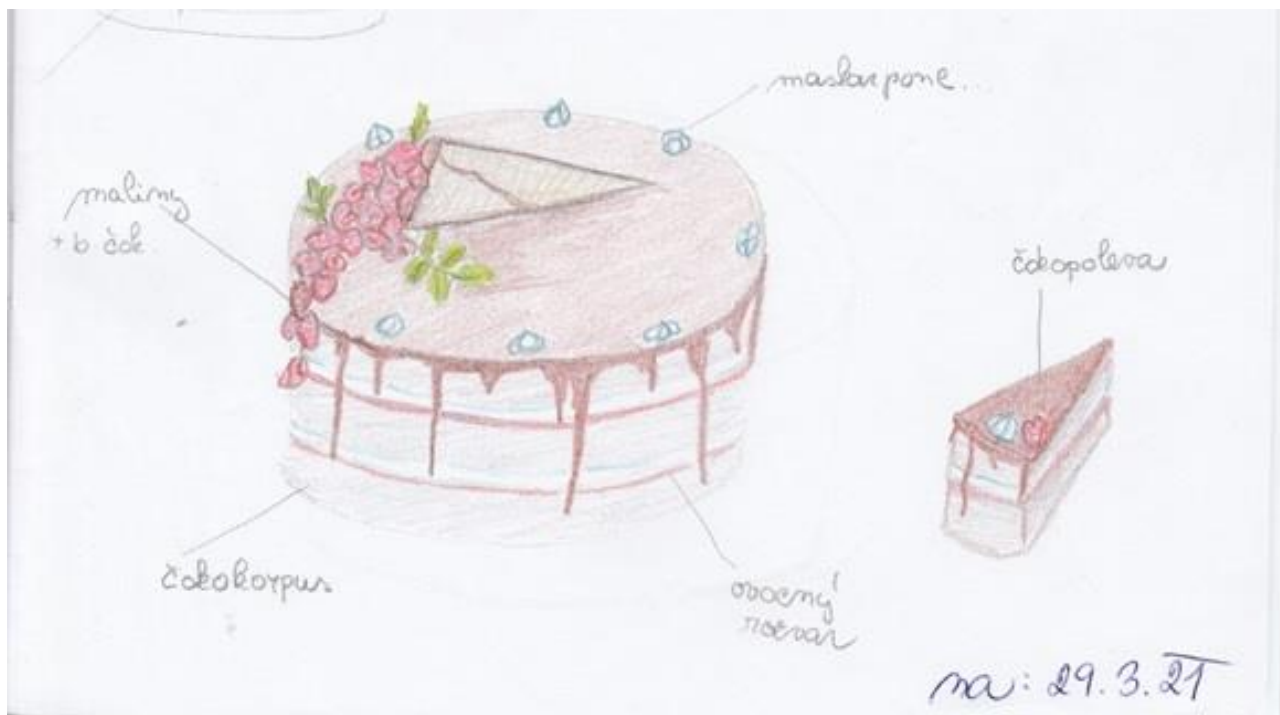
PŘÍLOHY

Cukrárna a pekárna

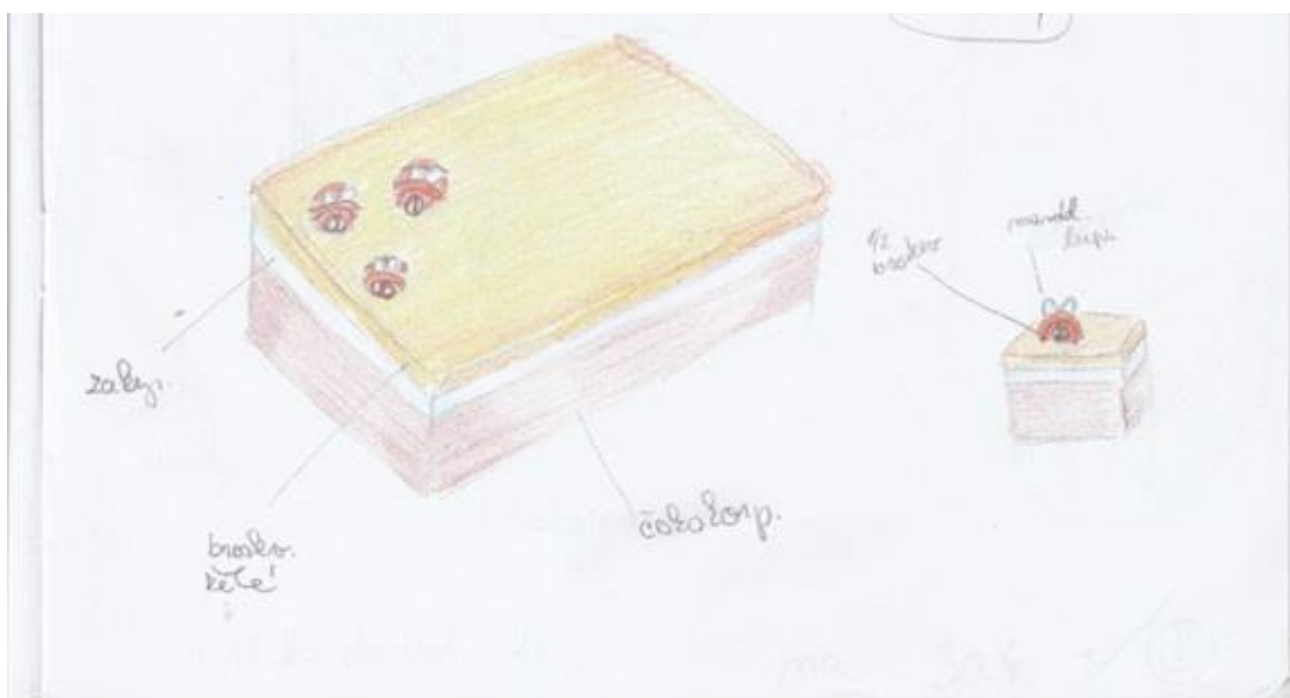


U Bonita

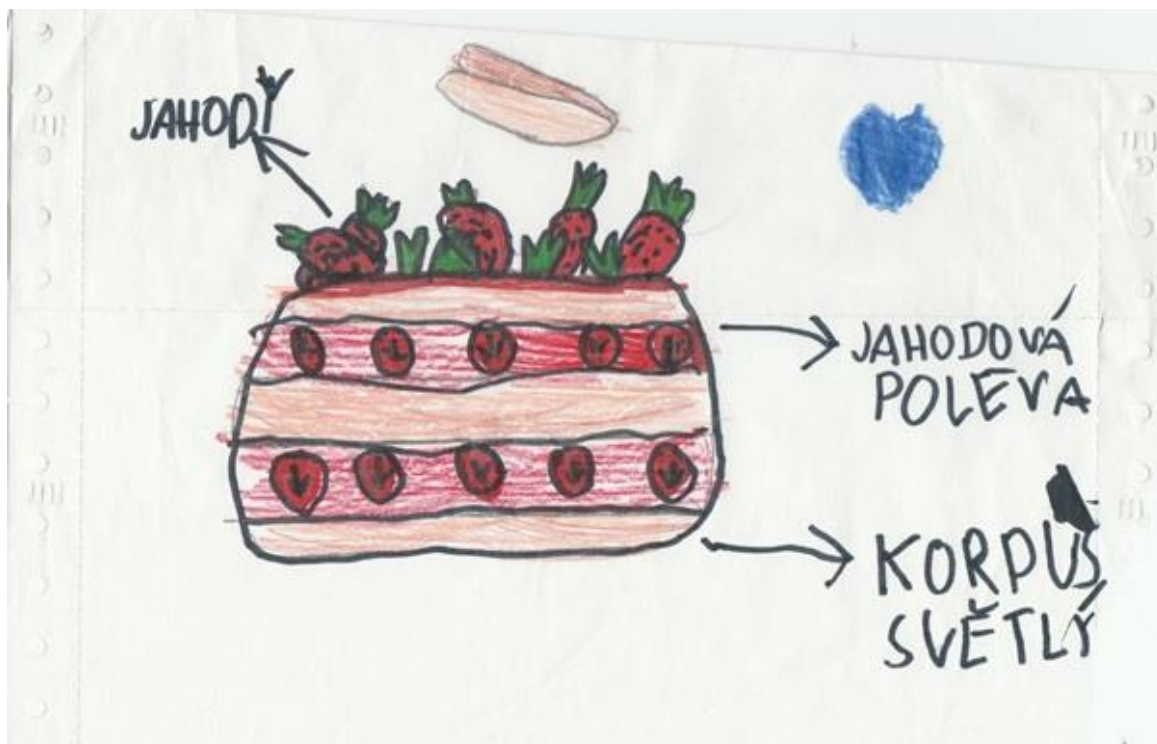
Obrázek 1 Logo cukrárny U Bonita, autor žák 9. třídy ZŠ



Obrázek 2 Návrh dortu před realizací



Obrázek 3 Návrh včelích řezů před realizací

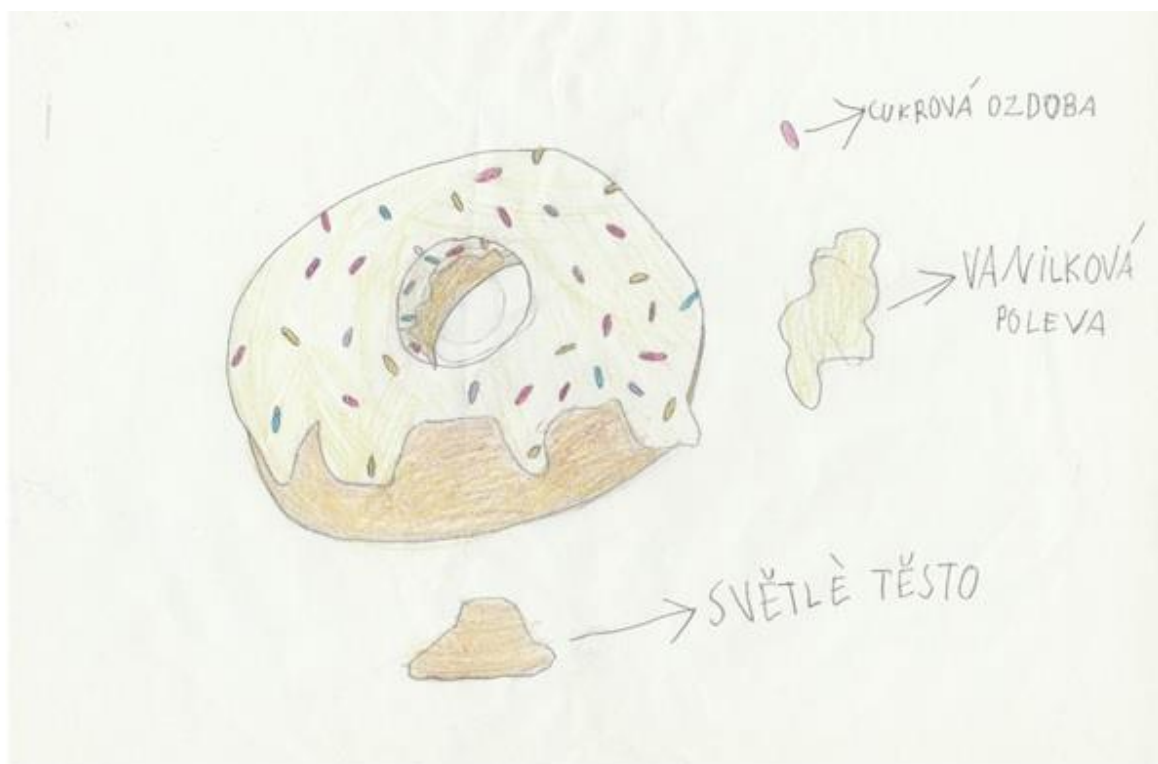


Obrázek 4 Návrh dortu s ovocem



Obrázek 5 Návrh slaného dortu

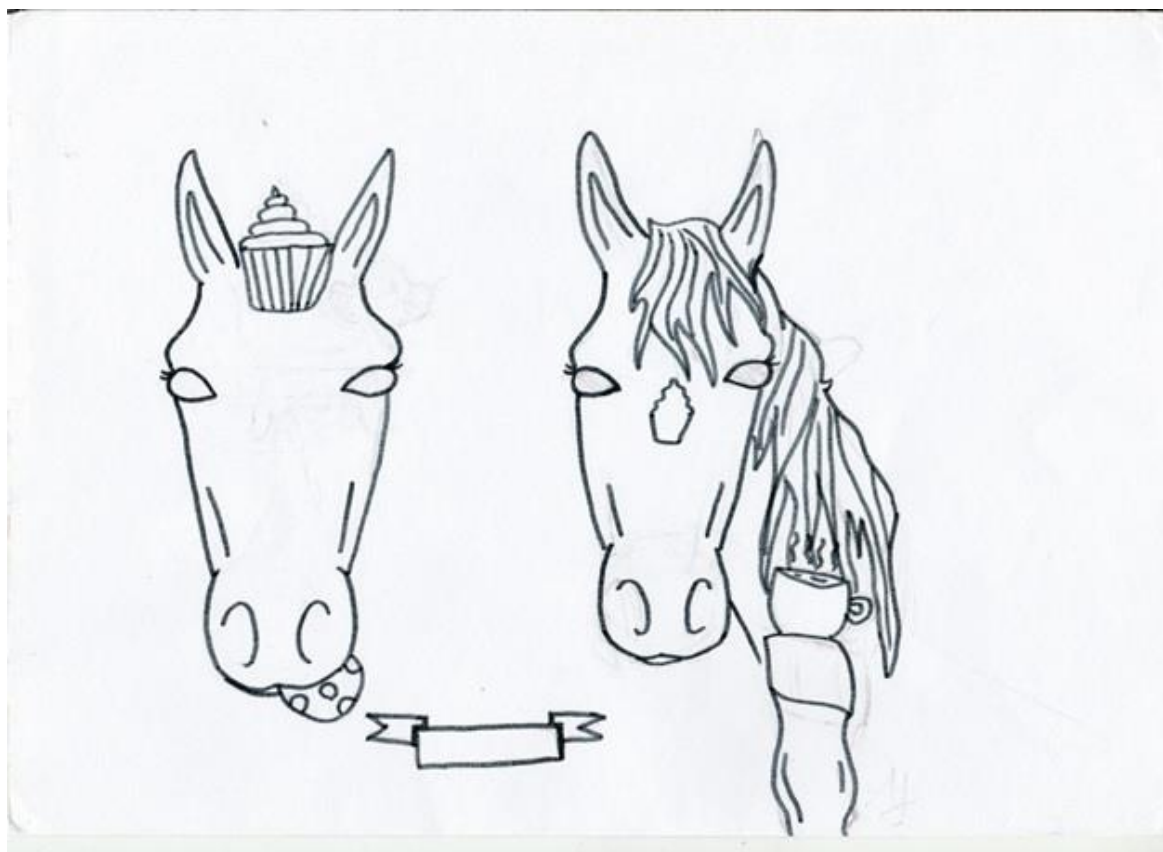
Figure 1 Návrh slaného dortu



Obrázek 6 Návrh donutu



Obrázek 7 Návrh donutu



Obrázek 8 Prvotní návrh loga, autor žákyně 8. třídy ZŠ

tabulka - cukrárna - Excel (Aktivace produktu se nezdařila.)

SOUBOR DOMŮ VLOŽENÍ ROZLOŽENÍ STRÁNKY VZORCE DATA REVIZE ZOBRAZENÍ

Calibri 11 Zalamovat text Obecný

Schránka Písmo Zarovnání Číslo

E3 =C3/B3*D3

	A	B	C	D	E	F
1	surovina	množství gramy	cena	potřebné množství gramy	výsledná cena	
2	SYPKÉ					
3	hladká mouka	1000	16	100	1,6	
4	polohrubá mouka	1000	16	100	1,6	
5	hrubá mouka	1000	16	100	1,6	
6	špalďová mouka	1000	23	100	2,3	
7	mandlová mouka	1000	299	100	29,9	
8	kokosová mouka	1000	100	100	10	
9	cukr krystal	1000	23	100	2,3	
10	cukr moučka	1000	25	100	2,5	
11	med	1000	150	100	15	
12	cukr vanilkový	1000	1200	20	24	
13	mák mletý	1000	200	100	20	
14						
15						
16	TEKUTÉ	množství mililitry				
17	mléko plnotučné	1000	16	100	1,6	
18	olej slunečnicový	1000	47	100	4,7	
19	olej řepkový	1000	37	100	3,7	
20	kokosový olej	1000	249	100	24,9	
21						
22						
23	KUSOVÉ					
24	vejce domácí M	1	3	2	6	

Líst1

PŘIPRAVEN

Obrázek 9 Tabulka s cenami surovin

tabulka - cukrárna - Excel (Aktivace produktu se nezdařila.)

SOUBOR DOMŮ VLOŽENÍ ROZLOŽENÍ STRÁNKY VZORCE DATA REVIZE

Vložit

Schránka Písmo Zarovnání

Calibri 11 A⁺ A⁻

B I U

Zalamovat text

Sloučit a zarovnat na

C19 : \times \checkmark f_x =C17/12

	A	B	C	D	E
1	DONUTY				
2	suroviny	množství	cena		
3	cukr krupice	1/2 hr	3		
4	mouka špaldová	2 hr	5		
5	olej slunečnicový	4 pl	2		
6	prdopeč	1 ks	3		
7	vanilka	1 čl	10		
8	mléko plnotučné	1/2 hr	3		
9	vejce	1	3		
10					
11	voda				
12	elektřina				
13	doprava				
14	práce				
15	zdobení posypem		43		
16	poleva		40		
17	součet celkem		112		
18					
19	cena 1 kus		9,333333		
20	cena 1 kus konečná		10		
21					
22					
23					
24					

List1 List2 (+)

PŘIPRAVEN

Obrázek 10 Výpočet ceny jednoho donutu

The screenshot shows an Excel spreadsheet with the following data:

	A	B	C	D	E	F	G	H
1	DONUTY 12 ks							
2	suroviny	množství	cena					
3	cukr krupice	1/2 hr	3					
4	mouka špaldová	2 hr	5					
5	olej slunečnicový	4 pl	2					
6	prádopeč	1 ks	3			Náklady na suroviny	69	
7	vanilka	1 čl	10					
8	mléko plnotučné	1/2 hr	3					
9	vejce	1	3			Zisk se všemi položkami	8	
10								
11	voda					Zisk bez (vody, el., dopravy, práce, posypu)	51	
12	elektřina							
13	doprava							
14	práce							
15	zdobení posypem		43					
16	poleva		-40					
17	součet celkem		112					
18								
19	cena 1 kus		9,333333					
20	cena 1 kus konečná		10					
21								
22								
23								
24								

Obrázek 11 Výpočet v tabulce



Obrázek 12 Donuty a malí cukráři



Obrázek 13 Narozeninový dort na zakázku



Obrázek 14 Plnění laskonek



Obrázek 15 Výroba včeliček ke Dni včel



Obrázek 16 Odměna za práci



Obrázek 17 Co si za odměnu vybrat




Obrázek 18 Narozeninový dort na zakázku



Obrázek 19 Donuty před předáním zákazníkům

☐

cukrárna a pekárna
U Bonita




Něče mi
odšít

- *Mazanec*
bez mouky a cukru 183 Kč (780g)
klasický s medem 60 Kč (+ 500g)
- *Beránek*
bez mouky a cukru 193 Kč (+ 760 g)
klasický piškotový s rozinkami 120 Kč (+ 900g)
- *Mrkvový dort/řezy*
bez mouky a cukru malý 100 – 120 Kč
špaldový s marcipánem velký 350 – 400 Kč



Mrkvový dort bez mouky a cukru (malý)



Beránek piškotový s rozinkami



Máslový mazanec s rozinkami a mandličkami

Obrázek 20 Velikonoční nabídka výrobků