

GŁOS ROLNICZAKA

Gazetka Samorządu Uczniowskiego
Nr 4

*Niech Święta Bożego Narodzenia
będą czasem spokoju, miłości,
i duchowej radości. Niech przepętnia nas
prawdziwa dziecięca szczerłość w zachwycie
nad narodzinami Dzieciątka
A Nowy Rok - A.D. 2017 - niech
będzie lepszy od obecnego!*



*życzy Samorząd Uczniowski
szkoły ponadgimnazjalnej
przy Zespole Szkół nr 1
w Nowym Miasteczku*

grudzień 2016 – styczeń 2017

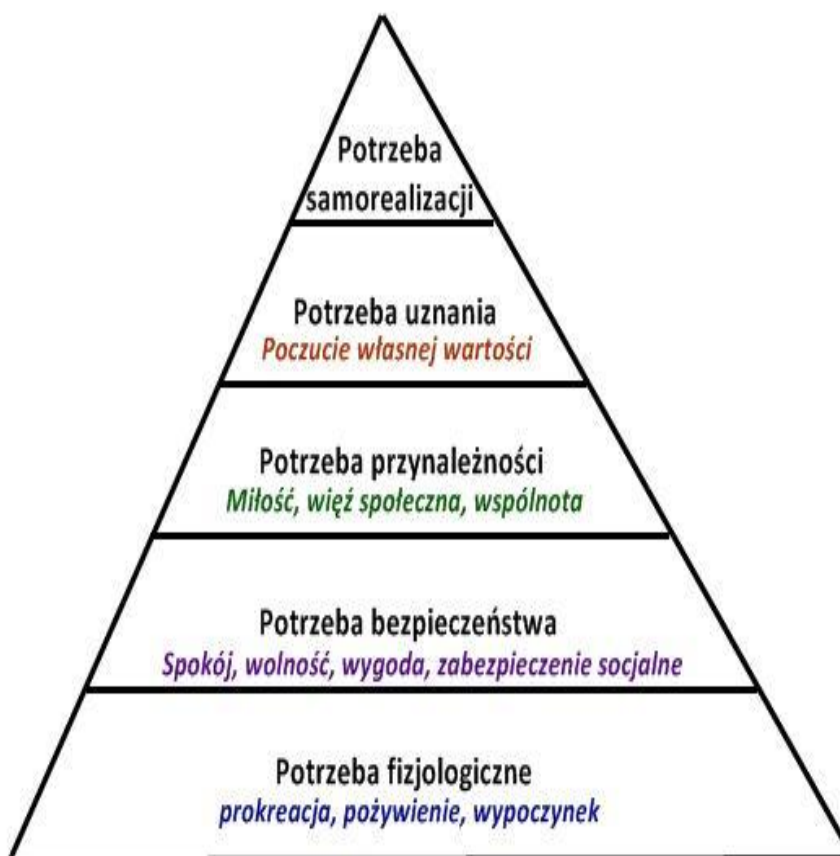
GŁOS ROLNICZAKA

Gazetka Samorządu Uczniowskiego
Nr 4

Psychologiczne podstawy teorii potrzeb w praktyce biznesowej

Hierarchia potrzeb (ang. needs hierarchy) – sekwencja potrzeb od najbardziej podstawowych (wynikających z funkcji życiowych), do potrzeb wyższego poziomu, które aktywizują się dopiero po zaspokojeniu niższych.

Piramida potrzeb



Motywacyjna funkcja potrzeb stała się inspiracją do badań dla Abrahama Masłowa, amerykańskiego psychologa, twórcy hierarchicznej teorii potrzeb.

Tak zwana "piramida potrzeb" Masłowa ilustruje ludzkie potrzeby zgodnie z pierwszeństwem ich zaspokajania. Teoria mówi, że zachowania człowieka w dążeniu do równowagi czyli homeostazy,

GŁOS ROLNICZAKA

Gazetka Samorządu Uczniowskiego
Nr 4

określają dwa rodzaje potrzeb – potrzeby związane z niedoborem czyli potrzeby niższego rzędu i potrzeby związane z rozwojem czyli potrzeby wzrostu lub inaczej - potrzeby wyższego rzędu.

Potrzeby:

- **samorealizacji** – potrzeby samorealizacji – wyrażają się w dążeniu człowieka do rozwoju swoich możliwości;
 - **estetyczne** (potrzeba harmonii i piękna);
 - **poznawcze** (potrzeby wiedzy, rozumienia, nowości);
- **szacunku i uznania** – potrzeby uznania i prestiżu we własnych oczach i w oczach innych ludzi;
 - pragnienie potęgi, wyczynu i wolności;
 - **potrzeba respektu i uznania** ze strony innych ludzi, dobrego statusu społecznego, sławy, dominacji, zwracania na siebie uwagi;
- **przynależności** – występują w usiłowaniach przewyciężenia osamotnienia, alienacji i obcości, tendencji do nawiązywania bliskich intymnych stosunków, uczestnictwa w życiu grupy;
- **bezpieczeństwa** – pobudzają do działania, zapewniając nienaruszalność, ujawniają się gdy dotychczasowe nawyki okazują się mało przydatne;
- **fizjologiczne** – gdy nie są zaspokojone, dominują nad wszystkimi innymi potrzebami, wypierają je na dalszy plan i decydują o przebiegu zachowania człowieka.

Piramida potrzeb nie tłumaczy jednakże wszystkich zachowań ludzkich. Pozornie według niej człowiek podejmuje działania z gatunku potrzeb wyższego rzędu, dopiero po zaspokojeniu potrzeb niższego stopnia, np. człowiek głodny nie będzie zajmować się kulturą. Od tej reguły zdarzają się istotne wyjątki. Sprzeczne, bowiem z hierarchią potrzeb było zjawisko, np. teatru polskiego w czasie okupacji niemieckiej przy niezaspokojonej potrzebie bezpieczeństwa. Dlatego też na stosunek jednostki wobec swoich potrzeb wpływają jeszcze czynniki genetyczne, środowiskowe oraz aktywność własna jednostki lub też behawioralny system bodźców i reakcji.

Źródła: https://pl.wikipedia.org/wiki/Hierarchia_potrzeb

<http://artykulypsychologiczne.blogspot.com/p/psychologiczne-potrzeby-czowieka.html>

Opracowanie: Patrycja Wojciechowska, Natalia Królikowska, kl. I LO

grudzień 2016 – styczeń 2017

GŁOS ROLNICZAKA

Gazetka Samorządu Uczniowskiego

Nr 4

Czym jest leasing w biznesie?

W ramach leasingu jedna ze stron umowy (finansujący, leasingodawca) przekazuje drugiej stronie (korzystającemu, leasingobiorcy) prawo do korzystania z określonej rzeczy na pewien uzgodniony w umowie leasingu okres, w zamian za ustalone ratalne opłaty (raty leasingowe).

Nazwa leasing pochodzi od angielskiego słowa to lease oznaczającego tyle, co nająć, wdzierżawić (prawo anglosaskie nie odróżnia najmu od dzierżawy, tak samo jak nie odróżnia od nich leasingu).

W polskim systemie prawa umowa leasingu jest regulowana przez Kodeks cywilny w art. 7091–70918. Początkowy artykuł tej regulacji stanowi:

„Przez umowę leasingu finansujący zobowiązuje się, w zakresie działalności swego przedsiębiorstwa, nabyć rzecz od oznaczonego zbywającego na warunkach określonych w tej umowie, i oddać tę rzecz korzystającemu do używania, albo używania i pobierania pożytków przez czas oznaczony, a korzystający zobowiązuje się zapłacić finansującemu, w uzgodnionych ratach, wynagrodzenie pieniężne, równe co najmniej cenie, lub wynagrodzeniu z tytułu nabycia rzeczy przez finansującego.”

Rzeczami, w rozumieniu przepisów Kodeksu cywilnego, są tylko przedmioty materialne (art. 45 KC), zaś przedmioty materialne na gruncie Kodeksu cywilnego są pojęciem znacznie węższym niż dobra materialne wyodrębniane przez ekonomistów. Cechą rzeczy jest materialny charakter oraz wyodrębnienie z przyrody.. Nie są rzeczami ciecze i gazy, kopaliny, zwierzęta w stanie wolnym. Rzeczami nie są również przedmioty niematerialne, takie jak energia, dobra intelektualne, dobra osobiste, pieniądze, papiery wartościowe, prawa majątkowe.

Dla celów podatkowych definicja umowy leasingu rozszerzona jest o każdą inną umowę, na mocy której jedna ze stron, zwana „finansującym”, oddaje do odpłatnego używania albo używania i pobierania pożytków na warunkach określonych w ustawie drugiej stronie, zwanej „korzystającym”, podlegające amortyzacji środki trwałe lub wartości niematerialne i prawne, a także grunty. Kodeks cywilny wyszczególnia zaś w art. 70918 umowę, w której jedna strona zobowiązuje się oddać rzecz stanowiącą jej własność do używania albo do używania i pobierania pożytków drugiej stronie, a druga strona zobowiązuje się zapłacić właścicielowi rzeczy w umówionych ratach wynagrodzenie pieniężne, równe, co najmniej wartości rzeczy w chwili zawarcia tej umowy, do której stosuje się odpowiednio przepisy o leasingu. Korzyści płynące z leasingu dla leasingobiorcy:

- niewielkie zaangażowanie własnego kapitału,
- optymalizacja obciążeń podatkowych (tarcza podatkowa),

GŁOS ROLNICZAKA

Gazetka Samorządu Uczniowskiego
Nr 4

- możliwość rozliczenia podatku VAT

Rodzaje leasingu:

leasing bezpośredni ma miejsce wtedy, gdy producent zawiera umowę bezpośrednio z użytkownikiem

leasing pośredni występuje wtedy, gdy w transakcji uczestniczą więcej niż dwie strony, tzn. umowa współpracy zawarta zostaje zawarta między producentem a użytkownikiem, ale przy udziale wyspecjalizowanego przedsiębiorstwa leasingowego

leasing operacyjny (usługowy) polega na czasowym przekazaniu w użytkowanie dobra inwestycyjnego; czas ten jest z reguły krótszy niż okres normalnego zużycia leasingowanej rzeczy. Raty leasingowe stanowią dla leasingobiorcy koszt uzyskania przychodów, a przedmiot leasingu nie podlega u niego amortyzacji. W umowie leasingu operacyjnego leasingobiorca może mieć zagwarantowane prawo zakupu przedmiotu leasingu po zakończeniu umowy, za określoną z góry wartość końcową powiększoną o podatek od towarów i usług (VAT)

leasing finansowy (kapitałowy) polega na oddaniu rzeczy w użytkowanie, w zamian za raty leasingowe. Przedmiot leasingu jest własnością Finansującego, amortyzuje go leasingobiorca, natomiast przeniesienie tytułu własności może być zagwarantowane w umowie. Firma zwiększa, więc wartość swojego majątku, nie ponosząc dodatkowych kosztów po zakończeniu umowy, a zwiększona forma amortyzacji pozwala regulować jej koszty i dochody. Leasing finansowy, podobnie jak operacyjny, charakteryzuje się tym, iż zawiera klauzulę opcji na sprzedaż przedmiotu leasingu po zakończeniu okresu umowy. Oznacza to, iż Korzystający ma prawo wykupu (przeniesienia własności) rzeczy oddanej mu w leasing. Leasing finansowy jest, więc zbliżony do kredytu lub pożyczki. Przedmiotem „pożyczki” jest tu środek trwały, a nie gotówka

Leasing finansowy dla celów podatku VAT rozliczany jest tak jak leasing operacyjny. W przypadku leasingu finansowego podatek VAT od rat leasingowych jest płacony z góry za cały okres trwania umowy leasingu (zazwyczaj w ciągu 7 dni po odbiorze przedmiotu leasingu), inaczej niż w leasingu operacyjnym gdzie podatek VAT jest płacony z każdą ratą leasingową.

Źródło: <https://www.wikipedia.org/>

Opracowanie: Patryk Jędrzycki, kl I LO

GŁOS ROLNICZAKA

Gazetka Samorządu Uczniowskiego
Nr 4

Factoring w praktyce biznesowej

Factoring jest to jeden ze sposobów zapewnienia przedsiębiorstwu stałego finansowania. Oznacza nabycie na podstawie cesji, praw do pieniężnej wierzytelności handlowej przed wystąpieniem terminu tej płatności.

Skierowany jest on do firm, które sprzedają towary i usługi z odroczonym terminem płatności. Jeżeli od momentu sprzedaży do zapłaty, mija bardzo długi czas np. 90 dni, to naturalnie w firmie mogą pojawić się problemy z płynnością. Korzystając z usług faktora, zapłata całości lub części faktury następuje praktycznie natychmiast. Innymi słowy, jest to forma współpracy pomiędzy trzema stronami, która prowadzona we właściwy sposób, przynosi wszystkim korzyści.

Rodzaje factoringu:

- Factoring bez regresu (pełny)
- Factoring z regresem (niepełny)
- Factoring mieszany
- Factoring eksportowy
- Factoring odwrotny

Dlaczego firmie opłaca się korzystać z factoringu?

Factoring przynosi wiele różnych korzyści, których nie zapewnia kredyt w koncie. Przede wszystkim nie zmniejsza zdolności kredytowej firmy, a co za tym idzie nie „blokuje” jej ścieżki rozwoju w postaci ewentualnych inwestycji. Ponadto, by móc skorzystać z usług faktora, taka zdolność często nie jest w ogóle potrzebna. Dodatkowo niepotrzebne jest zabezpieczenie

GŁOS ROLNICZAKA

Gazetka Samorządu Uczniowskiego
Nr 4

kredytu w postaci hipoteki itp. Warto zaznaczyć, że factoring pozytywnie wpływa na płynność firmy, a to ma znaczenie w przypadku, gdy stara się ona np. o kredyt inwestycyjny.

Zalety usługi factoringu

Factoring przynosi wiele korzyści, zarówno dla przedsiębiorcy, jak i jego kontrahentom. Główną zaletą tej formy finansowania jest poprawa bieżącej płynności oraz możliwość korzystania ze stałego dopływu kapitału obrotowego. Przedsiębiorca, wiedząc, kiedy dostanie pieniądze, może zaplanować swoje wydatki bez obawy, że kontrahenci nie spłacą długu na czas. Korzysta on z kwoty, jakiej w danym momencie potrzebuje. Jest to efekt elastycznego finansowania, które dostosowuje się do zmian wielkości obrotu. Należy pamiętać, iż factoring nie pełni jedynie funkcji finansowej, ale również daje możliwość przeniesienia ryzyka niewypłacalności dłużnika na faktora. Pozwala to zminimalizować ryzyko prowadzenia działalności gospodarczej. Instytucje factoringowe oferują również inne usługi dodatkowe takie jak: kompleksowa obsługa w zakresie rozliczania należności, windykacja wierzytelności czy badanie kondycji finansowej odbiorców. Factoring pozwala także na sprzedaż towarów i usług z dłuższymi terminami płatności, co jest korzyścią zarówno dla samego faktoranta, jak i dla jego dłużników. Istotnym atutem tego źródła finansowania jest fakt, iż mogą z niego skorzystać nie tylko duże firmy, ale również przedsiębiorstwa z sektora MSP, nawet, gdy nie posiadają zdolności kredytowej.

Źródła: <http://www.factoring-broker.pl/factoring.html>

<http://www.bankier.pl/wiadomosc/Przedsiębiorco-czy-wiesz-co-to-jest-factoring-2249963.html>

Opracowanie: Gracjan Jarecki, kl I LO