

ROZDZIAŁ V

PRZEDSIĘBIORSTWO

Bloki zajęć dwugodzinne

Spis treści

Lekcja 41 i 42. Rejestracja działalności gospodarczej. Blok dwugodzinny.....	2
Lekcja 43 i 44. Biznesplan, projekty oraz czynniki sukcesu i niepowodzenia przedsiębiorstw. Blok dwugodzinny.....	19
Lekcja 45 i 46. Związki otoczenia z przedsiębiorstwem, problematyka celów przedsiębiorstwa i ich osiągnięcia na drodze etycznych zachowań. Blok dwugodzinny.....	36
Lekcja 47 i 48. Praca w zespole a rozwiązywanie konfliktów. Blok dwugodzinny.....	51
Lekcja 49 i 50. Podsumowanie wiadomości dot. uruchamiania i funkcjonowania przedsiębiorstw. Blok dwugodzinny.....	65

Uwaga! Treści nauczania wynikające z rozdziału „Przedsiębiorstwo” nowej podstawy programowej nauczania przedmiotu podstawy przedsiębiorczości zostały podzielone na dwie części:

1. Uruchamianie działalności gospodarczej
2. Funkcjonowanie przedsiębiorstwa na rynku

Na końcu całego rozdziału zaplanowane są 2 godziny lekcyjne podsumowania wiadomości z całego rozdziału, czyli z obu części.

Lekcja 41 i 42. Rejestracja działalności gospodarczej. Blok dwugodzinny.

SCENARIUSZ LEKCJI 41 i 42

	Opis
TEMAT LEKCJI	REJESTRACJA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ
CZAS REALIZACJI:	Dwie godziny lekcyjne
METODY PRACY	mini-wykład, pogadanka, praca z tekstem , dyskusja, gra symulacyjna Wirtualny Doradca
FORMY PRACY	praca indywidualna, praca w grupie
ŚRODKI DYDAKTYCZNE:	projektor multimedialny, prezentacja multimedialna, karty dydaktyczne, pracownia komputerowa z dostępem do Internetu, instrukcja do gry Wirtualny Doradca
CEL OGÓLNY:	Celem ogólnym jest zapoznanie uczniów/uczennic z podstawowymi informacjami na temat form opodatkowania działalności gospodarczej, form organizacyjno-prawnych przedsiębiorstw oraz procedurą ich rejestracji a następnie przećwiczenie zdobytej wiedzy w praktyce.
CELE SZCZEGÓLWE	Po zajęciach uczeń/uczennica powinien/powinna: <ul style="list-style-type: none">• wiedzieć jakie informacje potrzebne są do rejestracji jednoosobowej działalności gospodarczej,• umieć zidentyfikować wniosek CEIDG-1 i opisać jego elementy,• umieć przyporządkować kody PKD do rodzajów działalności gospodarczej,• umieć rozróżnić formy organizacyjno-prawne przedsiębiorstw,• umieć dobrać formę organizacyjno-prawną do opisu przypadku,• rozróżnić formy opodatkowania działalności gospodarczej.
OCENIE PODLEGAĆ BĘDĄ:	<ul style="list-style-type: none">• poprawność rozwiązania zleceń w grze Wirtualny Doradca (zdobyte punkty w grze)• aktywność pracy w grupie (zaangażowanie uczniów w pracę grupy),• aktywność i zaangażowanie ucznia/uczennicy podczas lekcji.

PLAN LEKCJI

ETAPY	PROCEDURA	UWAGI METODYCZNE	INNE UWAGI
I	1. Nauczyciel/nauczycielka objaśnia uczniom/uczennicom jaką wiedzę i umiejętności nabędą w trakcie lekcji i czego będą dotyczyć zlecenia w grze, jakimi zajmować.	Pogadanka	
II	1. Nauczyciel/nauczycielka omawia formy organizacyjno-prawne przedsiębiorstw. Nauczyciel/nauczycielka ma do dyspozycji prezentację multimedialną „Rejestracja działalności gospodarczej” (Załącznik 1).	Mini - wykład	Załącznik 1 Prezentacja multimedialna „Rejestracja działalności gospodarczej” ¹
	2. Uczniowie/uczennice rozwiązują w parach lub większych grupach ćwiczenie dot. form organizacyjno-prawnych. Jeśli zajęcia odbywają się w lab. komputerowym, można wykorzystać interaktywne ćwiczenie w kursie e-learning [kurs VI, moduł 2, zadanie sprawdzające]. W przypadku braku dostępu do komputerów, nauczyciel/nauczycielka rozdaje karty dydaktyczne – Ćwiczenie 1 „Formy organizacyjno-prawne przedsiębiorstw” (Załącznik 2).	Praca z tekstem, praca w grupach	Załącznik 2 – Ćwiczenie 1 „Formy organizacyjno-prawne przedsiębiorstw”
	3. Uczniowie/uczennice w parach mają za zadanie wymyślenie opisu sytuacji przedsiębiorcy, któremu trzeba doradzić jaką formę organizacyjno-prawną powinien wybrać (jak w Ćwiczeniu 1). Nauczyciel/nauczycielka prosi kilka grup o prezentację swojego opisu. Wspólnie z całą klasą wybierają formę organizacyjno-prawną dla zaproponowanego opisu.	Praca w grupach, Pogadanka	-
	4. Uczniowie/uczennice rozpoczynają pracę z grą WD od Kejsa 2 – Formy organizacyjno-prawne (Załącznik 3) . Celem ćwiczenia jest praktyczne zastosowanie wiedzy dot. form organizacyjno-prawnych przedsiębiorstw poprzez doradztwo klientom planującym rozpoczęcie własnej działalności. 5. Uczniowie/uczennice wybierają w grze WD z puli zleceń dot. uruchamiania działalności gospodarczej zlecenie pt. Formy organizacyjno-prawne . 6. Nauczyciel/nauczycielka monitoruje pracę uczniów/uczennic, a po rozwiązaniu zlecenia wszyscy wspólnie dokonują podsumowania	Praca w grupie, Pogadanka	Załącznik 3 Kejs 2 – Formy organizacyjno-prawne (Gra WD – zakładka Uruchamianie działalności gospodarczej – Formy organizacyjno – prawne)

¹ Załącznik 1 Prezentacja pt. „Rejestracja działalności gospodarczej” dostępna w oddzielnym pliku

	wykonanej pracy.		
	7. Nauczyciel/nauczycielka omawia formy opodatkowania działalności gospodarczej. Nauczyciel/nauczycielka ma do dyspozycji prezentację multimedialną „Rejestracja działalności gospodarczej” (Załącznik 1).	Mini - wykład	Załącznik 1 – Prezentacja c.d.
	8. Nauczyciel/nauczycielka omawia zasady rejestracji działalności gospodarczej (Załącznik 1) i pokazuje uczniom/uczennicom wnioski o wpis do ewidencji działalności gospodarczej CEIDG-1 (Załącznik 3). Uczniowie/uczennice zapoznają się z częściami składowymi wniosku. Wniosek CEIDG-1 można wyświetlić z załączonego pliku, rozdać uczniom/uczennicom wydrukowany lub, jeśli zajęcia odbywają się w lab. komputerowym, otworzyć interaktywną wersję na stronie https://prod.ceidg.gov.pl/CEIDG/ 9. Nauczyciel/nauczycielka prosi wybranych uczniów/uczennice o wskazanie do czego służą poszczególne części wniosku oraz jakie informacje będą potrzebne przedsiębiorcy do jego wypełnienia. 10. Nauczyciel/nauczycielka może wyświetlić filmik prezentujący CEIDG - http://www.youtube.com/watch?v=OcTkQSRs2tc [data dostępu: 10.05.2012]	Mini - wykład, Pogadanka, Praca z tekstem, Praca indywidualna	Załącznik 1 – Prezentacja c.d. Załącznik 4 – Wniosek CEIDG- 1 ²
	11. Kolejne zlecenie w grze WD to Kejs 1 – Rejestracja działalności gospodarczej (Załącznik 5) . Celem ćwiczenia jest praktyczne zastosowanie wiedzy dot. rejestracji działalności gospodarczej poprzez pracę z wnioskiem CEIDG-1. 12. Uczniowie/uczennice wybierają w grze WD z puli zleceń dot. uruchamiania działalności gospodarczej zlecenie pt. Rejestracja działalności gospodarczej . 13. Nauczyciel/nauczycielka monitoruje pracę uczniów/uczennic, a po rozwiązaniu zlecenia wszyscy wspólnie dokonują podsumowania wykonanej pracy	Praca w grupie, Pogadanka	Załącznik 5 Kejs 1 – Rejestracja działalności gosp. (Gra WD – zakładka Uruchamianie działalności gospodarczej – Rejestracja działalności gospodarczej)
Rozszerzenie			
	<i>Do realizacji kejsa rozszerzonego Kejs 3 Prezentacje podczas STP potrzebna jest wiedza dot. ograniczeń swobody działalności gospodarczej, kryteriów wyboru wspólników do</i>	Praca w grupie, Pogadanka	Załącznik 6 Kejs 3 – Prezentacje podczas STP

² Załącznik 4 Wniosek CEIDG-1 dostępny w oddzielnym pliku

	<p><i>spółki, stawek ryczału.</i></p> <ol style="list-style-type: none"> Trzecie zlecenie w grze WD to Kejs 3 – Prezentacje podczas STP (rozszerzony) (Załącznik 6). Celem ćwiczenia jest sprawdzenie wiedzy uczniów/uczennic nt. ograniczeń swobody działalności gospodarczej, wyboru wspólników, stawek ryczału. Uczniowie/uczennice wybierają w grze WD z puli zleceń dot. uruchamiania działalności gospodarczej zlecenie pt. Prezentacje podczas STP. Nauczyciel/nauczycielka monitoruje pracę uczniów/uczennic, a po rozwiązaniu trzeciego zlecenia wszyscy wspólnie dokonują podsumowania wykonanej pracy. 		(Gra WD – zakładka Uruchamianie działalności gospodarczej – Prezentacje podczas STP)
III	<ol style="list-style-type: none"> Nauczyciel/nauczycielka podsumowuje wyniki osiągnięte przez poszczególne zespoły w grze WD. Nauczyciel/nauczycielka dokonuje podsumowania zagadnień poruszanych i wprowadzonych na lekcji poprzez zadania następujących pytań uczniom/uczennicom: <ul style="list-style-type: none"> Gdzie należy się udać, żeby zarejestrować jednoosobową działalność gospodarczą? Jak nazywa się spółka, która jest przeznaczona dla przedstawicieli tzw. „wolnych zawodów”? Ile potrzeba kapitału do założenia spółki akcyjnej? Nauczyciel/nauczycielka może zadać zadanie domowe: <ol style="list-style-type: none"> rozwiązanie ćwiczeń w kursie e-learning [kurs VI, moduł 2, ćwiczenie sprawdzające II i ćwiczenie sprawdzające III]; wypełnienie formularza CEIDG-1 dla wybranego rodzaju działalności gospodarczej; 	Pogadanka	-

Wykaz załączników

Załącznik 1 – Prezentacja „Rejestracja działalności gospodarczej” dostępna w oddzielnym pliku

Załącznik 2 – Ćwiczenie 1 – Formy organizacyjno-prawne przedsiębiorstw

Załącznik 3 - Kejs 2 – Formy organizacyjno-prawne

Załącznik 4 – Wniosek CEIDG-1 dostępny w oddzielnym pliku

Załącznik 5 - Kejs 1 – Rejestracja działalności gospodarczej

Załącznik 6 - Kejs 3 – Prezentacje podczas STP (rozszerzony)

Załącznik 2 – Ćwiczenie 1 – Formy organizacyjno-prawne przedsiębiorstw

KARTA UCZNIĄ/UCZENNICY

Do podanych sytuacji dopasuj najlepiej pasujące formy organizacyjno-prawne. Nie musisz wykorzystać wszystkich form.

jednoosobowa działalność gospodarcza, spółka cywilna, spółka jawna, spółka partnerska, spółka komandytowa, spółka komandytowo-akcyjna, spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, spółka akcyjna

L.p.	Sytuacja	Proponowana forma organizacyjno-prawna
1.	Anna i Jacek studiowali razem weterynarię. Oboje są teraz lekarzami weterynarii i postanowili otworzyć swoją własną lecznicę dla zwierząt.	
2.	Sabina właśnie skończyła studia na kierunku biotechnologia. Ma świetny pomysł na biznes. Posiada wystarczającą wiedzę i chciałaby poświęcić cały swój czas na rozwój swojego biznesu. Niestety, jej pomysł wymaga dużego zaangażowania kapitału na start. Sabinie udało się przekonać do swojego pomysłu wujka, który zadeklarował, że może dostarczyć kapitał, ale ze względu na swoją pracę nie chce się angażować w bieżącą działalność firmy.	
3.	Janusz jest indywidualistą i najlepiej się czuje samodzielnie kierując firmą. Chce założyć firmę doradczą i przewiduje wysoką rentowność przedsięwzięcia. Wszystkie realizowane zyski chce przeznaczyć na cele konsumpcyjne.	
4.	Karolina i Radek chcą założyć firmę produkcyjną. Potrzebują znaczącego kapitału na zakup maszyn. Podjęli już rozmowy z bankami nt. ewentualnego kredytu. Obawiają się jednak tego, że jeśli ich pomysł nie wypali, będą musieli z własnego majątku spłacać później kredyt.	
5.	Grupa studentów i studentek kierunku informatyka ma pomysł na firmę, która będzie świadczyła usługi, jakich nie ma jeszcze na rynku. Zakładają dużą dynamikę rozwoju firmy. Ustalili oni, że docelowo chcieliby wprowadzić swoją spółkę na giełdę. Są przygotowani na znaczące zaangażowanie kapitałowe już na starcie.	

KARTA NAUCZYCIELA/NAUCZYCIELKI Z ROZWIĄZANIEM

Do podanych sytuacji dopasuj najlepiej pasujące formy organizacyjno-prawne. Nie musisz wykorzystać wszystkich form.

jednoosobowa działalność gospodarcza, spółka cywilna, spółka jawna, spółka partnerska, spółka komandytowa, spółka komandytowo-akcyjna, spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, spółka akcyjna

L.p.	Sytuacja	Proponowana forma organizacyjno-prawna
1.	Anna i Jacek studiowali razem weterynarię. Oboje są teraz lekarzami weterynarii i postanowili otworzyć swoją własną lecznicę dla zwierząt.	Spółka partnerska
2.	Sabina właśnie skończyła studia na kierunku biotechnologia. Ma świetny pomysł na biznes. Posiada wystarczającą wiedzę i chciałaby poświęcić cały swój czas na rozwój swojego biznesu. Niestety, jej pomysł wymaga dużego zaangażowania kapitału na start. Sabinie udało się przekonać do swojego pomysłu wujka, który zadeklarował, że może dostarczyć kapitał, ale ze względu na swoją pracę nie chce się angażować w bieżącą działalność firmy.	Spółka komandytowa
3.	Janusz jest indywidualistą i najlepiej się czuje samodzielnie kierując firmą. Chce założyć firmę doradczą i przewiduje wysoką rentowność przedsięwzięcia. Wszystkie realizowane zyski chce przeznaczyć na cele konsumpcyjne.	Jednoosobowa działalność gospodarcza
4.	Karolina i Radek chcą założyć firmę produkcyjną. Potrzebują znaczącego kapitału na zakup maszyn. Podjęli już rozmowy z bankami nt. ewentualnego kredytu. Obawiają się jednak tego, że jeśli ich pomysł nie wypali, będą musieli z własnego majątku spłacać później kredyt.	Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością
5.	Grupa studentów i studentek kierunku informatyka ma pomysł na firmę, która będzie świadczyła usługi, jakich nie ma jeszcze na rynku. Zakładają dużą dynamikę rozwoju firmy. Ustalili oni, że docelowo chcieliby wprowadzić swoją spółkę na giełdę. Są przygotowani na znaczące zaangażowanie kapitałowe już na starcie.	Spółka akcyjna

Załącznik 3 – Kejs 2 Formy organizacyjno-prawne

„Formy organizacyjno-prawne”

Waszą firmę poproszono o pełnienie dyżuru w lokalnym centrum wspierania przedsiębiorczości. Odbývają się tam cykliczne dni otwarte poświęcone zagadnieniom związanym z uruchamianiem i prowadzeniem własnej działalności gospodarczej. Tematem dzisiejszego spotkania jest wybór formy organizacyjno-prawnej.

Załącznik do zlecenia: Podsumowanie najważniejszych cech form organizacyjno-prawnych

PODSUMOWANIE NAJWAŻNIEJSZYCH CECH FORM ORGANIZACYJNO-PRAWNYCH

Forma/ Kryterium	Indywidualny przedsiębiorca	Spółka cywilna	Spółka jawna	Spółka partnerska	Spółka komandytowa	Spółka komandytowo-akcyjna	Spółka z o.o.	Spółka akcyjna
Założyciele (wspólnicy)	osoba fizyczna - właściciel	min. 2 osoby fizyczne lub prawne	min. 2 osoby fizyczne lub prawne	min. 2 osoby fizyczne	min. 2, w tym komplementariusz i komandytariusz	min. 2, w tym komplementariusz i akcjonariusz	min. 1 (ale nie jednoosobowa spółka z o.o.)	min. 1 (ale nie jednoosobowa spółka z o.o.)
Osobowość prawna	nie ma osobowości prawnej	nie ma osobowości prawnej	nie ma osobowości prawnej	nie ma osobowości prawnej	nie ma osobowości prawnej	nie ma osobowości prawnej	ma osobowość prawną	ma osobowość prawną
Akt założycielski	brak	umowa pisemna	umowa pisemna dla celów dowodowych	umowa w formie aktu notarialnego	umowa w formie aktu notarialnego	umowa w formie aktu notarialnego	umowa w formie aktu notarialnego	umowa w formie aktu notarialnego
Minimalny kapitał zakładowy	prawo nie określa	prawo nie określa	prawo nie określa	prawo nie określa	prawo nie określa	50 000	5 000	100 000
Organy	brak	brak	brak	brak (ale umowa może przewidywać zarząd)	brak	<ul style="list-style-type: none"> • walne zgromadzenie • rada nadzorcza (gdy min. 26 akcjonariuszy) 	<ul style="list-style-type: none"> • walne zgromadzenie wspólników • rada nadzorcza • komisja rewizyjna 	<ul style="list-style-type: none"> • walne zgromadzenie wspólników • rada nadzorcza • komisja rewizyjna
Reprezentowanie	właściciel	każdy wspólnik	każdy wspólnik (umowa może przewidywać inaczej)	każdy wspólnik (umowa może przewidywać inaczej)	każdy komplementariusz (umowa może przewidywać inaczej)	każdy komplementariusz (umowa może przewidywać inaczej)	zarząd	zarząd
Podział zysku	cały wypracowany zysk dla właściciela	równy (umowa może przewidywać inaczej)	równy (umowa może przewidywać inaczej)	równy (umowa może przewidywać inaczej)	proporcjonalnie do wkładów (umowa może przewidywać inaczej)	proporcjonalnie do wkładów (umowa może przewidywać inaczej)	w stosunku do udziałów	od wartości akcji (umowa może przewidywać inaczej)
Odpowiedzialność	całym swoim majątkiem osobistym	całym swoim majątkiem, solidarnie z pozostałymi wspólnikami	całym swoim majątkiem, solidarnie z pozostałymi wspólnikami	każdy partner za swoje poczynania	komplementariusz całym swoim majątkiem, komandytariusz tylko do sumy komandytowej	komplementariusz całym swoim majątkiem	spółka do wysokości udziału wspólników oraz majątku spółki	spółka do wysokości majątku

1. Pierwszą osobą, która zgłosiła się po poradę jest Pani Anna. Planuje ona działalność, która będzie wymagała dużej inwestycji, którą zamierza sfinansować z kredytu. Obawia się jednak tego, że jeśli jej pomysł nie wypali, to będzie musiała spłacić kredyt ze swojego majątku. Pani Anna nie chciałaby poświęcać dużej kwoty na rejestrację działalności. Jaką formę organizacyjno-prawną powinna wybrać? [Podaj pełną nazwę]

Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: [Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością | spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością | sp. z o.o. | spółkę z o.o. | spółka z o.o.](#)

Podpowiedź 1 – W podsumowaniu form prawnych znajdź taką, która nie ma wysokich kosztów utworzenia i w którym przedsiębiorca nie odpowiada prywatnym majątkiem za zobowiązania firmy.

Podpowiedź 2 – Nazwa tej formy jest wieloczłonowa (4 wyrazy).

Podpowiedź 3 - Spółka z ogr.... odp.....

2. Pani Anna usłyszała gdzieś, że wybór spółki z ograniczoną odpowiedzialnością uzależniony jest od szeregu czynników i poprosiła o wyjaśnienie jakie są ograniczenia stosowania tej formy.

- Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością jest przeznaczona tylko dla podmiotów nieprzekraczających wskazanej w ustawie wielkości zatrudnienia.
- Do rozpoczęcia działalności w formie każdej spółki wymagane zawsze jest minimum 2 wspólników.
- [Aby rozpocząć działalność spółki z ograniczoną odpowiedzialnością potrzebne jest posiadanie konkretnej kwoty kapitału założycielskiego.](#)

3. Pani Anna poprosiła o podanie kwoty jaką musi zgromadzić, żeby założyć spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością. Podaj kwotę minimalnego kapitału założycielskiego (w zł).

Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: [5000](#) | [pięć tysięcy](#) | [5 tysięcy](#) | [5 tys.](#) | [5000 zł](#) | [5000 złotych](#) | [5000 zł](#) | [pięć tysięcy złotych](#) | [pięć tysięcy zł](#) | [5 tys. zł](#) | [5 tys. złotych](#) | [5 tysięcy zł](#) | [5 tysięcy złotych](#)

Podpowiedź 1 – Kwota ta mieści się w przedziale 3000-10000 zł.

Podpowiedź 2 – Kwota ta jest wynikiem następującego działania $((10*10+25*8)*2-100)/0,1$

Podpowiedź 3 – Za tą kwotę można kupić 10 akcji w cenie 500 zł za sztukę.

4. Kolejnymi osobami, które zgłosiły się po poradę są Pani Monika (notariusz) i Pan Tomasz (lekarz weterynarii). Są oni przyjaciółmi od dzieciństwa i chcieliby razem otworzyć firmę, ale każdy z nich chciałby zajmować się swoją działalnością. Pani Monika powiedziała Wam również, że obawia się, że Pan Tomasz będzie chciał wziąć duży kredyt na rozwój firmy, który ona będzie musiała spłacać. Podaj rodzaj (pełną nazwę składającą się z dwóch wyrazów) formy organizacyjno-prawnej, która będzie idealnym rozwiązaniem dla Pani Moniki i Pana Tomasza.

Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: [spółka partnerska](#) | [sp. partnerska](#) | [spółka partnerska](#)

Podpowiedź 1 - Pani Monika i Pan Tomasz są przedstawicielami tzw. wolnych zawodów dla których przeznaczona jest jedna specjalna forma spółki.

Podpowiedź 2 - Nazwa spółki to: spółka p.....

Podpowiedź 3 - Nazwa spółki sugeruje, że zakładają ją partnerzy.

5. Panią Monikę zainteresowało to, jakie inne zawody mogą jeszcze skorzystać z tej formy organizacyjno-prawnej, ponieważ możliwe, że w przyszłości chcieliby z Panem Tomaszem przyjąć do spółki kolejnych wspólników. Kogo z wymienionych znajomych mogliby przyjąć do spółki?

- Pan Janina – dziennikarka
- [Pani Jolanta – adwokat](#)
- Pan Janusz – nauczyciel akademicki
- Pan Julian - właściciel sklepu odzieżowego

Załącznik do pytania: Przykłady wolnych zawodów



Podpowiedź 1 – W załączniku do pytania znajdują się rysunki przedstawiające przykłady wolnych zawodów, których przedstawiciele mogą zakładać spółki partnerskie.

6. Kolejną osobą, która zgłosiła się po poradę do centrum wspierania przedsiębiorczości jest Pan Andrzej. Zapytany o swoje plany związane z rozpoczęciem działalności wyjawiał tylko, że zamierza działać w branży motoryzacyjnej i planuje wprowadzić bardzo innowacyjny produkt. Potrzebny mu będzie do realizacji tego przedsięwzięcia spory kapitał. Pan Andrzej obawia się, że mógłby nie uzyskać kredytu na taką kwotę, więc postanowił zwrócić się do sieci aniołów biznesu i poszukać inwestora. Obecnie Pan Andrzej przygotowuje się do spotkania z inwestorami i chciałby wiedzieć jaka byłaby najlepsza w tym wypadku forma, która rozwiązałaby problemy odpowiedzialności w przedsiębiorstwie. Pan Andrzej zakłada, że sam będzie prowadził swoją działalność i gotowy jest przyjąć pełną odpowiedzialność za zobowiązania firmy, natomiast inwestor miałby jedynie wnieść kapitał i będzie zapewne chciał ograniczenia odpowiedzialności do wniesionego wkładu. Jaka forma działalności będzie najlepsza w tym przypadku?

Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: [Spółka komandytowa | spolka komandytowa | sp. komandytowa](#)

Podpowiedź 1 - Chodzi o spółkę, która ma 2 wspólników, którzy mają różny zakres praw i obowiązków. Jeden ze wspólników prowadzi sprawy spółki i jest odpowiedzialny za jej zobowiązania całym prywatnym majątkiem, natomiast drugi wspólnik odpowiada tylko do wysokości wniesionego wkładu.

Podpowiedź 2 - S_Ó__A KO_AND__O_A

7. Ostatnimi osobami, które przyszły po poradę są Pani Katarzyna i Pan Sebastian. Chcą otworzyć sieć sklepów i planują ich rozwój na cały kraj. Zakładają, że docelowo ich firma wejdzie na giełdę. Zależy im na wyłączeniu odpowiedzialności osobistej oraz łatwości pozyskiwania kapitału w późniejszych etapach działalności firmy. Uznali, że zapewne najlepiej będzie wybrać spółkę cywilną. Czy spółka cywilna będzie dobrym rozwiązaniem dla nich?

- [Tak](#)
- Nie

8. Pani Katarzyna i Pan Sebastian po tym jak dowiedzieli się, że spółka cywilna nie będzie dla nich dobrą formą działalności zastanawiają się nad innym rozwiązaniem. Z dalszej rozmowy z nimi dowiedzieliście się, że Pani Katarzyna i Pan Sebastian chcieliby możliwie szybko wprowadzić swoją firmę na giełdę. Jaka formą prawną zaproponujecie w tym przypadku?

Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: [spółka akcyjna | spolka akcyjna | sp. akcyjna | spółkę akcyjną | spolke akcyjna | sp. akcyjną](#)

Podpowiedź 1 - Spółka ta posługuje się skrótem SA.

Podpowiedź 2 - S_Ó_KA A_C_J_A

9. Spółka akcyjna to najbardziej złożona forma organizacyjno-prawna. Posiada ona jedną istotną wadę, o której powinniście poinformować swoich klientów. Jaka to wada?

- limit zatrudnienia
- [wysoki kapitał potrzebny do założenia spółki akcyjnej](#)
- brak możliwości pozyskiwania kapitału w drodze emisji akcji

10. Poinformujcie zatem swoich klientów jaki kapitał muszą mieć zgromadzony, żeby założyć spółkę akcyjną.

Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: [100 000 | sto tysięcy | sto tys. | 100 tys. | 100 000 zł | 100 000 złotych | sto tysięcy zł. | sto tysięcy złotych | sto tys. zł. | sto tys. złotych | 100 tys. zł | 100 tys. złotych](#)

Podpowiedź 1 - Kwota potrzebna na założenie spółki akcyjnej wystarczyłaby na założenie dwudziestu spółek z ograniczoną odpowiedzialnością.

Podpowiedź 2 - Kwota ta wystarczyłaby na zakup samochodu za 80 000 zł, kompletu 4 opon w cenie 450 zł każda, 4 felg w cenie 550 zł za sztukę, pakiet bezpieczeństwa za 9 000 złotych oraz pakiet komfort za 7 000 zł.

„Rejestracja działalności gospodarczej”

Do firmy zgłasza się Andrzej Mickiewicz - absolwent uczelni wyższej, który zaraz po studiach postanowił założyć działalność gospodarczą. Nie wie jak zarejestrować swoją firmę, więc postanowił skorzystać z usług firmy doradczej. Andrzejowi pomysł na biznes to produkcja mebli: biurowych, sklepowych i kuchennych.

1. Pierwszym krokiem realizacji zlecenia Andrzeja powinno być...

- Przygotowanie formularza CEIDG-1
- Przygotowanie formularza rejestracji w rejestrze przedsiębiorców KRS
- **Przedyskutowanie wybranej formy organizacyjno-prawnej**

Podpowiedź 1 – Formularza CEIDG-1 o wpis do ewidencji działalności gospodarczej używa się w przypadku rejestracji jednoosobowej działalności gospodarczej oraz rejestracji wspólników spółki cywilnej. Zgłoszenie do rejestru przedsiębiorców KRS dotyczy spółek prawa handlowego.

2. Po przedstawieniu Andrzeju najistotniejszych informacji nt. wszystkich form organizacyjno-prawnych zdecydował on, iż będzie prowadził swoją firmę jako jednoosobową działalność gospodarczą. Co powinien zrobić najpierw?

- Wypełnić wniosek o rejestrację w rejestrze przedsiębiorców KRS w sądzie gospodarczym
- **Wypełnić wniosek na stronie Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej lub w urzędzie gminy/miasta**
- Udać się do urzędu statystycznego
- Udać się do urzędu skarbowego

Podpowiedź 1 - W rejestrze przedsiębiorców w Krajowym Rejestrze Sądowym rejestrowane są spółki prawa handlowego. W Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej rejestrowane są pozostałe formy organizacyjno-prawne.

Podpowiedź 2 - Pierwszym krokiem rejestracji działalności gospodarczej jest złożenie odpowiedniego formularza w odpowiedniej instytucji:

- Wpisu do Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej dokonują osoby rozpoczynające jednoosobową działalność oraz wspólnicy spółek cywilnych.
- Wpisu do rejestru przedsiębiorców w Krajowym Rejestrze Sądowym dokonują: spółki osobowe (spółka jawna, partnerska, komandytowa, komandytowo-akcyjna) oraz kapitałowe (spółka z o.o. i akcyjna).

3. Przygotowaliście dla Andrzeja wnioski do wypełnienia. Jakiej informacji nie będzie on potrzebował do wypełnienia wniosku? [Możecie skorzystać z wniosku umieszczonego w załączniku lub wejść na stronę www.ceidg.gov.pl i otworzyć formularz w wersji interaktywnej]

- adres miejsca wykonywania działalności
- wybrana forma opodatkowania
- nazwa firmy
- **nazwisk osób, które Andrzej chce zatrudnić**

Załącznik do pytania: Formularz CEIDG-1

Podpowiedź 1 - Zobacz wybrane przepisy Kodeksu Cywilnego (Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Dz.U. 1964 nr 16 poz. 93) dot. oznaczenia przedsiębiorcy (Art. 43) Art. 43².

§ 1. Przedsiębiorca działa pod firmą.

§ 2. Firmę ujawnia się we właściwym rejestrze, chyba że przepisy odrębne stanowią inaczej. Art. 43³.

§ 1. Firma przedsiębiorcy powinna się odróżniać dostatecznie od firm innych przedsiębiorców prowadzących działalność na tym samym rynku.

§ 2. Firma nie może wprowadzać w błąd, w szczególności co do osoby przedsiębiorcy, przedmiotu działalności przedsiębiorcy, miejsca działalności, źródeł zaopatrzenia.

Art. 43⁴.

Firmą osoby fizycznej jest jej imię i nazwisko. Nie wyklucza to włączenia do firmy pseudonimu lub określeń wskazujących na przedmiot działalności przedsiębiorcy, miejsce jej prowadzenia oraz innych określeń dowolnie obranych.

5. Kolejnym krokiem wypełniania wniosku CEIDG-1 jest określenie rodzaju działalności wg kodów PKD. Wiemy już, że Andrzej chce produkować meble biurowe, sklepowe i kuchenne. Wypisz wszystkie kody PKD, jakie Andrzej musi wpisać do formularza. Możecie skorzystać z załączonego schematu klasyfikacji PKD lub z internetowej wyszukiwarki np. na stronie <https://prod.ceidg.gov.pl> [Uwaga! Kody podajemy w formie xx.xx.x – gdzie pierwsze cztery to cyfry, a ostatnia litera. W przypadku, gdy potrzebny jest więcej niż jeden kod, należy wypisać wszystkie oddzielając je przecinkami.]

Załącznik do pytania: Schemat klasyfikacji PKD (wycinek z odpowiedzią)

Schemat klasyfikacji

DZIAŁ	GRUPA	KLASA	PODKLASA	NAZWA GRUPOWANIA
		30.11	30.11.Z	Produkcja statków i konstrukcji pływających
		30.12	30.12.Z	Produkcja łodzi wycieczkowych i sportowych
	30.2	30.20	30.20.Z	Produkcja lokomotyw kolejowych oraz taboru szynowego
	30.3	30.30	30.30.Z	Produkcja statków powietrznych, statków kosmicznych i podobnych maszyn
	30.4	30.40	30.40.Z	Produkcja wojskowych pojazdów bojowych
	30.9			Produkcja sprzętu transportowego, gdzie indziej niesklasyfikowana
		30.91	30.91.Z	Produkcja motocykli
		30.92	30.92.Z	Produkcja rowerów i wózków inwalidzkich
		30.99	30.99.Z	Produkcja pozostałego sprzętu transportowego, gdzie indziej niesklasyfikowana
31	31.0			PRODUKCJA MEBLI
		31.01	31.01.Z	Produkcja mebli biurowych i sklepowych
		31.02	31.02.Z	Produkcja mebli kuchennych
		31.03	31.03.Z	Produkcja materaców
		31.09	31.09.Z	Produkcja pozostałych mebli
32				POZOSTAŁA PRODUKCJA WYROBÓW
	32.1			Produkcja wyrobów jubilerskich, biżuterii i podobnych wyrobów

Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: [31.01.Z](#), [31.02.Z](#)

Podpowiedź 1 – Wg klasyfikacji PKD, potrzebny będzie osobny kod dla produkcji mebli biurowych i sklepowych i drugi kod dla produkcji mebli kuchennych. Znajdziemy je w grupie „**PRODUKCJA MEBLI**”

Podpowiedź 2 – Produkcja mebli to dział 31 wg klasyfikacji PKD.

6. Opowiedzieliście Andrzejowi, że można zgłosić na początku więcej rodzajów działalności, które chcemy wykonywać w przyszłości. Andrzej uznał, że skoro może mu to

zaoszczędzić formalności w późniejszej działalności, postanowił od razu zgłosić wszystkie rodzaje, które planuje wprowadzić w swojej firmie:

- 1) Produkcja odzieży roboczej
- 2) Sprzedaż odzieży w sklepie detalicznym, w którym będzie sprzedawana tylko odzież robocza
- 3) Naprawa i konserwacja mebli i wyposażenia domowego

Sprawdź, które z podanych kodów PKD prawidłowo opisują wskazane przez Andrzeja rodzaje działalności. Możecie skorzystać z załączonego schematu klasyfikacji PKD lub z internetowej wyszukiwarki np. na stronie <https://prod.ceidg.gov.pl>

Załącznik do pytania: Schemat klasyfikacji PKD (wycinki z odpowiedzią)

Schemat klasyfikacji

DZIAŁ	GRUPA	KLASA	PODKLASA	NAZWA GRUPOWANIA
	14.1			Produkcja odzieży, z wyłączeniem wyrobów futrzarskich
		14.11	14.11.Z	Produkcja odzieży skórzanej
		14.12	14.12.Z	Produkcja odzieży roboczej
		14.13	14.13.Z	Produkcja pozostałej odzieży wierzchniej
		14.14	14.14.Z	Produkcja bielizny
		14.19	14.19.Z	Produkcja pozostałej odzieży i dodatków do odzieży
	14.2	14.20	14.20.Z	Produkcja wyrobów futrzarskich
	14.3			Produkcja odzieży dzianej
		14.31	14.31.Z	Produkcja wyrobów pończosznich
		14.39	14.39.Z	Produkcja pozostałej odzieży dzianej
15				PRODUKCJA SKÓR I WYROBÓW ZE SKÓR WYPRAWIONYCH
	15.1			Wyprawa skór, garbowanie; wyprawa i barwienie skór futerkowych; produkcja toreb bagażowych, toreb ręcznych i podobnych wyrobów kaletniczych; produkcja wyrobów rymarskich
		15.11	15.11.Z	Wyprawa skór, garbowanie; wyprawa i barwienie skór futerkowych
		15.12	15.12.Z	Produkcja toreb bagażowych, toreb ręcznych i podobnych wyrobów kaletniczych; produkcja wyrobów rymarskich
	15.2	15.20	15.20.Z	Produkcja obuwia

Schemat klasyfikacji

DZIAŁ	GRUPA	KLASA	PODKLASA	NAZWA GRUPOWANIA
95				NAPRAWA I KONSERWACJA KOMPUTERÓW I ARTYKUŁÓW UŻYTKU OSOBISTEGO I DOMOWEGO
	95.1			Naprawa i konserwacja komputerów i sprzętu komunikacyjnego
		95.11	95.11.Z	Naprawa i konserwacja komputerów i urządzeń peryferyjnych
		95.12	95.12.Z	Naprawa i konserwacja sprzętu (tele)komunikacyjnego
	95.2			Naprawa i konserwacja artykułów użytku osobistego i domowego
		95.21	95.21.Z	Naprawa i konserwacja elektronicznego sprzętu powszechnego użytku
		95.22	95.22.Z	Naprawa i konserwacja urządzeń gospodarstwa domowego oraz sprzętu użytku domowego i ogrodniczego
		95.23	95.23.Z	Naprawa obuwia i wyrobów skórzanych
		95.24	95.24.Z	Naprawa i konserwacja mebli i wyposażenia domowego
		95.25	95.25.Z	Naprawa zegarów, zegarków oraz biżuterii
		95.29	95.29.Z	Naprawa pozostałych artykułów użytku osobistego i domowego
96	96.0			POZOSTAŁA INDYWIDUALNA DZIAŁALNOŚĆ USŁUGOWA
		96.01	96.01.Z	Pranie i czyszczenie wyrobów włókienniczych i futrzarskich
		96.02	96.02.Z	Fryzjerstwo i pozostałe zabiegi kosmetyczne
		96.03	96.03.Z	Pogrzeby i działalność pokrewna
		96.04	96.04.Z	Działalność usługowa związana z poprawą kondycji fizycznej
		96.09	96.09.Z	Pozostała działalność usługowa, gdzie indziej niesklasyfikowana

- 13.20.D, 47.71.Z, 95.2
- [14.12.Z, 47.71.Z, 95.24.Z](#)
- 13.20.D, 47.51.Z, 95.24.Z

7. Andrzej uznał jeszcze, że swoją działalność będzie prowadził w 2 lokalizacjach. W jaki sposób powinien to zgłosić?

- Nic nie trzeba robić dodatkowo – wystarczy zgłosić jedno z miejsc w których wykonywana jest działalność.
- [Wypełnić załącznik do wniosku CEIDG-1 - CEIDG-MW.](#)
- Wypełnić załącznik do wniosku CEIDG-1 – CEIDG-RB.
- Wystarczy zgłosić ustnie w urzędzie gminy/miasta.

Podpowiedź 1 - Pełne nazwy załączników do wniosku o wpis do ewidencji działalności gospodarczej to:

- CEIDG-MW – Miejsce wykonywania działalności
- CEIDG-RB – Rachunek bankowy
- CEIDG-RD – Rodzaj działalności

8. W formularzu CEIDG-1 Andrzej musi jeszcze wypełnić pole, w którym określa jaką wybiera formę opodatkowania. Andrzej planuje, że zatrudni ok. 10-12 osób i zdaje sobie sprawę z faktu, iż w tej branży statystyki pokazują, że koszty mogą stanowić duży udział w przychodach firmy. Ponadto, jeśli byłaby taka możliwość Andrzej chciałby rozliczać się wspólnie ze swoją żoną. Po przeanalizowaniu tych informacji oraz swojej wiedzy nt. form opodatkowania, Andrzej wyciągnął następujące wnioski nt. dostępnych opcji. Który z wniosków Andrzeja nie jest prawidłowy?

- Nie można wybrać karty podatkowej, ponieważ planowane zatrudnienie to więcej osób niż zawarte w karcie podatkowej limity.
- Najbardziej opłaca się wybrać ryczałt, ponieważ podatek jest liczony od dochodu, więc kwota podatku do zapłacenia będzie najniższa.
- Wspólne rozliczenie z małżonkiem możliwe będzie jedynie w przypadku wyboru zasad ogólnych - skali podatkowej.

9. Jeśli więc Andrzej zdecyduje się wybrać skalę podatkową, jaką stawkę podatku będzie płacił?

- 18% i 32% w zależności od osiąganego dochodu
- 19%
- 20%, 17% lub 5,5%

Załącznik 6 – Kejs 3 Prezentacje podczas STP (rozszerzony)

„Prezentacje podczas STP”

Urząd miasta zlecił Waszej firmie udział w obchodach Światowego Tygodnia Przedsiębiorczości, które odbywają się co roku w listopadzie. Waszym zadaniem będzie przeprowadzenie w szkołach prezentacji nt. uruchamiania działalności gospodarczej oraz formalno-prawnych aspektów z tym związanych. Na pierwszej prezentacji zgromadziła się znacząca grupa młodzieży zainteresowana tą tematyką i po zakończonym wykładzie miała do zadania mnóstwo pytań. Waszym zadaniem będzie odpowiedź na pytania uczestników.

- 1. Pierwsza słuchaczka zadała następujące pytanie: Słysząc czasami w mediach dyskusje dot. swobody działalności gospodarczej. Czy swoboda działalności oznacza, że podejmowanie działalności gospodarczej jest w Polsce w 100% możliwe bez względu na rodzaj działalności?**
 - Tak
 - [Nie](#)
- 2. Kolejne pytanie brzmiało: Dlaczego w takim razie nie ma 100% swobody i niektóre rodzaje działalności obłożone są obostrzeniami?**
 - [Ze względu na interes i bezpieczeństwo państwa.](#)
 - Z uwagi na potencjalnie wysokie zyski, jakie mogą się pojawić w danej branży.
 - Ponieważ istnieją już branże, w których jest za dużo przedsiębiorstw.
- 3. Jedna z uczestniczek poprosiła o informację, który z wymienionych poniżej rodzajów działalności nie będzie obłożony dodatkowymi formalnościami?**
 - agencja ochrony mienia i osób
 - agencja turystyczna
 - działalność transportowa np. przewóz osób i rzeczy transportem samochodowym
 - [agencja tłumaczeń](#)
- 4. Kolejny uczestnik spytał: Do kogo należy się zwrócić by uzyskać koncesję na prowadzenie agencji ochrony osób i mienia?**
 - [Ministra spraw wewnętrznych i administracji](#)
 - Ministra właściwego do spraw finansów publicznych
 - Urzędu gminy/miasta
 - Krajowego Rejestru Sądowego
- 5. Okazało się, że jeden z uczestników spotkania zastanawia się nad rozpoczęciem własnej działalności gospodarczej. Chciałby założyć spółkę, ale nie jest pewny kogo z kilku potencjalnych kandydatów powinien wybrać. Przeanalizuj informacje w załączniku o uczestniku, jego pomysły oraz kandydatach na partnerów i doradz kogo powinien wybrać.**

Załącznik do pytania: Informacje do założenia spółki

Andrzej ma pomysł na biznes. Chciałby tworzyć strony internetowe, ponieważ informatyka i narzędzia internetowe są jego pasją. Jego marzeniem jest duża rozwijająca się firma. Odłożył już wystarczająco pieniędzy na rozpoczęcie działalności, ale obawia się, że sam nie da sobie rady, ponieważ nie posiada wiedzy prowadzenia firmy.

Kandydaci na wspólników:



Jacek

przyjaciel z podwórka, fascynat gier komputerowych, informatyk z zamiłowaniem, prowadzi strony internetowe dla kilku zaprzyjaźnionych firm, nie ma pojęcia nt. prowadzenia firmy, interesuje go szybki zysk



Wujek Jurek i Ciocia Teresa

mają kapitał, którym chętnie wesprą biznes Andrzeja, oboje pracują, więc nie mają czasu na angażowanie się w prowadzenie firmy



Kasia

koleżanka ze szkoły, nie zna się na tworzeniu stron internetowych, czasami pomaga rodzicom w prowadzeniu ich sklepu (m.in. wystawia produkty na aukcjach internetowych), chodzi do klasy o profilu ekonomicznym

- Jacek
- Wujek Jurek i Ciocia Teresa
- Kasia

6. Kolejne pytanie dotyczyło form opodatkowania, a dokładnie zryczałtowanego podatku dochodowego. Zadał je jeden z uczestników, który planuje założyć działalność gastronomiczną, w której nie będą sprzedawane napoje alkoholowe. Chciałby wiedzieć jaka jest stawka zryczałtu odpowiadające jego działalności.

1. 20%
 2. 17%
 3. 5,5%
- 3%

Lekcja 43 i 44. Biznesplan, projekty oraz czynniki sukcesu i niepowodzenia przedsiębiorstw. Blok dwugodzinny.

SCENARIUSZ LEKCJI 43 i 44

	OPIS
TEMAT LEKCJI	BIZNESPLAN, PROJEKTY ORAZ CZYNNIKI SUKCESU I NIEPOWODZENIA PRZEDSIĘBIORSTW
CZAS REALIZACJI:	Dwie godziny lekcyjne
METODY PRACY	burza mózgów, pogadanka, dyskusja, mini-wykład
FORMY PRACY	praca indywidualna, praca w grupach
ŚRODKI DYDAKTYCZNE:	projektor multimedialny, prezentacja multimedialna, flipchart lub kartki A3/A4, kolorowe markery, magnesy lub taśma klejąca, karty dydaktyczne
CEL OGÓLNY:	Celem ogólnym jest zapoznanie uczniów/uczennic z koncepcją biznesplanu, projektu oraz czynnikami, które mogą wpływać na sukces bądź niepowodzenie przedsiębiorstwa oraz wykorzystanie nabytej wiedzy w praktyce.
CELE SZCZEGÓŁOWE	Po realizacji lekcji uczeń/uczennica powinien/powinna umieć: <ul style="list-style-type: none">• wyjaśnić pojęcie biznesplan,• opisać elementy składowe typowego biznesplanu,• wyjaśnić pojęcie projekt,• zidentyfikować czynniki wpływające na sukces lub niepowodzenie przedsiębiorstwa.
OCENIE PODLEGAĆ BĘDĄ:	<ul style="list-style-type: none">• poprawność rozwiązania zleceń w grze Wirtualny Doradca (zdobyte punkty w grze)• aktywność pracy w grupie (zaangażowanie uczniów w pracę grupy),• aktywność i zaangażowanie ucznia/uczennicy podczas lekcji.

PLAN LEKCJI

ETAPY	PROCEDURA	UWAGI METODYCZNE	INNE UWAGI
I	1. Nauczyciel/nauczycielka objaśnia uczniom/uczennicom czego nauczą się podczas lekcji i czego będą dotyczyć zlecenia w grze, jakimi zajmować się będą podczas lekcji.	Pogadanka	
II	1. Nauczyciel/nauczycielka prosi uczniów/uczennice o zdefiniowanie pojęcia biznesplan, jego funkcji oraz zastosowań, 2. Nauczyciel/nauczycielka omawia temat biznesplanu mając do dyspozycji prezentację multimedialną „Projekty, biznesplan, czynniki sukcesu i niepowodzenia przedsiębiorstw” (Załącznik 1) . 3. Nauczyciel/nauczycielka rozdaje uczniom/uczennicom karty dydaktyczne z ćwiczeniem dot. informacji do zawarcia w biznesplanie (Załącznik 2) . Celem ćwiczenia jest sprawdzenie czy wszyscy zrozumieli zaprezentowane treści dot. biznesplanu. 4. [Jeśli lekcja odbywa się w laboratorium komputerowym, zamiast kart dydaktycznych uczniowie/uczennice mogą rozwiązać ćwiczenie w kursie e-learning (kurs VI, moduł 3, zadanie sprawdzające)].	Mini-wykład Pogadanka Praca z tekstem Praca indywidualna	Załącznik 1 Prezentacja multimedialna „Projekty, biznesplan, czynniki sukcesu i niepowodzenia przedsiębiorstw” ³ Załącznik 2 - Ćwiczenie – elementy biznesplanu
	5. Pierwsze zlecenie to Kejs 4 – Biznesplan (Załącznik 3) . Celem ćwiczenia jest praktyczne zastosowanie wiedzy dot. biznesplanu. 6. Uczniowie/uczennice wybierają w grze WD z puli zleceń dot. uruchamiania działalności gospodarczej zlecenie pt. Biznesplan. 7. Nauczyciel/nauczycielka monitoruje pracę uczniów/uczennic, a po rozwiązaniu pierwszego zlecenia wszyscy wspólnie dokonują podsumowania wykonanej pracy.	Praca w grupie, pogadanka	Załącznik 3 Kejs 4 - Biznesplan (Gra WD – zakładka Uruchamianie działalności gospodarczej – Biznesplan)
	8. Nauczyciel/nauczycielka dzieli uczniów/uczennice na 4-osobowe grupy. Ich zadaniem jest przygotowanie metodą burzy mózgów listę 10 czynników, które ich zdaniem mogą przyczynić się do	Burza mózgów Dyskusja Praca w grupach	-

³ Załącznik 1 Prezentacja pt. „Projekty, biznesplan, czynniki sukcesu i niepowodzenia przedsiębiorstw” dostępna w oddzielnym pliku

	<p>sukcesu albo niepowodzenia przedsiębiorstwa. Grupy spisują swoje czynniki na otrzymanych kartkach z flipcharta, A3 lub A4 kolorowymi markerami.</p> <p>9. Każda grupa przypina swoją kartkę do tablicy i wspólnie znajdują najczęściej powtarzające się cechy.</p> <p>10. Nauczyciel/nauczycielka dyskutuje z grupami wpływ poszczególnych czynników na działalność przedsiębiorstwa. [Nauczyciel/nauczycielka może wykorzystać ostatni slajd w prezentacji multimedialnej „Projekty, biznesplan, czynniki sukcesu i niepowodzenia przedsiębiorstw” (Załącznik 1) do podsumowania dyskusji.</p>		
	<p>11. Drugie zlecenie to Kejs 5 – Czynniki niepowodzenia przedsiębiorstw (Załącznik 4). Celem ćwiczenia jest umożliwienie uczniom/uczennicom możliwości analizy sytuacji przedsiębiorstw w celu identyfikacji czynników, które mogły wpłynąć na ich niepowodzenie.</p> <p>12. Uczniowie/uczennice wybierają w grze WD z puli zleceń dot. uruchamiania działalności gospodarczej zlecenie pt. Czynniki niepowodzenia przedsiębiorstw.</p> <p>13. Nauczyciel/nauczycielka monitoruje pracę uczniów/uczennic, a po rozwiązaniu zlecenia wszyscy wspólnie dokonują podsumowania wykonanej pracy.</p>	<p>Praca w grupie, pogadanka</p>	<p>Załącznik 4 Kejs 5 – Czynniki niepowodzenia przedsiębiorstw</p> <p>(Gra WD – zakładka Uruchamianie działalności gospodarczej – Czynniki niepowodzenia przedsiębiorstw)</p>
	<p>14. Nauczyciel/nauczycielka omawia czym są projekty mając do dyspozycji prezentację multimedialną „Projekty, biznesplan, czynniki sukcesu i niepowodzenia przedsiębiorstw” (Załącznik 1).</p> <p>15. Nauczyciel/nauczycielka prosi uczniów/uczennice, by podali przynajmniej 5 przykładów projektów z życia prywatnego, szkolnego oraz biznesowego.</p>	<p>Mini-wykład Pogadanka</p>	<p>Załącznik 1 Prezentacja multimedialna „Projekty...” c.d.</p>
Rozszerzenie			
	<p><i>Do realizacji kejsa rozszerzonego Kejs 6 – Korepetycje z rachunkowości – sprawozdania finansowe potrzebna jest wiedza dot. bilansu oraz rachunku zysków i strat.</i></p> <p>1. Trzecie zlecenie to Kejs 6 – Korepetycje z</p>	<p>Praca w grupie, Pogadanka</p>	<p>Załącznik 5 Kejs 6 - Korepetycje z rachunkowości - sprawozdanie finansowe</p>

	<p>rachunkowości - sprawozdanie finansowe (rozszerzony) (Załącznik 5)</p> <p>2. Uczniowie/uczennice wybierają w grze WD z puli zleceń dot. uruchamiania działalności gospodarczej zlecenie pt. Korepetycje z rachunkowości - sprawozdanie finansowe.</p> <p>3. Nauczyciel/nauczycielka monitoruje pracę uczniów/uczennic, a po rozwiązaniu zlecenia wszyscy wspólnie dokonują podsumowania wykonanej pracy.</p>		(Gra WD – zakładka Uruchamianie działalności gospodarczej – Korepetycje z rachunkowości - sprawozdanie finansowe)
III	<p>1. Nauczyciel/nauczycielka dokonuje podsumowania zagadnień poruszanych na lekcji poprzez zadanie następujących pytań uczniom/uczennicom:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Po co przedsiębiorcy przygotowują biznesplan? • Jakie kwestie należy opisać w biznesplanie? • Podajcie przykład działania w firmie lub w szkole, które można nazwać projektem. <p>2. Nauczyciel/nauczycielka może zadać zadanie domowe:</p> <ol style="list-style-type: none"> a. rozwiązanie ćwiczeń w kursie e-learning [kurs VI, moduł 3, zadanie sprawdzające II i III]; b. rozwiązanie ćwiczeń w kursie e-learning [kurs VI, moduł 1, zadanie sprawdzające II]; c. znaleźć w prasie lub Internecie przykład lokalnej firmy, która osiągnęła sukces, a następnie przestudiować informacje dostępne na jej temat i spróbować zidentyfikować czynniki, które miały wpływ na wynik firmy. 	Pogadanka	-

Wykaz załączników

Załącznik 1 - Prezentacja pt. „Projekty, biznesplan, czynniki sukcesu i niepowodzenia przedsiębiorstw” dostępna w oddzielnym pliku

Załącznik 2 - Ćwiczenie – elementy biznesplanu

Załącznik 3 – Kejs 4 – Biznesplan

Załącznik 4 – Kejs 5 – Czynniki niepowodzenia przedsiębiorstw

Załącznik 5 – Kejs 6 – Korepetycje z rachunkowości - sprawozdanie finansowe (rozszerzony)

Załącznik 2 – Ćwiczenie – elementy biznesplanu (karta dydaktyczna)

KARTA UCZNIĄ/UCZENNICY

Połącz informacje, które powinny znaleźć się w biznesplanie z rozdziałem, w którym powinny zostać opisane.

Część biznesplanu	Informacja
1. charakterystyka przedsiębiorstwa	charakterystyka rynku
2. charakterystyka wyrobu lub usługi	struktura organizacyjna
3. plan strategiczny	sprawozdania finansowe
4. plan marketingowy	wyniki badań rynkowych
5. zarządzanie	analiza konkurencji
6. plan finansowy	specyfikacja techniczna produktu
7. załączniki	wielkość i struktura kapitału

KARTA NAUCZYCIELA/NAUCZYCIELKI Z ROZWIĄZANIEM

Część biznesplanu	Informacja
charakterystyka przedsiębiorstwa	wielkość i struktura kapitału
charakterystyka wyrobu lub usługi	specyfikacja techniczna produktu
plan strategiczny	analiza konkurencji
plan marketingowy	charakterystyka rynku
zarządzanie	struktura organizacyjna
plan finansowy	sprawozdania finansowe
załączniki	wyniki badań rynkowych

„Biznesplan”

Do firmy zgłosiła się Pani Jadwiga, która chce założyć własną działalność gospodarczą. Ma kilka pomysłów, ale jeszcze nie zdecydowała od której zacząć. Chciałaby starać się o dotację na rozpoczęcie działalności, a jeśli się nie uda to jest gotowa starać się o kredyt bankowy. Ponieważ wie, że biznesplan jest wymaganym dokumentem przez kapitałodawców, zastanawia się nad jego przygotowaniem, ale nie jest przekonana co do jego użyteczności. Poprosiła o wyjaśnienie niejasnych kwestii dot. biznesplanu, najlepiej na przykładowych dokumentach.

1. Pani Jadwiga jest świadoma tego, że potrzebuje biznesplanu, ale uważa, że jest to tylko ‘konieczna podkładka’ do wniosku o dotację i kredyt, ponieważ nie widzi w tym dokumencie żadnego przydatnego dla siebie zastosowania. Jakie argumenty podacie Pani Janinie by pokazać jej do czego może się przydać biznesplan?

- Mając wszystkie informacje o firmie uporządkowane "na papierze" łatwiej będzie przedstawić zewnętrznym podmiotom swój pomysł i przekonać do niego kapitałodawców.
- Biznesplan pomoże przygotować harmonogram jego wdrożenia pomysłu i oszacować potrzebne zasoby.
- Biznesplan pomoże dokładnie przeanalizować konieczne wydatki i koszty oraz potencjalne wpływy i podjąć ostateczną decyzję dot. opłacalności pomysłu biznesowego.
- Wszystkie przytoczone argumenty przemawiają za przygotowaniem biznesplanu, ponieważ pokazują jego konkretne zastosowania.

2. Pani Janina dała się przekonać i postanowiła przygotować sumiennie biznesplan swojego przedsięwzięcia. Jej pierwsze pytanie dotyczyło długości dokumentu, jaki powinna przygotować. Ile stron powinien zawierać profesjonalny biznesplan?

- Minimum 50 stron
- Nie więcej niż 50 stron
- Długość biznesplanu zależy od specyfiki przedsięwzięcia i nie da się jednoznacznie określić optymalnej objętości.

3. Pani Janina przeczytała w jednym z poradników dot. przygotowania biznesplanu, że powinno się przygotować analizę otoczenia konkurencyjnego firmy, by przez to ocenić atrakcyjność branży. Wytłumaczyliście Pani Janinie na czym polega taka analiza i aby sprawdzić czy wszystko zrozumiała pokazujecie jej kilka różnych analiz. Którą z analiz w załączeniu powinna wskazać jako analizę otoczenia konkurencyjnego?

Załącznik do pytania: Analizy

ANALIZA NR 1



ANALIZA NR 2



ANALIZA NR 3



- Analizę nr 1
- [Analizę nr 2](#)
- Analizę nr 3
- Żaden ze schematów nie przedstawia analizy otoczenia konkurencyjnego

4. Jak nazywa się analiza 2, którą pokazaliście Pani Janinie?

Załącznik do pytania: Analizy

ANALIZA NR 1



ANALIZA NR 2



ANALIZA NR 3



- [Analiza 5 sił Portera](#)
- Analiza SWOT
- Analiza makrootoczenia

5. Kolejną częścią biznesplanu, o której rozmawialiście był marketing i strategię cenowe. Z rozmowy z Panią Janiną wyniknęło, że chciałaby ona sprzedawać swoje produkty jak największej ilości klientów i liczy się z tym, że musiałoby się to wiązać z niższą marżą. Pani Janina zakłada, że wprowadzi swoje produkty na rynek po cenie niższej niż konkurencja, żeby zdobyć jak najwięcej klientów. Podejście przyjęte przez Panią Janinę w marketingu nazywa się strategią [podaj 2-członową nazwę strategii]

Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: [penetracji rynku | penetrowania rynku](#)

Podpowiedź 1 – Pierwszy człon nazwy zaczyna się na literę 'p', a drugi na literę 'r'.

Podpowiedź 2 – P _ N _ T _ _ _ J _ R _ N _ U

Podpowiedź 3 - Nazwa pochodzi od frazy penetrować rynek.

6. Następnie pokazaliście Pani Janinie fragment biznesplanu. Jej zadaniem było wskazanie, w której części biznesplanu powinien się znaleźć.

- Plan strategiczny
- [Plan marketingowy](#)
- Plan finansowy
- Zarządzanie

Załącznik do pytania: Grupa docelowa

GRUPA DOCELOWA

Kobiety w wieku 26-35, ze średnim lub wyższym wykształceniem, aktywne zawodowo, czynnie uprawiające sport amatorsko lub profesjonalnie, średniozamożne, marzące o osiągnięciu kariery zawodowej, model rodziny 2+1, dziecko po ukończeniu 30 roku życia, nastawienie na „korzystanie z życia”, mobilne, lubią nowości, wizyta w salonie ma być odpoczynkiem i odprężeniem w trakcie dnia pełnego różnych aktywności, lubią doświadczać nowych doznań.¹

7. Opowiedzieliście Pani Janinie również o analizie SWOT, którą często stosuje się w biznesplanach. Pani Janina wymieniła rzeczy, które jej zdaniem powinny znaleźć się w analizie SWOT. Które z wymienionych cech powinno się uwzględnić w analizie SWOT po stronie szans?

- Przykład A
- Przykład B
- [Przykład C](#)

Załącznik do pytania: SWOT

SZANSE DO ANALIZY SWOT

PRZYKŁAD A	<ul style="list-style-type: none">• Produkty wysokiej jakości• Skuteczna reklama• Duży wybór asortymentu• Wyroby bezpieczne dla środowiska
PRZYKŁAD B	<ul style="list-style-type: none">• Wysoka siła przetargowa nabywców• Ograniczona rywalizacja w sektorze• Szybki wzrost rynku
PRZYKŁAD C	<ul style="list-style-type: none">• Pojawienie się nowych grup klientów• Ograniczona rywalizacja w sektorze• Szybki wzrost rynku

Załącznik 4 – Kejs 5 Czynniki niepowodzenia przedsiębiorstw

„Czynniki niepowodzenia przedsiębiorstw”

Do firmy zgłosił się Pan Jan, dziennikarz lokalnej gazety, który pisze artykuł na temat czynników sukcesu i niepowodzenia przedsiębiorstw. Poprosił Was o przeanalizowanie historii kilku przedsiębiorstw, które zostały zamknięte przez właścicieli, by zidentyfikować na ich przykładzie czynniki, które mogły wpłynąć na ich niepowodzenie.

1. Pierwszym przedsiębiorstwem, które będziecie analizować jest firma XYZ. W załączeniu znajdziecie najważniejsze informacje dot. przedsiębiorstwa, na podstawie których Waszym zadaniem będzie wskazanie czynników, które przyczyniły się do jego porażki.

- lokalizacja
- wybór grupy docelowej
- [strategia marketingowa](#)
- przestarzały produkt

Załącznik do pytania: Przypadek firmy XYZ

PRZYPADEK FIRMY XYZ...

Firma XYZ zajmuje się sprzedażą gier komputerowych na PC i konsolę. Właściciele wynajęli lokal w centrum miasta i uruchomili sklep internetowy ze swoimi produktami. W siedzibie firmy można będzie osobiście odebrać produkty zakupione w sklepie internetowym.

Właściciele podjęli decyzję o skierowaniu swoich produktów przede wszystkim do dwóch grup – osób młodych, w wieku 15-25 lat oraz rodziców nastolatków (czyli osoby w wieku ok. 35-40 lat), którzy mogą kupować produkty firmy jako prezenty dla swoich pociech.

Promocja produktu odbywa się poprzez kanały, które oferują w danym momencie najlepsze warunki cenowe. Jak do tej pory reklamy firmy i jej produktów pojawiały się w lokalnej prasie, regionalnym kanale telewizyjnym, ogólnopolskim czasopiśmie kobiecym i ogólnopolskim czasopiśmie wędkarskim.

2. Jeśli mielibyście doradzić firmie XYZ w kwestii promocji w czasach jej działalności, które z poniższych kanałów reklamowych polecilibyście znając produkt i grupy docelowe przedsiębiorstwa?

- [ogólnopolski magazyn informatyczny i billboardy w mieście](#)
- muzyczne czasopismo dla młodzieży i ogólnopolski portal informacyjny
- lokalny portal motoryzacyjny i internetowe forum miłośników gier komputerowych

Załącznik do pytania: Przypadek firmy XYZ

PRZYPADEK FIRMY XYZ...

Firma XYZ zajmuje się sprzedażą gier komputerowych na PC i konsolę. Właściciele wynajęli lokal w centrum miasta i uruchomili sklep internetowy ze swoimi produktami. W siedzibie firmy można będzie osobiście odebrać produkty zakupione w sklepie internetowym.

Właściciele podjęli decyzję o skierowaniu swoich produktów przede wszystkim do dwóch grup – osób młodych, w wieku 15-25 lat oraz rodziców nastolatków (czyli osoby w wieku ok. 35-40 lat), którzy mogą kupować produkty firmy jako prezenty dla swoich pociech.

Promocja produktu odbywa się poprzez kanały, które oferują w danym momencie najlepsze warunki cenowe. Jak do tej pory reklamy firmy i jej produktów pojawiały się w lokalnej prasie, regionalnym kanale telewizyjnym, ogólnopolskim czasopiśmie kobiecym i ogólnopolskim czasopiśmie wędkarskim.

3. Kolejną firmą, która ma zostać poddana analizie jest pijalnia kawy „Ziarenko”. Czy właściciele dobrze zrobili bazując firmę na swojej pasji?

- **Tak.**
- Nie. Nie powinno się łączyć pasji z pracą, ponieważ to nigdy nie pomaga.

Załącznik do pytania: Przypadek firmy Ziarenko

PRZYPADEK FIRMY ZIARENKO...

Dominik i Jagoda są miłośnikami kawy. Postawili oprzeć swój biznes na pasji i otworzyć pijalnię kawy. Udało im się znaleźć duży lokal odpowiadający ich potrzebom na nowym osiedlu domków jednorodzinnych na obrzeżach Rzeszowa.

Właściciele urządzili lokal w afrykańskim stylu, by stworzyć odpowiednią atmosferę do picia najlepszych gatunków kawy, które sprowadzali z Afryki i Ameryki Południowej. Oprócz kawy, w pijalni oferowany jest również szeroki wachlarz herbat z całego świata oraz przekąski (zarówno słone jak i słodkie) takie jak ciastka, orzeszki itp.

W momencie rozpoczęcia działalności, Dominik i Jagoda uruchomili dużą kampanię promocyjną. Ponieważ zakładali, że ich oferta będzie atrakcyjna głównie dla szerokiego grona klientów – osoby po 20 roku życia, którzy przede wszystkim lubią kawę, ale również potrzebują miejsca do spotkań towarzyskich, biznesowych itp., kampania promocyjna prowadzona była na kilka sposobów. Właściciele przygotowali ulotkę, która była dostępna w zaprzyjaźnionych lokalach takich jak kina, gabinety fryzjerskie i kosmetyczne itp., a także pojawiły się reklamy w lokalnej prasie i na billboardach w centrum miasta.

4. Po zapoznaniu się z informacjami nt. firmy, wskaźcie czynnik, który mógł przyczynić się do niepowodzenia kawiarni „Ziarenko”.

- **lokalizacja**
- wybór grupy docelowej
- strategia marketingowa
- przestarzały produkt

Załącznik do pytania: Przypadek firmy Ziarenko

PRZYPADEK FIRMY ZIARENKO...

Dominik i Jagoda są miłośnikami kawy. Postawili oprzeć swój biznes na pasji i otworzyć pijalnię kawy. Udało im się znaleźć duży lokal odpowiadający ich potrzebom na nowym osiedlu domków jednorodzinnych na obrzeżach Rzeszowa.

Właściciele urządzili lokal w afrykańskim stylu, by stworzyć odpowiednią atmosferę do picia najlepszych gatunków kawy, które sprowadzali z Afryki i Ameryki Południowej. Oprócz kawy, w

pijalni oferowany jest również szeroki wachlarz herbat z całego świata oraz przekąski (zarówno słone jak i słodkie) takie jak ciastka, orzeszki itp.

W momencie rozpoczęcia działalności, Dominik i Jagoda uruchomili dużą kampanię promocyjną. Ponieważ zakładali, że ich oferta będzie atrakcyjna głównie dla szerokiego grona klientów – osoby po 20 roku życia, którzy przede wszystkim lubią kawę, ale również potrzebują miejsca do spotkań towarzyskich, biznesowych itp., kampania promocyjna prowadzona była na kilka sposobów. Właściciele przygotowali ulotkę, która była dostępna w zaprzyjaźnionych lokalach takich jak kina, gabinety fryzjerskie i kosmetyczne itp., a także pojawiły się reklamy w lokalnej prasie i na billboardach w centrum miasta.

5. Ostatnia firma, którą będziecie analizować, to pizzeria „Pepperoni”. Przeczytajcie załączone informacje o firmie i wybierzcie czynnik, który mógł mieć największy wpływ na sytuację przedsiębiorstwa.

- lokalizacja
- wybór grupy docelowej
- uwzględnienie sezonowości w prognozach finansowych
- [zbyt optymistyczne prognozy finansowe](#)

Załącznik do pytania: Przypadek firmy Pepperoni

PIZZERIA „PEPPERONI”

Jacek i Karolina otworzyli pizzerię w swoim mieście. Jest to małe miasteczko w centralnej Polsce. Liczba mieszkańców to 2987 osób. W pobliżu miasta nie przebiega żaden ważny trakt komunikacyjny.

Właściciele uznali, że głównymi odbiorcami ich produktów będą młodzi ludzie w wieku 17-30 lat. Dlatego też postanowili, że ich produkt musi być sprzedawany w przystępnej cenie i będą się reklamować głównie podczas lokalnych wydarzeń, takich jak dyskoteki, mecze lokalnej drużyny piłkarskiej, festyny itp. Przygotowali również szczegółowe założenia finansowe, które pomogły im oszacować ile kapitału będą potrzebować przez kilka pierwszych miesięcy działalności. W swoich obliczeniach wzięli pod uwagę sezonowość sprzedaży, zakładając, że w miesiącach letnich będzie większe zainteresowanie ich ofertą.

Jacek i Karolina do swojej działalności przystosowali budynek, którego właścicielami są rodzice Karoliny. Zakupili niezbędny sprzęt tj. meble, piec i pozostałe wyposażenie kuchenne.

Tabela 1 – Wielkość miesięcznego zatrudnienia w 1 roku działalności

Zatrudnienie	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII
Kucharz	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Pomoc kuchenna	1	1	1	1	1	2	2	2	1	1	1	1
Obsługa lokalu	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Kierowca	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2

Tabela 2 – Prognoza sprzedaży pizzy (miesięcznie) w 1 roku działalności

Prognoza sprzedaży	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII
Pizza duża	100	200	300	300	400	400	450	450	300	300	250	200
Pizza mała	500	600	700	700	800	900	1000	1000	800	800	600	500

6. Jakie czynniki właściciele mogliby wykorzystać jako źródło informacji przydatne do zaplanowania wielkości sprzedaży przed rozpoczęciem działalności?

- wielkość grupy docelowej w danej miejscowości i najbliższych miejscowościach
- wielkość sprzedaży w konkurencyjnych lokalach
- wielkość sprzedaży w podobnych lokalach w innych miejscowościach
- deklaracje mieszkańców dot. chęci zakupu na podstawie ankiet, wywiadów itp.
- wszystkie wymienione czynniki, jeśli istnieje taka możliwość

Załącznik 5 – Kejs 6 Korepetycje z rachunkowości - sprawozdanie finansowe (rozszerzony)

„Korepetycje z rachunkowości - sprawozdanie finansowe (rozszerzony)”

Do firmy zgłosił się student z zapytaniem o możliwość wykupienia korepetycji z podstaw rachunkowości. Zbliża się sesja, a Jacek, bo tak się przedstawił, ma problemy ze zrozumieniem niektórych kwestii rachunkowości potrzebnych do przygotowania finansowej części biznesplanu. Przyjmujecie więc zlecenie i rozpoczynacie lekcje z Jackiem.

1. Powtórkę materiału rozpoczynamy od bilansu. Przypominamy Jackowi do czego służy bilans i z czego się składa. Następnie Jacek prosi o sprawdzenie zadań, które rozwiązywał studiując materiał samodzielnie. W pierwszym zadaniu Jacek miał podać nazwę brakującej kategorii ze schematu w załączniku. Jakiej nazwy brakuje w tym schemacie?

Załącznik do pytania: Schemat struktury aktywów



Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: [aktywa obrotowe](#) | [aktywów obrotowych](#)

Podpowiedź 1 - Jest to część aktywów, które zostaną zużyte w firmie w okresie krótszym niż 1 rok

Podpowiedź 2 - A _ T _ W _ O B R _ T _ W _

2. W kolejnym zadaniu pytanie, na które Jacek nie znał odpowiedzi dot. zasada równowagi bilansowej. Jak ona brzmi?

- aktywa trwałe = kapitał własny
- [aktywa = pasywa](#)
- aktywa trwałe = aktywa obrotowe
- kapitał własny = zobowiązania

3. Następne zadanie Jacka brzmiało: W załączonym bilansie brakuje 1 elementu. Podaj nazwę brakującej kategorii.

Załącznik do pytania: Schemat bilansu

BILANS	2008	2009	2010
AKTYWA	9 100	9 100	9 100
I. Aktywa trwale	3900	2900	2 100
1. Wartości niematerialne i prawne	500	700	700
2. Rzeczowe aktywa trwale	1100	1 200	1 400
3. Należności długoterminowe	300		
4. Inwestycje długoterminowe	2000	1000	
II. Aktywa obrotowe	5 200	6 200	7 000
1. Zapasy	3 900	4 500	4 600
2.	900	1 200	1 900
3. Inwestycje krótkoterminowe	400	500	500
PASYWA	9 100	9 100	9 100
I. Kapitał własny	5 700	5 800	5 500
1. Kapitał zakładowy	5000	5000	5000
2. Zysk (strata) netto	700	800	500
II. Zobowiązania	3 400	3 300	3 600
1. Zobowiązania długoterminowe	900	1500	2600
2. Zobowiązania krótkoterminowe	2 500	1 800	1 000

Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: należności krótkoterminowe

Podpowiedź 1 – W tym elemencie zawarte są wszystkie środki, które są nam winni nasi klienci i których termin spłaty jest krótszy niż 1 rok.

Podpowiedź 2 – Jest to pozycja podobna do poz. 3 w aktywach trwałych. Jedyna różnica polega na terminie spłaty.

Podpowiedź 3 – N _ L E Ź _ O _ C I K R Ó _ K _ T E R _ I _ O W E

4. W kolejnym pytaniu Jacek szybko wskazał odpowiedź, ale poprosił o podanie rozwiązania, żeby się upewnić, czy dobrze wszystko zrozumiał. Pytanie brzmiało: Jeśli firma zakupi oprogramowanie za kredyt bankowy to zmienią się w bilansie następujące pozycje:

- wartości niematerialne i prawne oraz zobowiązania długoterminowe
- inwestycje długoterminowe oraz należności długoterminowe
- wartości niematerialne i prawne oraz należności długoterminowe
- rzeczowe aktywa trwale oraz zobowiązania długoterminowe

5. Duży problem sprawiło Jackowi zadanie, w którym miał sprawdzić czy bilans (w załączonym pliku) został poprawnie skonstruowany. Jaka będzie prawidłowa odpowiedź?

Załącznik do pytania: Schemat bilansu spółki ABC

A. Aktywa trwałe		A. Kapitał własny	
I. Wartości niematerialne i prawne	15 000	I. Kapitał udziałowy	100 000
II. Rzeczowe aktywa trwałe	50 000	II. Zysk zatrzymany	10 000
III. Należności długoterminowe	7 000		
IV. Inwestycje długoterminowe	23 000		
B. Aktywa obrotowe		B. Zobowiązania	
I. Zapasy	30 000	I. Zobowiązania długoterminowe	50 000
II. Należności krótkoterminowe	11 000	II. Zobowiązania krótkoterminowe	4 000
III. Zobowiązania krótkoterminowe	8 000		
Suma bilansowa	144 000	Suma bilansowa	164 000

- Tak (W przypadku wyboru tej odpowiedzi uczniowie/uczennice otrzymują dodatkowe pytanie o to, czy zapewniona została zasada równowagi bilansowej)

- [Nie](#)

6. Na następne pytanie Jacek odpowiedział bez problemu, ale poprosił o sprawdzenie odpowiedzi. Pytanie brzmiało: **Jak nazywa się element sprawozdania finansowego, który prowadzi do wyliczenia wyniku finansowego przedsiębiorstwa?**

- rachunek przychodów i kosztów
- rachunek dochodów i strat
- rachunek zysków i kosztów
- [rachunek zysków i strat](#)

7. Kolejne zadanie Jacka dotyczy wyliczenia wyniku finansowego firmy ABC na podstawie informacji podanych w załączniku. Podaj kwotę wyniku finansowego (w zł), żeby Jacek mógł sprawdzić swoje rozwiązanie.

Załącznik do pytania:

Dane:

Przychody operacyjne	150 000
Koszty operacyjne	110 000
Przychody finansowe	20 000
Koszty finansowe	15 000
Straty nadzwyczajne	5 000
Stawka podatku dochodowego	18%

Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: [32800](#) | [32800 zł](#) | [32800 zł.](#) | [32 800 złotych](#) | [trzydzieści dwa tysiące osiemset](#) | [trzydzieści dwa tysiące osiemset zł.](#) | [trzydzieści dwa tysiące osiemset zł](#) | [trzydzieści dwa tysiące osiemset złotych](#)

Podpowiedź 1

Schemat wyliczania wyniku finansowego:
wynik finansowy z działalności operacyjnej

+ / - wynik finansowy z operacji finansowych
+ / - wynik finansowy z operacji nadzwyczajnych
= wynik finansowy brutto
- podatek dochodowy
= wynik finansowy netto

Podpowiedź 2

Schemat wyliczenia wyniku finansowego:

wynik finansowy z działalności operacyjnej (przychody – koszty operacyjne)
+ / - wynik finansowy z operacji finansowych (przychody – koszty finansowe)
+ / - wynik finansowy z operacji nadzwyczajnych (zyski nadzwyczajne – straty nadzwyczajne)
= wynik finansowy brutto
- podatek dochodowy (podatek = 18% * wynik finansowy brutto)
= wynik finansowy netto

Podpowiedź 3

8200*4

Lekcja 45 i 46 - Związki otoczenia z przedsiębiorstwem, problematyka celów przedsiębiorstwa i ich osiągnięcia na drodze etycznych zachowań. Blok dwugodzinny.

SCENARIUSZ LEKCJI 45 i 46

	Opis
TEMAT LEKCJI	ZWIĄZKI OTOCZENIA Z PRZEDSIĘBIORSTWEM, PROBLEMATYKA CELÓW PRZEDSIĘBIORSTWA I ICH OSIĄGANIA NA DRODZE ETYCZNYCH ZACHOWAŃ.
CZAS REALIZACJI:	Dwie godziny lekcyjne
METODY PRACY	Pogadanka, elementy wykładu, praca z tekstem źródłowym, praca z tekstem (rozsypanka wyrazowa), burza mózgów, mini-wykład, dyskusja, prezentacje uczniów/uczennic na zadany temat, gra symulacyjna Wirtualny Doradca.
FORMY PRACY	<ul style="list-style-type: none"> • praca indywidualna, • praca w grupie.
ŚRODKI DYDAKTYCZNE:	Projektor multimedialny, schemat podziału otoczenia przedsiębiorstwa na otoczenie zewnętrzne i wewnętrzne (załącznik 1), zestaw folii do wyświetlania: podział otoczenia ogólnego, przedstawiający pięć wymiarów. Tablica, brystol formatu A3, pisaki dla uczniów/uczennic, rozsypanka wyrazowa z zakresu celów ilościowych i jakościowych określanych przez przedsiębiorstwo, gra Wirtualny Doradca, pracownia komputerowa z dostępem do Internetu, instrukcja do gry Wirtualny Doradca.
CEL OGÓLNY:	Lekcja ma na celu przedstawienie uczniom/uczennicom podział otoczenia przedsiębiorstwa na otoczenie zewnętrzne i wewnętrzne oraz zdefiniowanie problematyki celów w przedsiębiorstwie na drodze etycznego sposobu ich osiągnięcia.
CELE SZCZEGÓŁOWE	Po realizacji lekcji uczeń/uczennica powinien/powinna umieć: <ul style="list-style-type: none"> • zdefiniować pojęcie otoczenia przedsiębiorstwa, • zdefiniować pojęcie otoczenia zewnętrznego oraz wewnętrznego przedsiębiorstwa, • wskazać elementy przynależące do otoczenia wewnętrznego i zewnętrznego, • wymienić pięć wymiarów otoczenia ogólnego wraz z wskazaniem przykładów konkretnych zjawisk, • wymienić przykłady celów jakościowych i ilościowych przedsiębiorstwa, • zdefiniować pojęcie etyki, etyki biznesu oraz zachowań etycznych, • wskazać przykłady korporacji z rozróżnieniem czy dane zachowanie jest etycznym czy nie, • zdefiniowanie celów jakościowych u ilościowych przedsiębiorstwa.
OCENIE PODLEGAĆ BĘDĄ:	<ul style="list-style-type: none"> • poprawność wykonania zadań, • aktywność pracy w grupie (zaangażowanie uczniów/uczennic w pracę grupy), • poprawność wykonywania poleceń.

PLAN LEKCJI

ETAPY	PROCEDURA	UWAGI METODYCZNE	INNE UWAGI
I	1.Nauczyciel/nauczycielka wprowadza uczniom/uczennicom pojęcie „otoczenia” jako „zbioru składników (pieniądze, materiały, ludzie, energia, informacje), których nie zalicza się do składników samej organizacji, ale ich bezpośrednie oddziaływanie lub zmiana właściwości może spowodować zmianę stanu samej organizacji.” (definicja wg R. W. Griffina). Nauczyciel/nauczycielka kładzie szczególny nacisk na fakt, iż zadaniem menedżera jest wykorzystać w sposób sprawny i efektywny wszystkie informacje docierające do niego z otoczenia. Jedynie wówczas możliwe jest idealne dopasowanie przedsiębiorstwa do otoczenia.	Mini -wykład	
	2. Zostaje wprowadzony podział otoczenia przedsiębiorstwa na otoczenie zewnętrzne oraz wewnętrzne, teoria zostaje zilustrowana i podparta schematem. Nauczyciel/nauczycielka wprowadza synonimy pojęć pojawiających się podczas omawiania schematu (Załącznik 1)	Elementy wykładu	Załącznik 1 Schemat - podział otoczenia przedsiębiorstwa na otoczenie zewnętrzne oraz wewnętrzne
	3.Nauczyciel/nauczycielka rysuje natablicy schemat pokazujący pięć wymiarów otoczenia ogólnego. Każdy wymiar zostaje zdefiniowany i omówiony. Krótka notatka syntetycznie podsumowująca problematykę otoczenia zostaje zapisana przez uczniów/uczennice w zeszytach. Ponadto, zostają omówione elementy składowe otoczenia zadaniowego (mikrootoczenia) oraz otoczenia wewnętrznego (Załącznik 2) .	Dyskusja	Załącznik 2 Pięć wymiarów otoczenia ogólnego
	4.Nauczyciel/nauczycielka objaśnia uczniom/uczennicom czego będą dotyczyć zlecenia w grze, jakimi zajmować się będą podczas lekcji.	Pogadanka	
	5.Pierwsze zlecenie to Kejs 1 - Otoczenie przedsiębiorstwa „Retro Moda”(Załącznik 3) . Celem ćwiczenia jest praktyczne zastosowanie wiedzy dot. otoczenia przedsiębiorstwa. Uczniowie/uczennice wybierają w grze Wirtualny Doradca z puli zleceń dot. funkcjonowania przedsiębiorstwa na rynku zlecenie pt. Otoczenie przedsiębiorstwa „Retro Moda”. Nauczyciel/nauczycielka monitoruje pracę uczniów/uczennic, a po rozwiązaniu pierwszego zlecenia wszyscy wspólnie dokonują	Praca w grupie Pogadanka	Załącznik 3 Kejs 1- Otoczenie przedsiębiorstwa „Retro Moda”. (Gra Wirtualny Doradca – zakładka Funkcjonowanie przedsiębiorstwa

	podsumowania wykonanej pracy.		na rynku - Otoczenie przedsiębiorstwa „Retro Moda”)
	6. Nauczyciel/nauczycielka omawia, co jest określane mianem „celu”, „zadania”, „misji” i „strategii” w przedsiębiorstwie. Nauczyciel/nauczycielka zwraca uwagę na fakt, iż w proces ustalania celów zaangażowany jest ogół menedżerów na wszystkich szczeblach zarządzania, ponadto zostają wskazane podstawowe funkcje celów. Na końcu, nauczyciel/nauczycielka przedstawia klasyfikację strategii przedsiębiorstwa. Krótka notatka zostaje zapisana w zeszytach uczniów/uczennic (Załącznik 4).	Elementy wykładu Pogadanka	Załącznik nr 4 Zestaw folii
	7. Nauczyciel/nauczycielka dokonuje podziału celów wskazując dwie kategorie: kategoria celów jakościowych i ilościowych. Uczniowie/uczennice pracują indywidualnie. Każdy z uczniów/uczennic otrzymuje rozsypankę, a jego/jej zadaniem jest przyporządkowanie stwierdzeń do bloku „celów jakościowych” lub „celów ilościowych” (Załącznik 5)	Praca indywidualna	Załącznik 5 Rozsypanka wyrazowa
	8. Drugie zlecenie to Kejs 2 - Cel i strategia firmy „LuxDrewno” (Załącznik 6) . Celem ćwiczenia jest praktyczne zastosowanie wiedzy dot. celów przedsiębiorstwa. Uczniowie/uczennice wybierają w grze Wirtualny Doradca z puli zleceń dot. funkcjonowania przedsiębiorstwa na rynku zlecenie pt. Cel i strategia firmy „LuxDrewno”. Nauczyciel/nauczycielka monitoruje pracę uczniów/uczennic, a po rozwiązaniu drugiego zlecenia wszyscy wspólnie dokonują podsumowania wykonanej pracy	Praca w grupie Pogadanka	Załącznik 6 Kejs 2- Cel i strategia firmy "LuxDrewno". (Gra Wirtualny Doradca – zakładka Funkcjonowanie przedsiębiorstwa na rynku – Cel i strategia firmy „LuxDrewno”)
	9. Nauczyciel/nauczycielka zwraca uwagę na powiązanie osiągania celów przedsiębiorstwa z etycznymi zachowaniami. Aby uczniowie/uczennice mogli zrozumieć istotę tej zależności, zostają zdefiniowane następujące pojęcia: etyka, etyka biznesu, zachowania etyczne.	Mini-wykład	
	10. Uczniowie/uczennice pracują w grupach 5 osobowych, zadaniem każdej grupy jest dokonanie analizy przedsiębiorstw krajowych i korporacji międzynarodowych pod kątem wskazania zachowań etycznych. Przykłady	Burza mózgów	

	zostają zapisane przez uczniów/uczennice na kartkach otrzymanych od nauczyciela/nauczycielki.		
	<p>11.Trzecie zlecenie to Kejs 3 - Zachowania etyczne i nieetyczne w firmie „Eden” (Załącznik 7). Celem ćwiczenia jest praktyczne zastosowanie wiedzy dot. etycznych zachowań przedsiębiorstwa.</p> <p>Uczniowie/uczennice wybierają w grze Wirtualny Doradca z puli zleceń dot. funkcjonowania przedsiębiorstwa na rynku zlecenie pt. Zachowania etyczne i nieetyczne w firmie „Eden”.</p> <p>Nauczyciel/nauczycielka monitoruje pracę uczniów/uczennic, a po rozwiązaniu trzeciego zlecenia wszyscy wspólnie dokonują podsumowania wykonanej pracy.</p>	Praca w grupie Pogadanka	Załącznik 7 Kejs 3- Zachowania etyczne i nieetyczne w firmie „Eden”. (Gra Wirtualny Doradca – zakładka Funkcjonowanie przedsiębiorstwa na rynku - Zachowania etyczne i nieetyczne w firmie „Eden”)
II	<p>1.Nauczyciel/nauczycielka dokonuje podsumowania zagadnień poruszanych i wprowadzonych na lekcji poprzez zadania następujących pytań:</p> <ul style="list-style-type: none"> - w jaki sposób możemy dokonać podziału otoczenia przedsiębiorstwa? - jakie pięć wymiarów można zaliczyć w ramach otoczenia ogólnego? - podaj przykłady celów jakościowych i ilościowych, jakie może ustalić sobie przedsiębiorstwo, - wskaż przykłady zachowań etycznych w przedsiębiorstwach krajowych oraz międzynarodowych. Nauczyciel/nauczycielka podsumowuje wyniki osiągnięte przez poszczególne zespoły w grze Wirtualny Doradca 	Pogadanka Dyskusja	

Wykaz załączników

Załącznik 1 - Schemat - podział otoczenia przedsiębiorstwa na otoczenie zewnętrzne oraz wewnętrzne

Załącznik 2 - Pięć wymiarów otoczenia ogólnego

Załącznik 3 - Kejs 1 Otoczenie przedsiębiorstwa Retro Moda

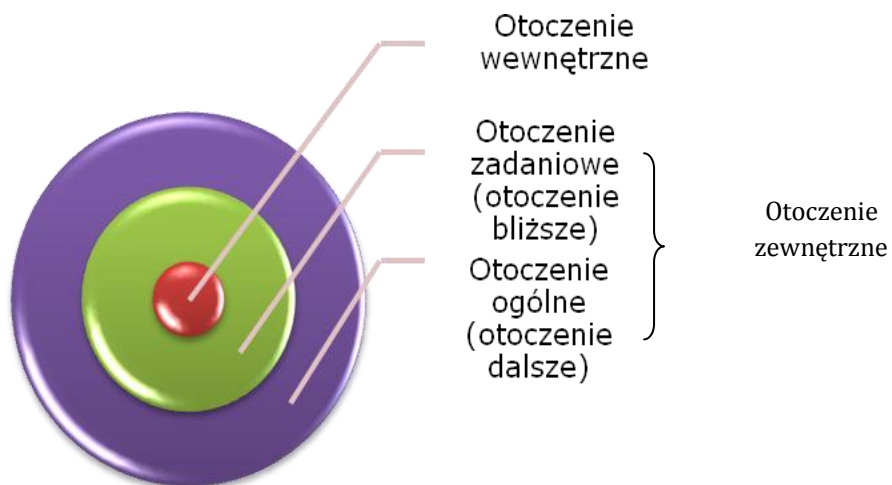
Załącznik 4 - Zestaw folii

Załącznik 5 - Rozsypanka wyrazowa

Załącznik 6 - Kejs 2 Cel i strategia firmy "LuxDrewno"

Załącznik 7 - Kejs 3 Zachowania etyczne i nieetyczne w firmie „Eden”

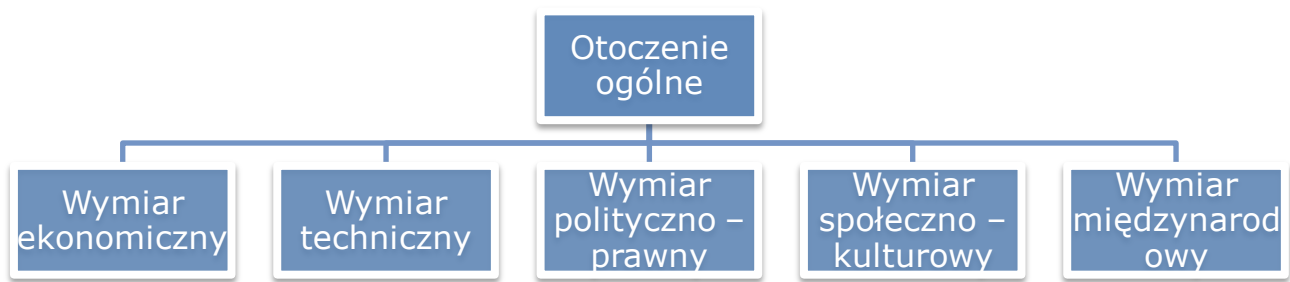
Załącznik 1 Schemat - podział otoczenia przedsiębiorstwa na otoczenie zewnętrzne oraz wewnętrzne



Rys.1 Podział otoczenia

Nauczyciel wyświetla na projektorze przy użyciu folii powyższy rysunek, omawiając poszczególne jego elementy.

Załącznik 2 Pięć wymiarów otoczenia ogólnego



Rys.2 Podział otoczenia ogólnego

Załącznik 3 Kejs pt. „Otoczenie przedsiębiorstwa Retro Moda”. Pytania i odpowiedzi do gry.

„Otoczenie przedsiębiorstwa Retro Moda”

Zgłaszają się do Ciebie przedstawiciele zarządu firmy "Retro Moda", pan Janusz Konarski i pani Julita Konewka. Twoim zadaniem jest pomoc w analizie otoczenia przedsiębiorstwa "Retro Moda" i ewentualnie wskazać elementy wymagające poprawy. W załączniku znajdziesz opis dotychczasowej działalności firmy.

1. Dostawcy zajmujący się dostarczaniem materiałów, z których są szyte ubrania w przedsiębiorstwie "Retro Moda" drastycznie podnieśli ceny. Taki stan rzeczy przełożył się na zakupy materiałów tańszych i jednocześnie gorszej jakości. Wpłynęło to na jakość odzieży, a to z kolei negatywnie odbiło się na sprzedaży. Jakim elementem otoczenia są dostawcy?

- A. Otoczenie dalsze
- B. [Otoczenie zadaniowe](#)
- C. Otoczenie ogólne

Podpowiedź 1 **Inna nazwa tego otoczenia to otoczenie bliższe**

Podpowiedź 2 **To otoczenie to otoczenie z_d_ni_we**

2. W czasach gruntownych zmian firmy "Retro Moda" nastąpił gwałtowny wzrost gospodarczy, spadło bezrobocie i zwiększył się popyt na produkty firmy. Z drugiej jednak strony, aby przyciągnąć potencjalnego pracownika, firma musi zaoferować dużo wyższe płace. O jakim więc mowa wymiarze w ramach otoczenia ogólnego?

- D. wymiarze międzynarodowym
- E. wymiarze społeczno-kulturowym
- [wymiarze ekonomicznym](#)

Podpowiedź 1 **Mowa o wymiarze e_o_om_c_ny_**

3. Czy wymiar społeczno - kulturowy to aby nie moda, gusta i upodobania klientów? Wpisz odpowiedź "tak" lub "nie".

- Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: [tak](#)

4. Kolejnym problemem firmy są pracownicy. Mianowicie, chodzi o ich brak utożsamiania się z kulturą organizacyjną przedsiębiorstwa, brak zrozumienia dla wartości reprezentowanych przez firmę. Jakie wobec tego otoczenie, w świetle przedstawionego przypadku, reprezentują pracownicy?

- A. Otoczenie dalsze
- B. Otoczenie zadaniowe
- C. Mikrootoczenie
- D. [Otoczenie wewnętrzne](#)

5. Czy otoczenie zadaniowe skoncentrowane jest na klientach, dostawcach, regulatorach i partnerach strategicznych? Wpisz Tak lub Nie

- Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: [Tak](#)

6. Dyrektor ds. Rozwoju firmy "Retro Moda", pani Karina Andrusińska, opracowała schemat otoczenia ogólnego przedsiębiorstwa. Przedstawiciele zarządu mają jednak pewne wątpliwości co do jego poprawności. Zapoznaj się z tym schematem, który znajduje się w załączniku. Wskaż obszar, który według Ciebie kompletnie nie pasuje do otoczenia ogólnego firmy "Retro Moda".

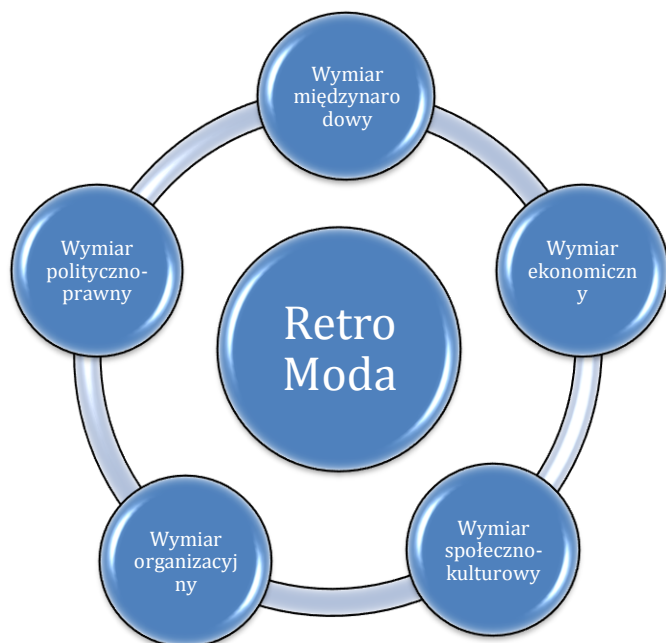
- Wymiar społeczno – kulturowy
- Wymiar ekonomiczny

- Wymiar polityczno – prawny
- Wymiar międzynarodowy
- Wymiar organizacyjny

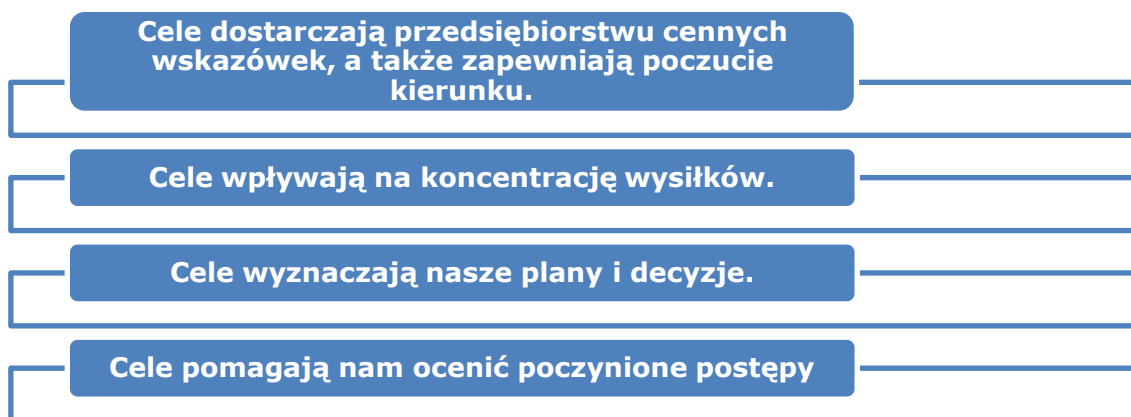
Podpowiedź 1 Nie chodzi o wymiar społeczno-kulturowy i międzynarodowy

Załącznik do pytania

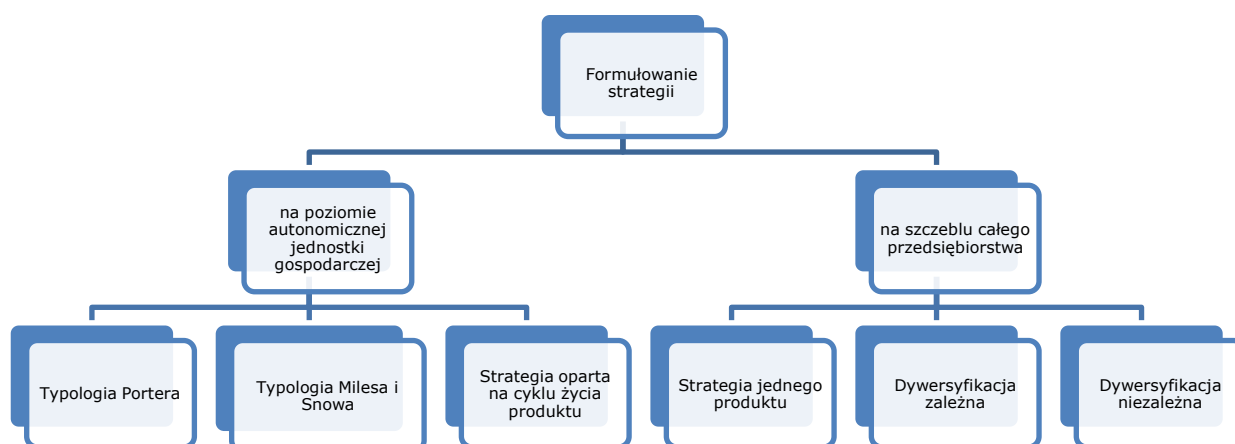
Schemat otoczenia ogólnego



Załącznik nr 4 Zestaw folii



Rys. nr 3 Funkcje celów



Rys. nr 4 Klasyfikacja strategii przedsiębiorstwa

Załącznik 5 Rozsypanka wyrazowa

Rozsypanka wyrazowa dla uczniów/uczennic, każdy uczeń/uczennica dostaje poniższy zestaw stwierdzeń, który należy dopasować dwóch kategorii: celów jakościowych i ilościowych, jakie może sobie ustalić przedsiębiorstwo.

KARTA DLA UCZNIĄ/UCZENNICY

Nauczyciel/nauczycielka tnie na paski podaną niżej kartę, każdy uczeń/uczennica otrzymuje jeden zestaw

Poprawa systemów obiegu informacji i komunikacji w firmie
Maksymalizacja zysków
Profilowanie w otoczeniu możliwie najbardziej pozytywnego wizerunku przedsiębiorstwa
Rozszerzenie kręgu klientów
Powiększenie sprzedaży produktów lub usług
Wzrost wydajności siły roboczej
Możliwie najwyższy udział w rynku
Minimalizacja przesłanek zagrażających działaniu firmy
Wzrost innowacyjności w zakresie wykorzystywanej technologii
Ciągłe podnoszenie gatunku i klasy oferowanych produktów i usług
Redukcja kosztów działalności handlowej
Dbłość o warunki m.in. socjalne pracowników



KARTA DLA NAUCZYCIELA /NAUCZYCIELKI - PRAWIDŁOWE DOPASOWANIE

Cele jakościowe:

Maksymalizacja zysków,
Możliwie najwyższy udział w rynku,
Powiększenie sprzedaży produktów lub usług,
Redukcja kosztów działalności handlowej,
Wzrost wydajności siły roboczej,
Minimalizacja przesłanek zagrażających działaniu firmy,
Rozszerzenie kręgu klientów.

Cele ilościowe

Wzrost innowacyjności w zakresie wykorzystywanej technologii,
Profilowanie w otoczeniu możliwie najbardziej pozytywnego wizerunku przedsiębiorstwa,
Ciągłe podnoszenie gatunku i klasy oferowanych produktów i usług,
Dbłość o warunki m.in. socjalne pracowników,
Poprawa systemów obiegu informacji i komunikacji w firmie.

Załącznik 6. Kejs pt. „Cele i strategia firmy LuxDrewno”. Pytania i odpowiedzi do gry.

Cel i strategia firmy "LuxDrewno"

Zwraca się do Ciebie Pan Andrzej Kasperski wraz z żoną Anną, którzy postanowili założyć przedsiębiorstwo "LuxDrewno". Właściciele chcą zająć się produkcją stylowych mebli. Pan Andrzej nie ukrywa, że jest to ich pierwsza działalność gospodarcza. Ze względu na brak doświadczenia zwraca się on o pomoc, aby kilka najważniejszych w pierwszym okresie spraw zostało dla niego opracowane i przygotowane. Twoim zadaniem jest pomóc Panu Andrzejowi i jego żonie rozplanować wszelkie działania strategiczne.

1. Pan Andrzej wraz z żoną określili główny cel istnienia firmy "LuxDrewno". Cel ten znajdziesz w załączniku dołączonym do pytania. Zapoznaj się z nim, a następnie określ, co to za szczególny rodzaj celu?

- Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: [misja](#)

Podpowiedź 1 Pierwsza litera tego słowa zaczyna się na m

Podpowiedź 2 Może być również np. wojskowa w Afganistanie

Załącznik do pytania:

Głównym celem przedsiębiorstwa „LuxDrewno” jest sprzedaż stylowych mebli, skierowanych do grupy ludzi gustujących w meblach wzorowanych na stylu vintage. Każdy nasz klient dokonując zakupu mebli otrzyma odrobinę luksusu w postaci np. komody w stylu vintage. Liczymy, iż wartością dodaną naszych produktów będzie ich dowóz do domu klienta, co najważniejsze, w cenie mebli. Dodatkowo, przedsiębiorstwo poprzez komunikację elektroniczną, zbieranie zamówień tą drogą, wystawienie katalogów on - line z indywidualną możliwością dopasowania kolorystyki etc. chce maksymalnie zwiększyć komfort i wygodę zakupu mebli, tym samym oszczędzając czas klienta. Produkcując nasze stylowe meble, chcemy również dbać o środowisko, więc zapewniamy, iż wszystkie wykorzystywane przez nas technologie są w pełni przyjazne dla środowiska. Chcemy bowiem dbać nie tylko o naszych klientów, ale również o środowisko.

2. Wiemy już, jakim mianem określa się szczególny cel istnienia firmy. Pan Andrzej jednak zastanawia się, jakie funkcje powinna spełniać misja w odniesieniu do przedsiębiorstwa "LuxDrewno"?

- [Założona przez "LuxDrewno" misja jest skutecznym mechanizmem kontroli. Oznacza to, iż osiągnięte wyniki będą oceniane poprzez jej pryzmat. Dodatkowo, jest ona narzędziem motywacji pracowników.](#)
- Obierając cel w postaci misji, firma "LuxDrewno" ustala priorytetowe działania. Dodatkowo, mobilizuje się ona do maksymalnego wykorzystania ograniczonych zasobów. Jeżeli założona misja zostanie osiągnięta, firma zmieni branżę, w której do tej pory działała.
- Dzięki jasno i klarownie określonej misji, nasze przedsiębiorstwo jest w stanie przezwyciężyć opory pracowników wobec zmian. Z drugiej jednak strony, misja ta, nie jest dostatecznie dobrym narzędziem audytu, czyli kontroli.
- Osiągnięte wyniki będą oceniane poprzez pryzmat założonej misji. Z drugiej jednak strony, takie działanie osłabia koncentrację wysiłków firmy "LuxDrewno".

3. Oprócz wcześniej wspomnianej misji, jakie cele możemy wyróżnić w klasyfikacji biorąc pod uwagę szczebel przedsiębiorstwa?

- Cele taktyczne, strategiczne i krótkookresowe
- Cele taktyczne, długookresowe, strategiczne
- [Cele taktyczne, strategiczne i operacyjne](#)

Podpowiedź 1

Ze względu na szczebel przedsiębiorstwa, możemy wyróżnić następujące cele:

- c_le_s_rat_gi_zne
- c_le_tak_yc_ne
- cel_o_era_yj_e

4. Twoi klienci wiedzą już czym są cele przedsiębiorstwa oraz co to jest strategia i misja. Zwrócili oni jednak uwagę na fakt, iż nie wiedzą, kto tak naprawdę powinien być odpowiedzialny za ustalanie celów w przedsiębiorstwie? Pytanie, kto odpowiada w firmie za ustalanie celów, Pan Andrzej wraz z żoną skierowali do Ciebie.

- Jedynie Pan Andrzej wraz ze swoją współmałżonką, jako właściciele firmy
- [Pan Andrzej wraz z żoną jako top menedżerowie, pan Michał Jarski jako przedstawiciel kierownictwa średniego szczebla oraz kierownik pierwszej linii, pan Mateusz Otrąb](#)
- Najwyższy i średni szczebel kierownictwa

5. Czy w firmie mamy do czynienia tylko z dwoma szczeblami menedżerów?

- Tak
- [Nie](#)

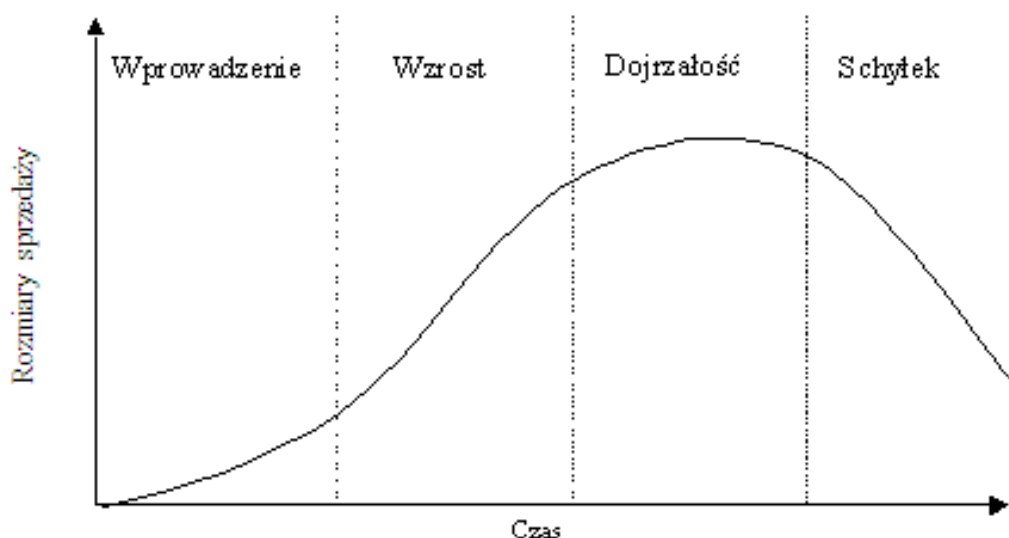
6. Pan Andrzej wraz z żoną zdecydował się na strategię, której charakterystyczny wykres został zaprezentowany w załączniku. Zapoznaj się z nim i odpowiedz na pytanie, co to za strategia?

- Dywersyfikacja zależna
- [Strategia cyklu życia produktu](#)
- Dywersyfikacja niezależna

Podpowiedź 1 [Strategia ta wpisuje się w strategie sformułowane na szczeblu całego przedsiębiorstwa](#)

Załącznik do pytania

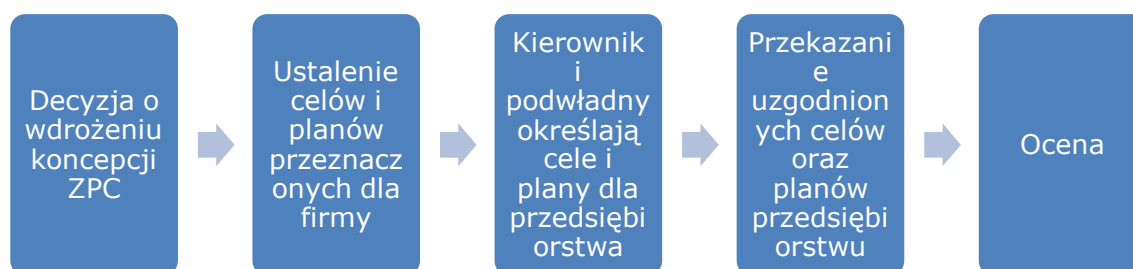
Schemat strategii



7. Pan Andrzej myśli również o wprowadzeniu elementów koncepcji zarządzania przez cele. Schemat tej koncepcji jest dosyć charakterystyczny. Zapoznaj się z treścią załącznika. Czy zaprezentowany w załączniku schemat tej koncepcji jest prawidłowy?

- Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: [nie](#)

Załącznik do pytania



8. Czy dzięki zastosowaniu elementów koncepcji zarządzania przez cele, w firmie Twoich klientów zostanie ulepszony system kontroli? Czy ponadto pracownicy będą lepiej zmotywowani do działania? Wpisz Tak lub Nie.

- Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: [tak](#)

Podpowiedź 1: Koncepcja zarządzania przez cele pomaga motywować pracowników do efektywniejszego działania

Załącznik 7. Kejs pt. „Zachowania etyczne i nieetyczne w firmie Eden”. Pytania i odpowiedzi do gry.

„Zachowania etyczne i nieetyczne w firmie Eden”

Zgłasza się do Ciebie pan Kazimierz Kowalczyk i Pani Joanna Kałamarz, członkowie zarządu przedsiębiorstwa produkcyjnego "Eden". Firma ta jest nowostworzoną spółką, która zamierza specjalizować się w produkcji kremów przeciwmarszczkowych. Ze względu na fakt, iż jest to dopiero "raczkująca" firma, zarząd pragnie skupić się na najważniejszych elementach w celu zbudowania rozpoznawalnej marki. Ponadto, przedsiębiorstwo "Eden" pragnie zdobyć zaufanie swoich klientów. Twoim zadaniem jest pomoc w identyfikacji obszaru dotyczącego zachowań etycznych i nieetycznych.

1. Ponieważ firma "Eden" jest nową firmą, która dopiero zaczyna "raczkować" w świecie biznesu, na samym początku przedstawiciele zarządu poprosili o wyjaśnienie pojęcia etyki. Pani Joanna i pan Jan solidnie przygotowali się do rozmowy. Zapoznali się oni z literaturą przedmiotu, ale nie zgadzają się z definicją etyki najczęściej przytaczaną w tej literaturze. Pomóż członkom zarządu określić, która część podanej definicji jest nieprawidłowa.

- Cała definicja jest błędna
- [Fragment definicji "z uwzględnieniem drobnego odchylenia od poprawnego postępowania, w pewnych, uzasadnionych sytuacjach"](#)
- Fragment definicji "co jest słuszne lub niesłuszne"
- Żadna z podanych odpowiedzi nie jest prawidłowa

Załącznik do pytania

Etyka to osobiste przekonania jednostki dotyczące tego, co słuszne i niesłuszne lub dobre i złe z uwzględnieniem drobnego odchylenia od poprawnego, postępowania, w pewnych, uzasadnionych sytuacjach".

2. Członkowie zarządu są dociekliwi i proszą o odniesienie obszaru zachowań etycznych do prowadzonego biznesu. Na posiedzeniu zarządu został przygotowany dokument, który został dołączony do tego pytania w postaci załącznika. Członkowie zarządu przygotowali zestaw czterech propozycji, które pokazują powiązania zachowań etycznych z prowadzoną działalnością. Nie są jednak przekonani co do poprawności przygotowanego dokumentu. Niestety tylko jeden zestaw jest poprawny. Spośród przygotowanych zestawów wybierz ten, które pokazuje zachowania etyczne w odniesieniu do przedsiębiorstwa „EDEN” i jego działalności w otoczeniu. Cyfrę oznaczającą według Ciebie prawidłową odpowiedź, wpisz w pole odpowiedzi przeznaczone do tego pytania.

- Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: 3

Załącznik do pytania

ZAŁĄCZNIK DO SPRAWOZDANIA Z POSIEDZENIA ZARZĄDU NR 17/2011 Z DNIA 10 STYCZNIA 2011 R.

Obecni na posiedzeniu:

Joanna Kałamarz
Kazimierz Kowalczyk
Jan Kasperski
Ludmiła Wiśniewska

Obszary etyki biznesu, a prowadzona działalność przedsiębiorstwa produkcyjnego „EDEN”

1. Dozwolone formy reklamy, wpływ firmy na ochronę środowiska, dbanie o byt pracowników, atesty jakości kremów przeciwzmarszczkowych przeprowadzane na zwierzętach.
2. Zachowanie pracowników i pracodawców w miejscu pracy, zakres odpowiedzialności organu zarządzającego za konsekwencje działalności gospodarczej przedsiębiorstwa „EDEN”, atesty jakości kremów przeciwzmarszczkowych przeprowadzane na zwierzętach.
3. Dozwolone formy reklamy, wpływ firmy na ochronę środowiska, dbanie o byt pracowników, zachowanie pracowników i pracodawców w miejscu pracy, etyczne przejawy działalności na rynku międzynarodowym.

3. Intuicyjnie więc, na podstawie przedstawionych przykładów, zarząd firmy "Eden" jest w stanie określić co jest zachowaniem etycznym, a co nie. Z drugiej jednak strony, aby nie pojawiły się w przyszłości żadne wątpliwości, prosi on o potwierdzenie toku myślenia. A więc według zarządu, zachowania etyczne to krótko mówiąc, takie zachowania, które mieszczą się na ogół w przyjętych normach społecznych. Wpisz "prawda" bądź "fałsz" w polu odpowiedzi przeznaczonym do tego pytania.

- Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: [fałsz](#)

Podpowiedź 1 **W definicji nieprawidłowy jest zwrot "n_o_ó_"**

4. Firma "Eden" zwłaszcza na początku swojej działalności, powinna przyciągnąć jak największe rzesze klientów. Dobrym więc pomysłem, będzie opracowanie kontrowersyjnej kampanii reklamowej. Pozwoli ona na "przyciągnięcie" klientów zaintrygowanych produktami przedsiębiorstwa, podobnie jak uczynił to Benetton. Zgadzasz się, iż jest to zachowanie absolutnie etyczne? Wpisz "tak" lub "nie" w pole odpowiedzi przeznaczone do tego pytania.

- Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: [nie](#)

Podpowiedź 1 **W ramach etyki biznesu wpisują się tylko dozwolone formy reklamy, które nie naruszają różnic kulturowych, nie ośmieszają płci, wyznawanych poglądów i wartości**

5. Przedsiębiorstwo "Eden" zachowa się etycznie gdy:

- Będzie przymykać oko na powtarzające się uchybienia pracowników np. w kwestii obsługi klientów, w myśl zasady każdy jest tylko człowiekiem i może się pomylić
- Próbuje sobie zrekompensować podwyżkę płacy pracowników podwyżką cen usług lub produktów aby "wyjść na zero"
- [Zadba o zabezpieczenie socjalne swoich pracowników](#)

Lekcja 47 i 48 - Praca w zespole a rozwiązywanie konfliktów. Blok dwugodzinny.

SCENARIUSZ LEKCJI 47 i 48

	Opis
TEMAT LEKCJI	PRACA W ZESPOLE A ROZWIĄZYWANIE KONFLIKTÓW
CZAS REALIZACJI:	Dwie godziny lekcyjne
METODY PRACY	Pogadanka, elementy wykładu, mapa skojarzeń, studium przypadku, dyskusja, burza mózgów, gra symulacyjna Wirtualny Doradca, instrukcja do gry.
FORMY PRACY	<ul style="list-style-type: none"> • praca indywidualna, • praca grupowa.
ŚRODKI DYDAKTYCZNE:	Brystol formatu A2, pisaki, folia dydaktyczna: klasyfikacja zespołów (załącznik nr 1), ćwiczenie – test określające indywidualne podejście uczniów do rozwiązywania konfliktów (załącznik nr 6), pracownia komputerowa z dostępem do Internetu, instrukcja do gry Wirtualny Doradca, projektor, tablica.
CEL OGÓLNY:	Celem lekcji jest zaprezentowanie zasad pracy w zespole i klasyfikacji zespołów. Ponadto, uczniom zostaje wytłumaczone pojęcie konfliktu, jego roli i znaczenia w przedsiębiorstwie. Dodatkowo, zostają zaprezentowane sposoby rozwiązywania konfliktów.
CELE SZCZEGÓŁOWE	<p>Po realizacji lekcji uczeń/uczennica powinien/powinna umieć:</p> <ul style="list-style-type: none"> -zdefiniować pojęcie „zespołu”, -przedstawić klasyfikację zespołów, -wymienić zalety pracy w grupie, -określić wady pracy zespołowej, -zdefiniować zjawisko, jakim jest zjawisko konfliktu, -wymienić najczęstsze przyczyny powstawania konfliktów, -przeanalizować metody zarządzania konfliktem w zespole, -zdefiniować pięć podstawowych sposobów rozwiązywania konfliktów: <ul style="list-style-type: none"> • walka, • uleganie, • unikanie, • kompromis, • współpraca.
OCENIE PODLEGAĆ BĘDĄ:	<ul style="list-style-type: none"> • aktywność pracy w grupie (zaangażowanie uczniów/uczennic w pracę grupy), • poprawność wykonywania zadań podczas lekcji, • aktywność i zaangażowanie ucznia/uczennicy podczas lekcji.

PLAN LEKCJI

ETAPY	PROCEDURA	UWAGI METODYCZNE	INNE UWAGI
I	<p>1.Nauczyciel/nauczycielka wprowadza uczniom/uczennicom pojęcie zespołu: Przez zespół rozumie się dwie lub więcej osób, współdziałających i wzajemnie oddziałujących na siebie w dążeniu do wspólnego celu. Ponadto, zostaje wprowadzona klasyfikacja zespołów, wraz z głównymi cechami, wyświetlona na projektorze, z dostępnej folii. Zostają omówione cechy charakterystyczne wyróżnionych rodzajów zespołów wraz z etapami formowania się zespołu. Uczniowie/uczennice zapisują w swoich zeszytach notatki z tej części lekcji (Załącznik 1)</p>	Elementy wykładu	Załącznik 1 Folia dydaktyczna
	<p>2.Nauczyciel/nauczycielka dzieli studentów na czteroosobowe grupy i każdej grupie rozdaje kartki brystolu i pisaki. Każda z grup ma za zadanie wypisać cechy wyróżniające dobrego lidera oraz te cechy, które lider powinien rozwijać w sobie. Następnie, każda z grup na forum klasy prezentuje swoje pomysły, a ćwiczenie zostaje podsumowane przez nauczyciela/nauczycielkę.</p>	Praca w grupie Burza mózgów Prezentacje uczniów/uczen nic	
	<p>3.Pierwsze zlecenie to Kejs 6 – Praca zespołowa w firmie „Finezyjny ogród” (Załącznik 2). Celem ćwiczenia jest praktyczne zastosowanie wiedzy dot. zasad prac zespołowych. Uczniowie/uczennice wybierają w grze Wirtualny Doradca z puli zleceń dot. funkcjonowania przedsiębiorstwa na rynku zlecenie pt. Praca zespołowa w firmie „Finezyjny ogród”. Nauczyciel/nauczycielka monitoruje pracę uczniów/uczennic, a po rozwiązaniu pierwszego zlecenia wszyscy wspólnie dokonują podsumowania wykonanej pracy.</p>	Praca w grupie Pogadanka	Załącznik 2 Kejs 6 - Praca zespołowa w firmie „Finezyjny ogród” (Gra Wirtualny Doradca – zakładka Funkcjonowanie przedsiębiorstwa na rynku - Praca zespołowa w firmie „Finezyjny ogród”)
	<p>4. Nauczyciel/nauczycielka rozpoczyna dyskusję na temat tym czym jest konflikt, metody zarządzania konfliktem, być może kontrowersyjnym stwierdzeniem „Każdemu przedsiębiorstwu potrzebny jest konflikt”. Uczniowie/uczennice zostają poproszeni o wypowiedź w tym temacie.</p>	Pogadanka	

	<p>5. Nauczyciel/nauczycielka omawia pięć podstawowych sposobów rozwiązywania konfliktów:</p> <ul style="list-style-type: none"> - walka, - uleganie, - unikanie, - kompromis, - współpraca. <p>Uczniowie/uczennice notują definicje w swoich zeszytach.</p>	Elementy wykładu	
	<p>6. Drugie zlecenie to Kejs 5 – Negocjacje handlowe dwóch firm: „Vero Moda” i „Jedwabny Szlak” (Załącznik 3). Celem ćwiczenia jest praktyczne zastosowanie wiedzy dot. negocjacji. Uczniowie/uczennice wybierają w grze Wirtualny Doradca z puli zleceń dot. funkcjonowania przedsiębiorstwa na rynku zlecenie pt. Negocjacje handlowe dwóch firm: „Vero Moda” i „Jedwabny Szlak”.</p> <p>Nauczyciel/nauczycielka monitoruje pracę uczniów/uczennic, a po rozwiązaniu drugiego zlecenia wszyscy wspólnie dokonują podsumowania wykonanej pracy.</p>	Praca w grupie Pogadanka	Załącznik 3 Kejs 5- Negocjacje handlowe dwóch firm: „Vero Moda” i „Jedwabny Szlak” (Gra Wirtualny doradca – zakładka Funkcjonowanie przedsiębiorstwa na rynku – Negocjacje handlowe dwóch firm: „Vero Moda” i „Jedwabny Szlak”)
	<p>7. Trzecie zlecenie to Kejs 4 – Konflikt w agencji reklamowej „4YOU” (Załącznik 4). Celem ćwiczenia jest praktyczne zastosowanie wiedzy dot. rozwiązywania konfliktów. Uczniowie/uczennice wybierają w grze Wirtualny Doradca z puli zleceń dot. funkcjonowania przedsiębiorstwa na rynku zlecenie pt. Konflikt w agencji reklamowej „4YOU”.</p> <p>Nauczyciel/nauczycielka monitoruje pracę uczniów/uczennic, a po rozwiązaniu trzeciego zlecenia wszyscy wspólnie dokonują podsumowania wykonanej pracy.</p>	Praca w grupie Pogadanka	Załącznik 4 Kejs 4 - Konflikt w agencji reklamowej „4YOU” (Gra Wirtualny doradca – zakładka Funkcjonowanie przedsiębiorstwa na rynku - Konflikt w agencji reklamowej „4YOU”)
II	<p>1. Nauczyciel/nauczycielka podsumowuje lekcję, poprzez dyskusję i rozmowę z uczniami/uczennicami, co najbardziej ich zainteresowało, jakie elementy przeprowadzonej lekcji były najatrakcyjniejsze. Uczniowie/uczennice rozwiązują zgodnie z instrukcją, ćwiczenie „Autodiagnoza stylu rozwiązywania konfliktów” znajdujące się w Załączniku 5. Ćwiczenie zostaje podsumowane dyskusją. Nauczyciel/nauczycielka podsumowuje wyniki</p>	Pogadanka	Załącznik 5 Ćwiczenie „Autodiagnoza stylu rozwiązywania konfliktów”

	osiągnięte przez poszczególne zespoły w grze Wirtualny Doradca.		
--	---	--	--

Wykaz załączników

Załącznik 1 - Folia dydaktyczna

Załącznik 2 – Kejs 6 Praca zespołowa w firmie „Finezyjny ogród”

Załącznik 3 – Kejs 5 Negocjacje handlowe dwóch firm: Vero Moda i Jedwabny Szlak

Załącznik 4 – Kejs 4 Konflikt w agencji reklamowej „4YOU”

Załącznik 5 – Ćwiczenie „Autodiagnoza stylu rozwiązywania konfliktów”

Załącznik nr 1 Folia dydaktyczna

Zespół formalny	Zespół nieformalny	Zespół funkcjonalny	Zespół zadaniowy
<ul style="list-style-type: none">• na czele stoi kierownik, któremu podlegają pracownicy• stała część składowa struktury organizacyjnej	<ul style="list-style-type: none">• rozwija się w ramach formalnej struktury organizacyjnej• jego utworzeniu sprzyjają wspólne pasje, troski, radości, styl życia czy problemy osobiste pracowników	<ul style="list-style-type: none">• powstaje ze względu na potrzebę osiągnięcia określonej liczby celów• zostaje powołany na czas nieokreślony	<ul style="list-style-type: none">• zostaje powołany w celu osiągnięcia wcześniej założonych korzyści• po osiągnięciu celu zespół ulega rozwiązaniu

Rys. 1 Klasyfikacja zespołów
Opracowanie własne

Załącznik 2. Kejs pt. „Praca zespołowa w firmie „Finezyjny ogród”. Pytania i odpowiedzi do gry.

Praca zespołowa w firmie „Finezyjny ogród”

Zwrócił się do Ciebie pan Jan Kazimierczak, który postanowił stworzyć profesjonalną firmę projektującą ogrody o nazwie "Finezyjny ogród". Z rozmowy wynika, iż Twój klient solidnie przygotował się do założenia firmy, bowiem zaznajomił się z fachową literaturą z zakresu zarządzania, poradnikami i z opiniami specjalistów. Postanowił on, iż przyjmie możliwie najbardziej elastyczną strukturę organizacyjną, a pracownicy będą pracować w zespołach. Twoim zadaniem jest pomóc Panu Janowi zaaranżować podstawowe kwestie związane z organizacją pracy pracowników w zespołach.

1. Pan Jan ustalił, iż pracownicy będą pracować w zespołach stanowiących część składową struktury organizacyjnej, a na czele każdego zespołu będzie stać kierownik. Określ jaki typ zespołu wybrał Pan Jan?

- Zespół nieformalny
- Zespół zadaniowy
- **Zespół formalny**
- Zespół funkcjonalny

2. Zespół funkcjonalny powstaje ze względu na potrzebę osiągnięcia określonej liczby celów, czas istnienia takiego zespołu jest nieokreślony. Wpisz prawda lub fałsz w pole odpowiedzi przeznaczone do tego pytania.

- Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: **prawda**

Podpowiedź 1 Druga część stwierdzenia jest prawdziwa

3. Zastanów się czy na czele zespołu nieformalnego może stać kierownik? Wpisz tak lub nie w pole odpowiedzi przeznaczone do tego pytania.

- Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: **nie**

4. Pan Jan uważa, iż dobrze byłoby, aby pracownicy z własnej inicjatywy tworzyli zespoły. Takiej inicjatywie sprzyjają wspólne pasje, troski, radości czy styl życia. Zespoły te mają rozwijać się w ramach formalnej struktury organizacyjnej. Pomóż Panu Janowi określić nazwę tego zespołu.

- Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: **zespół nieformalny**

Podpowiedź 1 Nazwa tego zespołu jest zaprzeczeniem skonstruowanym do nazwy "zespół formalny"

5. W pierwszej kolejności pan Jan, spośród dostępnych zasobów ludzkich zamierza wyznaczyć liderów poszczególnych zespołów. Powstaje więc pytanie, jakich kategorii używać dobierając liderów poszczególnych zespołów? Czym więc powinien się kierować pan Jan, dokonując wyboru? Twój klient przygotował kilka propozycji. Ponieważ jednak nie ma doświadczenia, prosi o pomoc i zaopiniowanie opracowanych pomysłów. Propozycje przygotowane przez pana Jana znajdziesz w załączniku. Zapoznaj się z nimi uważnie, następnie rozstrzygnij, która z propozycja jest poprawna.

- 1
- 2
- **3**
- 4

Podpowiedź 1 Pierwsza odpowiedź jest niepoprawna

Załącznik do pytania

Według pana Jana, podczas doboru liderów do swoich zespołów powinien się on kierować następującymi cechami:

1. Wiekem, im starszy lider tym większy autorytet będzie stanowił dla swoich podwładnych.
2. Surowością i srogością, co może stanowić skuteczny "straszak" dla podwładnych.
3. Posiadaną umiejętnością obserwacji, uważnego słuchania, motywowania pracowników.
4. Umiejętnością karania pracowników, aby motywować w ten sposób do jeszcze lepszej pracy.

Czy lista przygotowana przez klienta jest poprawna? Niestety nie. Czy można znaleźć chociaż jeden poprawny element? Tak, ale tylko jeden.

5. **Pan Jan powinien pamiętać, iż czynnikiem, który wpłynie na efektywność lidera jest jego dobra aparycja. Czy to prawda? Wpisz tak lub nie w miejsce przeznaczone na odpowiedź.**
 - Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: [nie](#)
6. **Ponadto, Pan Jan powinien pamiętać, iż kierownik zespołu jest odpowiedzialny za poziom efektów pracy całego zespołu. Czy to prawda? Wpisz tak lub nie w miejsce przeznaczone na odpowiedź.**
 - Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: [tak](#)

Załącznik 3. Kejs pt. „Negocjacje handlowe dwóch firm: Vero Moda i Jedwabny Szlak”.

„Negocjacje handlowe dwóch firm: Vero Moda i Jedwabny Szlak”.

Zgłasza się do Ciebie przedsiębiorstwo "Jedwabny szlak", zajmujące się sprzedażą tkanin wysokiej jakości. "Jedwabny szlak" dostarcza tkaniny m.in. przedsiębiorstwu "Vero Moda", które produkuje ekskluzywną odzież dla pań. "Vero Moda" twierdzi, iż materiały, które otrzymuje od producenta ("Jedwabny szlak") są złej jakości oraz są zniszczone! Firma "Vero Moda" twierdzi, iż poprzez otrzymywanie złych materiałów, pogarsza się jej wizerunek na rynku. Przedsiębiorstwo "Jedwabny szlak" nie zgadza się z zarzutami, które padają pod ich adresem. Ponieważ sytuacja ta nie była sytuacją incydentalną, przedsiębiorstwo "Vero Moda" chciało rozwiązać umowę. Na to kategorycznie nie zgadza się firma "Jedwabny szlak". Obydwie strony postanowiły więc spróbować negocjacji, jako sposobu rozwiązania sytuacji.

1. W pierwszej kolejności dobierz styl negocjacyjny, zgodny z priorytetami firmy "Jedwabny szlak". Pamiętaj, iż styl negocjacyjny powinien sprzyjać zachowaniu jak najlepszych stosunków przez obie firmy!! Z drugiej jednak strony, musi zostać rozwiązany problem, z korzyścią dla obydwu stron konfliktu. Wpisz styl ... (np. styl miękki).

- Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: [styl rzeczowy](#)

Podpowiedź 1 **Pierwsza litera tego stylu to litera r**

Podpowiedź 2 **Zasadniczo można wyróżnić 3 style negocjacyjne:**

- **- styl kooperacyjny,**
- **- styl rywalizacyjny,**
- **- styl rz cz w**

2. W przypadku, gdy okaże się, iż styl rzeczowy nie będzie możliwy do realizacji, przedsiębiorstwo "Jedwabny szlak" musi dostosować swój styl do tego, stosowanego przez firmę "Vero Moda". Czy to prawda? Wpisz tak lub nie w pole odpowiedzi przeznaczone do tego pytania.

- Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: [tak](#)

Podpowiedź 1 **Firma "Jedwabny szlak" musi obserwować partnera negocjacyjnego i reagować na zmiany**

3. Doradcy zarządu przedsiębiorstwa "Jedwabny szlak" przygotowali zestawienie stylów negocjacyjnych wraz z ich opisami (znajdziesz je w załączniku). Zarząd jednak nie zgadza się z przygotowaną opinią, a Ciebie prosi o pomoc. Pomyłka widnieje w stylu (wpisz brakujące słowo uwzględniając odmianę np. miękkim).

- Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: [rywalizacyjnym](#)

Podpowiedź 1 **Pierwsza litera tego stylu to litera r**

Podpowiedź 2 **Pomyłka widnieje w stylu r wali ac jny**

Załącznik do pytania

Opinia

Doradcy zarządu firmy „Jedwabny Szlak” sporządzili opinię w dniu 12.01.2009 następującej treści:
W literaturze dotyczącej negocjacji możemy znaleźć informację:

Style negocjacyjne wynikają z predyspozycji świadomościowych lub z świadomego wyboru. Wyróżniamy 3 podstawowe style negocjacyjne:

Styl kooperacyjny

Definicja mówi, że styl ten jest świadomą rezygnacją z zaspokojenia własnych potrzeb na rzecz interesów drugiej strony. Celem jest utrzymanie dobrych stosunków z drugą stroną. Styl ten jest

stosowany i preferowany przez osoby ufne, przyjacielskie i ulegające wpływowi. Wybierając ten styl dana osoba świadomie decyduje się „przegrać” sprawę sporną, aby osiągnąć „wygraną” w wymiarze relacji interpersonalnych.

kładzenie nacisku na pielęgnację wzajemnych stosunków

szukanie jednego rozwiązania

uczestnicy obdarzają się nawzajem pełnym zaufaniem

delikatne postępowanie z ludźmi i z problemami

unikanie zbyt daleko idących propozycji

składanie ofert i szybka zmiana stanowiska

poddawanie się presji i naleganie na zawarcie porozumienia,

Styl rywalizacyjny

Styl rywalizacyjny odzwierciedla wysokie zainteresowanie osiągnięciem własnych celów przy jednoczesnej dużej trosce o relacje z partnerem.

Styl ten można rozpoznać wówczas gdy:

- uczestnicy negocjacji są przyjaciółmi,
- obydwie strony są twarde wobec ludzi, ale z drugiej strony wykazują jednocześnie zaufanie,
- partnerzy negocjacyjni starają się osiągnąć daleko idące cele szukając przy tym rozwiązania, korzystnego tylko dla siebie,
- żadna ze stron nie odkrywa swojej ostatecznej granicy akceptacji zarazem żądając jednostronnych ustępstw jako warunku podjęcia rozmów.

Styl rzeczowy

Styl rzeczowy zwany racjonalnym, to model wzorcowy, zalecany do stosowania. Powstał on w wyniku potrzeby stworzenia alternatywy dla stylu twardego i miękkiego. Został zaprojektowany po to, aby osiągnąć mądry wynik efektywnie i polubownie.

4. Określono podstawowe elementy dotyczące m.in. wyboru stylu negocjacyjnego. Członkowie zarządu zwrócili się również do Ciebie z prośbą o pomoc w pilotowaniu całego procesu negocjacyjnego. Jakim etapem należy się zająć w pierwszej kolejności?

- Fazą otwarcia rozmów
- Fazą wymiany ofert
- Fazą zawarcia kontraktu
- **Fazą przygotowań**

5. Pomóż Panu Janowi i Pani Marii określić elementy, które warto rozważyć w fazie przygotowań do procesu negocjacyjnego. Określ, jaki zestaw elementów, Pan Jan i Pani Maria, powinni uwzględnić w procesie przygotowań do negocjacji. Spośród propozycji, wybierz jedną, według Ciebie najwłaściwszą odpowiedź. Dokument zawierający propozycje znajdziesz w załączniku do tego pytania. Zaznacz prawidłową odpowiedź.

- **a**

- b
- c

Załącznik do pytania

Opcje elementów wchodzących w skład fazy przygotowań do procesu negocjacyjnego, opracowane przez członków zarządu są następujące:

- Batna, miejsce gdzie zostaną rozegrane negocjacje, zebranie możliwie jak najwięcej informacji na temat partnera negocjacyjnego, określenie ewentualnej strategii i taktyki.
- Batna, miejsce spotkania negocjacyjnego, ustalenia dotyczące ilości osób wchodzących w skład zespołu negocjacyjnego, wstępny kontrakt końcowy.
- Strategia, styl negocjacyjny i taktyka negocjacyjna, wstępna oferta, sekwencja ewentualnych ustępstw, wstępna wersja kontraktu końcowego.

6. Kwestia kontraktu końcowego, zarówno jego wstępnej wersji jak i wersji ostatecznej, powinna się pojawić w fazie zakończenia negocjacji. Wpisz prawdę lub fałsz w pole odpowiedzi przeznaczone do tego pytania.

- Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: **prawda**

Podpowiedź 1 **Faza zakończenia negocjacji i kontrakt końcowy występują łącznie**

7. Pan Jan i Pani Maria proszą również o pomoc w określeniu etapów następujących po fazie przygotowań. Pomóż członkom zarządu przedsiębiorstwa "Jedwabny Szlak" określić te etapy procesu negocjacyjnego.

- **Faza otwarcia rozmów, faza wymiany ofert i faza zawarcia kontraktu**
- Faza wymiany ofert, faza otwarcia rozmów, faza zawarcia kontraktu
- Faza wzajemnych ustępstw, faza zapoznania się zespołów, faza zawarcia kontraktu

Podpowiedź 1 **Drugą fazą po fazie przygotowań do negocjacji jest faza o w rc a rozmów**

8. O ile faza wstępnych rozmów oraz faza zawarcia kontraktu jest zrozumiała dla członków zarządu firmy "Jedwabny szlak", to bardziej skomplikowany jest problem, w jaki sposób ustalać kolejne ustępstwa. Pomóż Pani Marii oraz Panu Janowi określić podstawowe zasady rządzące wzajemnym składaniem ofert.

- Stosowane ustępstwa powinny być uzasadnione i połączone z ustępstwami z drugiej strony. skuteczniejsze są drobne, a pozornie niewiele znaczące ustępstwa, niż rzadkie a bardziej znaczące, zabieg podkreślania korzyści partnera z uzyskanych ustępstw stosuje się w celu ułatwienia sfinalizowania umowy.**
- Negocjator powinien określić swoją batnę. Ponadto, musi zwracać baczną uwagę na propozycje składane przez partnera, są one bowiem cennym źródłem informacji na temat oczekiwań drugiej strony, a także obranej strategii. Jeśli chodzi o ustępstwa, najlepiej improwizować i działać pod wpływem impulsu i chwili.
- Twoje ustępstwa zawsze powinny być połączone z ustępstwami drugiej strony, lepsze jedno większe ustępstwo niż kilka drobnych oraz każdy negocjator posiada poziom poniżej którego nie jest możliwe dokonywanie ustępstw. Wobec tego, dla dobra rokowań negocjator nie powinien ujawniać tego prognozy partnerowi, aby uniknąć nacisków z jego strony.

Podpowiedź 1 **Do podstawowych zasad wymiany ustępstw należy m.in.: ustalanie drobnych, pozornie nieznaczących ustępstw (tzw. technika salami) oraz fakt, iż ewentualne ustępstwa powinny być dwustronne**

Załącznik 4. Kejs pt. „Konflikt w agencji reklamowej „4YOU”. Pytania i odpowiedzi do gry.

„ Konflikt w agencji reklamowej „4YOU”.

Zgłasza się do Ciebie znana i poważana agencja reklamowa 4YOU. Agencja ta zajmuje się kampaniami reklamowymi dla znanych firm, a na rynku działa już od blisko 10 lat. Klienci agencji to znane i cenione firmy, prezentujące szeroki wachlarz branż, poczynając od branży spożywczej (przedsiębiorstwo cukiernicze „Solidarność”), a kończąc na branży meblarskiej (Black Red White). Przedsiębiorstwo, po wielu latach istnienia przechodzi kryzys w postaci konfliktu obserwowanego na wielu obszarach. Twoim zadaniem jest pomóc w rozwiązaniu konfliktów w agencji, która staje się Twoim klientem.

1. Konflikt dotyczy wielu obszarów działalności agencji. Pierwszy obszar to kontakty agencji z Państwową Inspekcją Pracy, która wskazuje na poważne zaniechania agencji w stosunku do pracowników. O jakim więc mowa konflikcie?

- A. [o konflikcie pomiędzy przedsiębiorstwem a otoczeniem](#)
- B. o konflikcie interpersonalnym
- C. o konflikcie międzygrupowym

Podpowiedź 1 [Do podstawowych zasad wymiany ustępstw należy m.in.: ustalanie drobnych, pozornie nieznaczących ustępstw \(tzw. technika salami\) oraz fakt, iż ewentualne ustępstwa powinny być dwustronne](#)

2. Zastanów się, czym jest konflikt interpersonalny?

- [Konflikt interpersonalny wynika z nieporozumień pomiędzy członkami zespołu na tle odmiennych postaw czy wyznawanych wartości.](#)
- Konflikt interpersonalny wynika z nieporozumień pomiędzy członkami zespołu na tle osobistych animozji.
- Konflikt interpersonalny wywołany jest na tle osobistych animozji. Czasami zdarza się, iż zostaje on również wzniecony na tle odmiennych postaw, które reprezentują osoby zaangażowane w tenże konflikt.

3. Drugi konflikt dotyczy dwóch działów: działu zajmującego się produkcją wizytówek, ulotek i katalogów dla przedsiębiorstwa będącego klientem oraz działu zajmującego się dostawą surowców w postaci papieru do drukowania, etc. Powodem konfliktu jest niespójny harmonogram dostaw. Zidentyfikuj rodzaj konfliktu. Ten konflikt to konflikt (wpisz brakujące słowo).

- Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: [międzygrupowy](#)

Podpowiedź 1 [Jednym słowem: konflikt pomiędzy dwoma grupami osób](#)

Podpowiedź 2 [Jest to konflikt międzygrupowy](#)

4. W przypadku konfliktu tych dwóch działów, kierownik zdecydował się na negocjacje. Ponieważ negocjacje są wymagającym procesem, określ nastawienie negocjacyjne, o którym możemy mówić w zaistniałej sytuacji. Kierownik przygotował dokument z comiesięcznego posiedzenia średniego szczebla, gdzie zostały opracowane trzy propozycje. Dokument ten znajduje się w załączniku do tego pytania. Twoim zadaniem jest zapoznać się z tym załącznikiem i dokonać wyboru najbardziej optymalnej opcji w przypadku konfliktu, o którym była mowa wcześniej (jeden z działów za wszelką cenę stara się wyrzucić presję na drugi dział, wyraźnie dąży do ukrycia konfliktu, a nie do jego rozwiązania). Cyfrę, która odpowiada wybranej przez Ciebie opcji, wpisz w pole odpowiedzi przeznaczone do tego pytania.

- Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: [1](#)

Podpowiedź 1 [Nie jest to nastawienie typu "przeegrany - przegrany"](#)

Załącznik do pytania

ZAŁĄCZNIK NR 24/2011 DO SPRAWOZDANIA NR 32/2011 Z COMIESIĘCZNEGO SPOTKANIA KIEROWNIKÓW ŚREDNIEGO SZCZEBŁA

Osoby obecne na spotkaniu:

Jan Konarski

Matylda Klocek

Andrzej Stachurski

Maria Nowak

W przypadku konfliktów występujących w Agencji Reklamowej 4YOU, kierownictwo postanawia prowadzić do rozwiązania wszelakich sporów dopasowanych do struktury samego konfliktu.

W związku z tym przedstawia się trzy drogi postępowania i możliwości wyboru nastawienia negocjacyjnego:

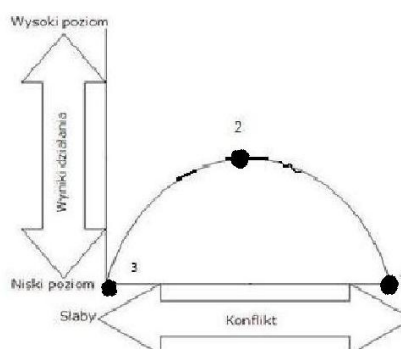
1. Nastawienie negocjacyjne typu „wygrany – przegrany”.
2. Nastawienie negocjacyjne typu „wygrany – wygrany”.
3. Nastawienie negocjacyjne typu „przegrany – przegrany”.

5. Jaki powinien być najbardziej optymalny dla agencji reklamowej poziom wszystkich konfliktów, które możemy zaobserwować w tej organizacji? W załączniku dostępny jest wykres, na którym zaznaczono trzy punkty. Twoim zadaniem jest dokonanie wyboru, który punkt przedstawiony na rysunku reprezentuje optimum poziomu konfliktu. Wpisz 1 lub 2 lub 3.

- Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: [2](#)

Podpowiedź 1 Najbardziej dla firmy optymalny punkt konfliktu to moment kiedy mówimy o umiarkowanym natężeniu konfliktu i umiarkowanym poziomie wyników działania

Załącznik do pytania



6. Zarząd agencji reklamowej 4YOU zwrócił się do Ciebie z prośbą o potwierdzenie lub zanegowanie obiegowej opinii, iż konflikt w organizacji jest stanem naturalnym i nieuchronnym, należy tylko pamiętać, aby go zdusić w zarodku. Czy zgadzasz się z tym stwierdzeniem? Wpisz tak lub nie w pole odpowiedzi przeznaczone do tego pytania.

- Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: [nie](#)

7. Ostatni problem, który masz za zadanie rozwiązać dotyczy koncepcji rozwiązywania konfliktów. W koncepcji rozwiązywania konfliktów wg R. Blake'a i J. Mounтона nie znajdziesz:

- A. rywalizacji
- B. [dezintegracji](#)
- C. kompromisu

Załącznik 5 Ćwiczenie „Autodiagnoza stylu rozwiązywania konfliktów”

KARTA DLA UCZNIĄ/UCZENNICY

Ćwiczenie: Autodiagnoza stylu rozwiązywania konfliktów; test dla ucznia „Autodiagnoza stylu rozwiązywania konfliktów”, H. Hamer, „Rozwój umiejętności społecznych”, Przewodnik dla nauczyciela, Warszawa 1999, s. 171 – 173.

Instrukcja: Przy każdym stwierdzeniu napisz TAK – jeśli najczęściej tak właśnie postępujesz w sytuacjach społecznych, a NIE – jeśli takie zachowanie jest Ci obce lub nie wiesz o co chodzi. Jeśli opisane poniżej zachowania występują u Ciebie raczej rzadko – także napisz NIE.

1. Staram się unikać konfliktów, bo nie lubię się denerwować.
2. W konfliktowych sytuacjach zwykle ustępuję.
3. Dążę do takich rozstrzygnięć konfliktu, z których wszyscy są zadowoleni.
4. Zazwyczaj twardo walczę o swoje.
5. Często podporządkowuję się innym ludziom.
6. Wycofuję się z trudnych sytuacji.
7. Umiem współpracować także z ludźmi, którzy mają odmienne zdanie.
8. Dążę do ugody, nawet, wtedy kiedy ogarnia mnie wściekłość.
9. Zwykle staram się udowodnić ludziom, że mam rację.
10. Często ulegam, żeby nie prowokować nasilenia konfliktu.
11. Kiedy inni się kłócą, najczęściej siedzę cicho.
12. Bardzo lubię wygrywać w konfliktach.
13. W sytuacjach konfliktowych aktywnie dążę do kompromisu.
14. Ustępuję, gdy widzę, że inni też to czynią.
15. Jako osoba mądrzejsza ustępuję tym mniej dojrzałym.
16. Współpracuję z ludźmi, bo jestem zdania, że to najlepszy sposób na rozwiązanie konfliktu.
17. Eliminuję konflikty przez poszukiwanie rozwiązań, satysfakcjonujących obie strony.
18. Uciekam od trudnych sytuacji, bo za dużo mnie to kosztuje (koszt emocjonalny).
19. Lubię ostre starcia.
20. Rzadko otwarcie wypowiadam własne zdanie.
21. Okazuję czasem pokorę.
22. Wspólnie z partnerem (partnerką) staram się znaleźć najlepsze wyjście z konfliktowej sytuacji.
23. Walczę, bo uważam, że inaczej inni mnie zniszczą.
24. Z agresją ludzi zwykle radzę sobie przez znalezienie płaszczyzny porozumienia.
25. Umiem ulegać.

Załącznik 5 Ćwiczenie „Autodiagnoza stylu rozwiązywania konfliktów”

KARTA DLA NAUCZYCIELA - Z ROZWIĄZANIEM

Ćwiczenie: Autodiagnoza stylu rozwiązywania konfliktów; test dla ucznia

„Autodiagnoza stylu rozwiązywania konfliktów”, H. Hamer, „Rozwój umiejętności społecznych”, Przewodnik dla nauczyciela, Warszawa 1999, s. 171 – 173.

Instrukcja: Przy każdym stwierdzeniu napisz TAK – jeśli najczęściej tak właśnie postępujesz w sytuacjach społecznych, a NIE – jeśli takie zachowanie jest Ci obce lub nie wiesz o co chodzi. Jeśli opisane poniżej zachowania występują u Ciebie raczej rzadko – także napisz NIE.

1. Staram się unikać konfliktów, bo nie lubię się denerwować.
2. W konfliktowych sytuacjach zwykle ustępuję.
3. Dążę do takich rozstrzygnięć konfliktu, z których wszyscy są zadowoleni.
4. Zazwyczaj twardo walczę o swoje.
5. Często podporządkowuję się innym ludziom.
6. Wycofuję się z trudnych sytuacji.
7. Umiem współpracować także z ludźmi, którzy mają odmienne zdanie.
8. Dążę do ugody, nawet, wtedy kiedy ogarnia mnie wściekłość.
9. Zwykle staram się udowodnić ludziom, że mam rację.
10. Często ulegam, żeby nie prowokować nasilenia konfliktu.
11. Kiedy inni się kłócą, najczęściej siedzę cicho.
12. Bardzo lubię wygrywać w konfliktach.
13. W sytuacjach konfliktowych aktywnie dążę do kompromisu.
14. Ustępuję, gdy widzę, że inni też to czynią.
15. Jako osoba mądrzejsza ustępuję tym mniej dojrzałym.
16. Współpracuję z ludźmi, bo jestem zdania, że to najlepszy sposób na rozwiązanie konfliktu.
17. Eliminuję konflikty przez poszukiwanie rozwiązań, satysfakcjonujących obie strony.
18. Uciekam od trudnych sytuacji, bo za dużo mnie to kosztuje (koszt emocjonalny).
19. Lubię ostre starcia.
20. Rzadko otwarcie wypowiadam własne zdanie.
21. Okazuję czasem pokorę.
22. Wspólnie z partnerem (partnerką) staram się znaleźć najlepsze wyjście z konfliktowej sytuacji.
23. Walczę, bo uważam, że inaczej inni mnie zniszczą.
24. Z agresją ludzi zwykle radzę sobie przez znalezienie płaszczyzny porozumienia.
25. Umiem ulegać.

Diagnostyczne (czyli oznaczające występowanie skłonności do danego stylu rozwiązywania konfliktu) są tylko odpowiedzi TAK. Nie bierzemy zatem w ogóle pod uwagę odpowiedzi NIE. Należy podkreślić poniżej, przy numerach stwierdzeń, własne odpowiedzi TAK.

WSPÓŁPRACA: 3,7,16,17,22

KOMPROMIS: 2,8,13,14,24

WALKA: 4,9,12,19,23

UNIKANIE: 1,6,11,18,20

ULEGANIE: 5,10,15,21,25

Uczniowie/uczennice zobowiązani są policzyć ile razy podkreślili/ły TAK przy poszczególnych stylach rozwiązywania konfliktów. Wynik od 0 do 3 jest przypadkowy. Jednak 4 – 5 punktów oznacza skłonność do stosowania tego stylu rozwiązywania konfliktów. Nie uda się niestety, określić na podstawie uzyskanych wyników, czy dany styl jest stosowany odpowiednio do sytuacji; nad tym trzeba zastanowić się samodzielnie.

Jeśli ucznia/uczennice charakteryzuje jeden lub dwa style (po 4 lub 5 punktów) to za mało, by poradzić sobie w różnych konfliktowych sytuacjach. Najlepiej, gdy potrafią oni stosować wszystkie style rozwiązywania konfliktów, ale gdyby miały być to tylko trzy, to najlepiej te, które tworzą triadę skuteczności, czyli: współpraca, kompromis i walka.

Lekcja 49 i 50. Podsumowanie wiadomości dot. uruchamiania i funkcjonowania przedsiębiorstw. Blok dwugodzinny.

SCENARIUSZ LEKCJI 49 i 50

	Opis
TEMAT LEKCJI	PODSUMOWANIE WIADOMOŚCI DOTYCZĄCYCH URUCHAMIANIA I FUNKCJONOWANIA PRZEDSIĘBIORSTW
CZAS REALIZACJI:	Dwie godziny lekcyjne
METODY PRACY	Pogadanka, dyskusja, praca z komputerem pod kierunkiem nauczyciela/nauczycielki.
FORMY PRACY	Praca w grupie
ŚRODKI DYDAKTYCZNE:	Gra symulacyjna Wirtualny Doradca, instrukcja do gry, pracownia komputerowa.
CEL OGÓLNY:	Celem ogólnym jest konsolidacja wiedzy teoretycznej i umiejętności z zakresu zakładania i funkcjonowania przedsiębiorstw.
CELE SZCZEGÓŁOWE	Po zajęciach uczeń/uczennica powinien/powinna: <ul style="list-style-type: none"> • umieć rozpoznawać działania będące projektami i opisywać ich etapy, • umieć rozróżniać formy opodatkowania działalności gospodarczej i wskazywać stawki podatku dla przykładowych firm, • umieć definiować cele przedsiębiorstwa, • umieć dokonywać analizy środowiska firmy z wyróżnieniem jego wszystkich części składowych, • rozumieć odpowiedzialność społeczną przedsiębiorstw, • rozpoznawać zachowania etyczne i nieetyczne, • rozumieć zasady pracy zespołowej wraz ze wskazaniem metod rozwiązywania konfliktów, idee negocjacji, • rozpoznawać cechy charakteryzujące dobrego kierownika i identyfikować role zespołowe.
OCENIE PODLEGAĆ BĘDĄ:	<ul style="list-style-type: none"> • poprawność rozwiązania zleceń w grze Wirtualny Doradca (zdobyte punkty w grze), • aktywność pracy w grupie (zaangażowanie uczniów w pracę grupy), • aktywność i zaangażowanie ucznia/uczennicy podczas lekcji.

PLAN LEKCJI

ETAPY	PROCEDURA	UWAGI METODYCZNE	INNE UWAGI	
I	<p>1. Nauczyciel/nauczycielka zadaje uczniom/uczennicom pytania sprawdzające stopień opanowania materiału. Przykładowe pytania:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Scharakteryzuj podstawowe rodzaje form organizacyjno-prawnych przedsiębiorstw. • Opisz procedurę rejestracji jednoosobowej działalności gospodarczej. • W jakim celu przygotowuje się biznesplan? • Opisz elementy składowe biznesplanu. • Przedstaw klasyfikację ról zespołowych, opracowaną przez Mereditha Belbina. • Wskaż najczęściej wykorzystywane sposoby rozwiązywania konfliktów. • Zaprezentuj podział środowiska, w którym działa przedsiębiorstwo. • Przedstaw klasyfikację strategii, dzięki którym przedsiębiorstwo może osiągnąć założone cele. • Wskaż po dwa przykłady zachowań etycznych oraz nieetycznych, które można zaobserwować zarówno w biznesie międzynarodowym oraz krajowym. 	Pogadanka	-	
	<p>2. Nauczyciel/nauczycielka objaśnia uczniom/uczennicom czego będą dotyczyć zlecenia w grze, jakimi zajmować się będą podczas lekcji.</p>	Pogadanka	-	
	CZĘŚĆ I URUCHAMIANIE DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ			
	<p>1. Pierwsze zlecenie to Kejs 7 – Projekty (Załącznik 1). Celem ćwiczenia jest praktyczne zastosowanie wiedzy dot. projektów.</p> <p>2. Uczniowie/uczennice wybierają w grze WD z puli zleceń dot. uruchamiania działalności gospodarczej zlecenie pt. Projekty.</p> <p>3. Nauczyciel/nauczycielka monitoruje pracę uczniów/uczennic, a po rozwiązaniu pierwszego zlecenia wszyscy wspólnie dokonują podsumowania wykonanej pracy.</p>	Pogadanka, praca w grupie	<p>Załącznik 1 Kejs 7 – Projekty</p> <p>(Gra WD – zakładka Uruchamianie działalności gospodarczej – Projekty)</p>	
<p>4. Kolejne zlecenie to Kejs 8 – Formy opodatkowania (Załącznik 2). Celem ćwiczenia jest praktyczne zastosowanie wiedzy dot. form opodatkowania – charakterystyka, ograniczenia stosowania.</p> <p>5. Uczniowie/uczennice wybierają w grze WD z puli zleceń dot. uruchamiania działalności gospodarczej zlecenie pt. Formy opodatkowania.</p>	Pogadanka, praca w grupie	<p>Załącznik 2 Kejs 8 – Formy opodatkowania (Gra WD – zakładka Uruchamianie działalności gospodarczej –</p>		

	6. Nauczyciel/nauczycielka monitoruje pracę uczniów/uczennic, a po rozwiązaniu zlecenia wszyscy wspólnie dokonują podsumowania wykonanej pracy.		Formy opodatkowania)
Rozszerzenie			
	<p><i>Do realizacji kejsa rozszerzonego Kejs 9 – Próg rentowności firmy „Szafex” potrzebna jest wiedza dot. progu rentowności np. z kursu DL.</i></p> <p>1. Kejs 10 – Próg rentowności firmy „Szafex” (rozszerzony)(Załącznik 3) - celem ćwiczenia jest wykorzystanie w praktyce zdobytej wiedzy nt. obliczania progu rentowności.</p> <p>2. Uczniowie/uczennice wybierają w grze WD z puli zleceń dot. uruchamiania działalności gospodarczej zlecenie pt. Próg rentowności firmy „Szafex”.</p> <p>3. Nauczyciel/nauczycielka monitoruje pracę uczniów/uczennic, a po rozwiązaniu zlecenia wszyscy wspólnie dokonują podsumowania wykonanej pracy.</p>	pogadanka, praca w grupie	<p>Załącznik 3 Kejs 9 – Próg rentowności firmy „Szafex”</p> <p>(Gra WD – zakładka Uruchamianie działalności gospodarczej – Próg rentowności firmy „Szafex”)</p>
	<p><i>Do realizacji kejsa rozszerzonego Kejs 10 – Quiz Przedsiębiorczy umysł potrzebna jest wiedza dot. ograniczeń swobody działalności gospodarczej z kursu DL.</i></p> <p>4. Kejs 10 – Quiz Przedsiębiorczy umysł (Załącznik 4). Celem ćwiczenia jest praktyczne zastosowanie zdobytej wiedzy dot. uruchamiania działalności gospodarczej.</p> <p>5. Uczniowie/uczennice wybierają w grze WD z puli zleceń dot. uruchamiania działalności gospodarczej zlecenie pt. Quiz przedsiębiorczy umysł.</p> <p>6. Nauczyciel/nauczycielka monitoruje pracę uczniów/uczennic, a po rozwiązaniu zlecenia wszyscy wspólnie dokonują podsumowania wykonanej pracy.</p>	pogadanka, praca w grupie	<p>Załącznik 4 Kejs 10 – Quiz Przedsiębiorczy umysł</p> <p>(Gra WD – zakładka Uruchamianie działalności gospodarczej – Quiz Przedsiębiorczy Umysł)</p>
CZĘŚĆ II FUNKCJONOWANIE PRZEDSIĘBIORSTWA NA RYNKU			
	<p>7. Kolejne zlecenie, które rozwiązują uczniowie/uczennice to Kejs 7 - Konkurs Przedsiębiorcza Kobieta Roku 2010 (Załącznik 5), będący podsumowaniem zagadnień zrealizowanych w ramach modułu. Uczniowie/uczennice wybierają w grze WD z puli zleceń dot. funkcjonowania przedsiębiorstwa na rynku pt. Konkurs Przedsiębiorcza Kobieta Roku 2010.</p> <p>8. Nauczyciel/nauczycielka monitoruje pracę uczniów/uczennic, a po rozwiązaniu zlecenia wszyscy wspólnie dokonują podsumowania wykonanej pracy.</p>	Pracaw grupie, Pogadanka	<p>Załącznik 5 Kejs 7 - Konkurs Przedsiębiorcza Kobieta Roku 2010 (Gra WD – zakładka Funkcjonowanie przedsiębiorstwa na rynku – Konkurs Przedsiębiorcza Kobieta Roku</p>

			2010)
	<p>9. Następne zlecenie dla uczniów/uczennic to Kejs 10 -Przedsiębiorstwo garmazeryjne "Raj dla podniebienia" (Załącznik 6). Uczniowie/uczennice wybierają w grze WD z puli zleceń dot. funkcjonowania przedsiębiorstwa na rynku zlecenie pt. Przedsiębiorstwo garmazeryjne "Raj dla podniebienia".</p> <p>10. Nauczyciel/nauczycielka monitoruje pracę uczniów/uczennic, a po rozwiązaniu zlecenia wszyscy wspólnie dokonują podsumowania wykonanej pracy.</p>	Praca w grupie, Pogadanka	<p>Załącznik 6 Kejs 10 - Przedsiębiorstwo garmazeryjne "Raj dla podniebienia". (Gra WD – zakładka Funkcjonowanie przedsiębiorstwa na rynku – Przedsiębiorstwo garmazeryjne "Raj dla podniebienia")</p>
	<p>11. Zadanie dla uczniów/uczennic z którym następnie będą musieli/ły sobie poradzić to Kejs 8 - Transakcja kupno - sprzedaż samochodu (Załącznik 7), będący podsumowaniem zagadnień zrealizowanych w ramach modułu. Uczniowie/uczennice wybierają w grze Wirtualny Doradca z puli zleceń dot. funkcjonowania przedsiębiorstwa zlecenie pt. Transakcja kupno - sprzedaż samochodu. Nauczyciel/nauczycielka monitoruje pracę uczniów/uczennic, a po rozwiązaniu zlecenia wszyscy wspólnie dokonują podsumowania wykonanej pracy.</p>	Praca w grupie, Pogadanka	<p>Załącznik 7 Kejs 8 - Transakcja kupno - sprzedaż samochodu</p> <p>Gra Wirtualny doradca – zakładka Funkcjonowanie przedsiębiorstwa na rynku – Transakcja kupno - sprzedaż samochodu</p>
	<p>12. Ostatnie zlecenie dla uczniów/uczennic to Kejs 9 -Radio Andromeda (Załącznik 8). Uczniowie/uczennice wybierają w grze WD z puli zleceń dot. funkcjonowania przedsiębiorstwa na rynku zlecenie pt. Radio Andromeda.</p> <p>13. Nauczyciel/nauczycielka monitoruje pracę uczniów/uczennic, a po rozwiązaniu zlecenia wszyscy wspólnie dokonują podsumowania wykonanej pracy.</p>	Praca w grupie, Pogadanka	<p>Załącznik 8 Kejs 9 - Radio Andromeda</p> <p>(Gra WD – zakładka Funkcjonowanie przedsiębiorstwa na rynku – Radio Andromeda)</p>
	<p>14. Nauczyciel/nauczycielka rozdaje uczniom/uczennicom testy sprawdzające z modułu Uruchamianie działalności gospodarczej wybrane z bazy pytań dot. uruchamiania i funkcjonowania działalności gospodarczej (Załącznik 9).</p>	Test	<p>Załącznik 9 Baza pytań dot. uruchamiania i funkcjonowania działalności gospodarczej</p>
II	<p>1. Nauczyciel/nauczycielka podsumowuje wyniki osiągnięte przez poszczególne zespoły w grze WD.</p>	Pogadanka	-

	2. Nauczyciel/nauczycielka może zadać zadanie domowe – testy sprawdzające w kursie e-learning – kurs VI i VII.		
--	--	--	--

Wykaz załączników

Cześć I

Załącznik 1 – Kejs 7 Projekty

Załącznik 2 – Kejs 8 Formy opodatkowania

Załącznik 3 – Kejs 9 Próg rentowności firmy „Szafex”

Załącznik 4 - Kejs 10 Quiz przedsiębiorczy umysł

Cześć II

Załącznik 5 – Kejs 7 Konkurs Przedsiębiorcza Kobieta Roku 2010”

Załącznik 6 – Kejs 10 Przedsiębiorstwo garmazeryjne "Raj dla podniebienia”

Załącznik 7 - Kejs 8 Transakcja kupno - sprzedaż samochodu

Załącznik 8 – Kejs 9 Radio Andromeda

Załącznik 9 – Baza pytań dot. uruchamiania i funkcjonowania przedsiębiorstw

Załącznik 1 – Kejs 7 Projekty

„Projekty”

Zgłosili się do Was przedstawiciele samorządu jednej z rzeszowskich szkół. Ponieważ zbliża się „sezon wycieczkowy” poprosili o przeprowadzenie w ich szkole prezentacji nt. projektów, by pokazać jak tą koncepcję mogą wykorzystać uczniowie przy organizacji wycieczek klasowych oraz innych przedsięwzięć. W umówionym terminie na sali gimnastycznej zebrała się znaczna grupa uczniów chętnych, by posłuchać o projektach. Na początek przeprowadzacie więc krótką prezentację nt. tego, czym są projekty, jakie fazy realizacji projektów można wyróżnić oraz ich charakterystykę. Po prezentacji uczestnicy poprosili, by przeanalizować temat projektów na przykładzie wycieczki i odpowiedzieć na ich pytania.

1. Po zakończeniu prezentacji uczniowie zadają pytania. Pierwsze z nich brzmi: **Które z wymienionych działań nie jest projektem?**

- uruchomienia nowej linii produkcyjnej
- [przygotowanie standardowego cotygodniowego raportu](#)
- przygotowanie wystawy zdjęć uczniów z koła fotograficznego
- przygotowanie zespołowego projektu na zaliczenie przedmiotu

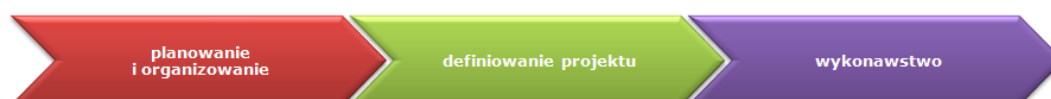
Podpowiedź 1– Definicja projektu: *Projekt jest to złożone, niepowtarzalne w zakresie koncepcji i wykonania przedsięwzięcie, realizowane jednorazowo i tymczasowo.*

2. Drugie pytanie dotyczy etapów realizacji projektu. Uczniowie proszą o wskazanie schematu przedstawiającego wszystkie etapy realizacji projektu w odpowiedniej kolejności.

- Wykres 1
- [Wykres 2](#)
- Wykres 3

Załącznik do pytania: Wykres etapy

WYKRES 1



WYKRES 2



WYKRES 3



3. Ponieważ cała teoria jest dla uczestników jasna, przechodzimy do analizy przykładu wycieczki. Załóżmy, że pewna klasa organizuje wycieczkę klasową. Od czego powinni zacząć?

- znalezienie odpowiedniego biura podróży
- zebranie składek od osób, które chcą jechać na wycieczkę

- przygotowanie sprawozdania końcowego
 - określenie założeń projektowych dot. wymagań i ograniczeń
4. Skoro wiemy, że powinniśmy zacząć od określenia założeń projektowych możemy zaplanować spotkanie w gronie klasowym i wspólnie dokonać wszystkich ustaleń. Które z wymienionych decyzji powinniśmy podjąć na tym etapie?
- Na ile dni chcemy jechać i o której godzinie będziemy wyjeżdżać
 - Ile kieszonkowego będzie nam potrzebne
 - Podział osób do pokoi na nocleg
 - Na tym etapie wystarczy zdecydować dokąd i na ile dni
 - Ile osób jedzie, na ile dni, jaką kwotę od osoby jesteśmy w stanie zapłacić
5. Kolejny etap realizacji projektu to wykonawstwo, czyli – wycieczka! W czasie trwania wycieczki należy pamiętać by, oprócz dobrej zabawy, również...
- prowadzić kontrolę i na bieżąco identyfikować odchylenia np. od planu finansowego lub harmonogramu
 - wyznaczyć osobę odpowiedzialną za przechowywanie dokumentacji (faktury, paragony, bilety wstępu itp.)
 - poszukiwać wykonawców czyli np. autokarów, które przewożą nas między poszczególnymi punktami wycieczki
6. Jaki będzie ostatni etap projektu „Wycieczka”?
- projekt kończy się w momencie powrotu z wycieczki
 - wymiana zdjęć między uczestnikami wycieczki
 - przygotowanie rozliczenia wydatków, przygotowanie sprawozdania końcowego i rozwiązanie zespołu projektowego

Załącznik 2 – Kejs 8 Formy opodatkowania

„Formy opodatkowania”

Do firmy zgłosiła się Pani Justyna, która zamierza założyć własną działalność gospodarczą. Potrzebuje ona porady dot. wyboru formy opodatkowania. Choć zebrała na ten temat informacje z różnych źródeł, nadal nie jest pewna co do kilku kwestii.

1. Pani Justyna zamierza założyć pracownię krawiecką w formie jednoosobowej działalności gospodarczej i chciałby rozliczać się kartą podatkową, bo słyszała, że to najprostsza forma opodatkowania. Czy może wybrać kartę podatkową?

- Tak, może.
- Nie może.
- [To zależy. Nie ma wszystkich informacji, żeby to ocenić.](#)

2. Czy usługi krawieckie mogą być rozliczane kartą podatkową?

- [Tak](#)
- Nie

Załącznik do pytania: Ustawa o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne (fragment z odpowiedzią)

42	czapnictwo i kapelusznictwo męskie "8"	0	137	137	137
		1	275	275	275
		2	348	348	348
43	modniarstwo"8"	0	152	152	152
		1	299	299	299
		2	371	371	371
44	usługi krawieckie	0	77	89	102
		1	163	187	212
		2	262	299	324
		3	333	355	386
		4	355	386	418
		5	402	456	518

3. Jakiej jeszcze informacji potrzebujemy, żeby odpowiedzieć na pytanie czy Pani Justyna może wybrać kartę podatkową?

- wielkość miejscowości, w której będzie prowadzona działalność
- [wielkość zatrudnienia](#)
- wielkość planowanego przychodu

4. Pani Justyna musi się jeszcze zastanowić ile osób będzie zatrudniać, a w międzyczasie poprosiła o wytłumaczenie od czego zależy wysokość podatku w karcie.

- wielkości osiąganych przychodów, kosztów oraz zysku
- wielkość posiadanego kapitału własnego oraz obcego
- [rodzaju prowadzonej działalności, liczby mieszkańców w miejscowości, w której prowadzona będzie działalność oraz liczby zatrudnionych osób](#)

5. Sprawdź ile maksymalnie osób Pani Justyna może zatrudnić (nie licząc siebie), żeby móc rozliczać się kartą podatkową dla tego rodzaju działalności. Wpisz odpowiednią cyfrę/liczbę.

Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: [5 | pięć](#)

Załącznik do pytania: Ustawa o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne (fragment z odpowiedzią)

42	czapnictwo i kapelusznictwo męskie "8"	0	137	137	137
		1	275	275	275
		2	348	348	348
43	modniarstwo"*"	0	152	152	152
		1	299	299	299
		2	371	371	371
44	usługi krawieckie	0	77	89	102
		1	163	187	212
		2	262	299	324
		3	333	355	386
		4	355	386	418
		5	402	456	518

Podpowiedź 1 – Informacja o limitach zatrudnienia dla poszczególnych rodzajów działalności znajduje się w Załączniku 3 do ustawy o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne.

Podpowiedź 2 – Usługi krawieckie to poz. 44 w Załączniku 3 do ustawy o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne. Stawka 0 oznacza działalność wykonywaną samodzielnie przez przedsiębiorcę, a każda następną oznacza ilość zatrudnionych osób.

Podpowiedź 3 - Pani Justyna mogłaby zatrudnić przykładowo 3 krawcowe, 1 pomocnika i 1 osobę do obsługi klienta.

6. Podaj Pani Justynie ile będzie wynosiła miesięczna stawka podatku do zapłacenia wg karty podatkowej dla jej działalności przy założeniu, że będzie zatrudniać 5 osób i prowadzić działalność w Rzeszowie.

Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: [518 | pięćset osiemnaście | 518 zł. | 518 zł | 518 złotych | pięćset osiemnaście zł | pięćset osiemnaście zł. | pięćset osiemnaście złotych](#)

Załącznik do pytania: Ustawa o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne (fragment z odpowiedzią)

42	czapnictwo i kapelusznictwo męskie "8"	0	137	137	137
		1	275	275	275
		2	348	348	348
43	modniarstwo"*"	0	152	152	152
		1	299	299	299
		2	371	371	371
44	usługi krawieckie	0	77	89	102
		1	163	187	212
		2	262	299	324
		3	333	355	386
		4	355	386	418
		5	402	456	518

Podpowiedź 1 – Rzeszów – liczba mieszkańców ok. 179 000

Podpowiedź 2 - Usługi krawieckie to poz. 44 w Załączniku 3 do ustawy o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne 0065.

Podpowiedź 3 - Odpowiedź znajdziecie w Załączniku 3 do ustawy o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne, wiersz 44 w tabeli, ostatnia kolumna przy stawce '5'.

7. Pani Justyna zastanawia się czy zatrudnienie 5 pracowników wystarczy jej do rozwinięcia swojej działalności. Postanowiła więc spytać o alternatywne formy opodatkowania. Gdyby wybrała opodatkowanie na zasadach ogólnych (skala podatkowa) jaką stawkę podatku płaciłaby gdyby jej dochód był na poziomie 50 000 zł rocznie? Podaj pełną stawkę ze znakiem %.

Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: **18% | osiemnaście procent | 18 procent**

Podpowiedź 1 – Liczba ta wskazuje w Polsce wiek, w którym osiąga się pełnoletniość.

8. A co w przypadku, gdy dochody firmy kształtowałyby się na poziomie np. 150 000 zł rocznie? Pani Justyna twierdzi, że będzie wtedy musiała zapłacić niezwykle wysoki podatek – 32% od całego dochodu. Czy to prawda?

- Tak – dochód powyżej pewnej kwoty (np. w 2011 r. jest to 85 528 zł) powoduje wejście w drugi próg podatkowy, w którym cały dochód jest opodatkowany wyższą stawką – 32%.
- **Nie – po przekroczeniu kwoty limitu dla pierwszego progu podatkowego, wyższa stawka obowiązuje tylko dla nadwyżki ponad kwotę limitu.**

Podpowiedź 1 - Sposób wyliczania podatku w przypadku skali podatkowej (w uproszczeniu – bez uwzględnienia możliwości odliczeń i kwoty wolnej od podatku):

1. Przychody – koszty = Dochód
2. Gdy dochód mniejszy od 85 528 zł → podatek wynosi 18% * dochód
3. Gdy dochód większy od 85 528 zł → podatek wynosi 18% * 85 528 + 32% od nadwyżki ponad 85 528 zł

Załącznik 3 – Kejs 9 Próg rentowności firmy „Szafex” (rozszerzony)

„Próg rentowności firmy Szafex (rozszerzony)”

Do firmy zgłosili się Pani Jadwiga i Pan Roman – właściciele nowoutworzonego przedsiębiorstwa produkcyjnego „Szafex!”. Ich firma będzie produkować szafy drewniane na zamówienie. Nie planują oni żadnego salonu wystawienniczego. Jeśli zgłosi się do nich klient, to opracują wspólnie z nim projekt szafy i dopiero wtedy wyprodukują zamówienie. Gotowy produkt będzie dostarczany do klienta. Właściciele poprosili o pomoc w skalkulowaniu ceny produktu.

- Pierwszym krokiem będzie ustalenie jakie zasoby będą potrzebne do prowadzenia tego typu działalności. Wybierz optymalny zestaw.**
 - [pomieszczenie produkcyjne, samochód, benzyna, deski drewniane, materiały metalowe \(śruby, gwoździe, zawiasy itp.\), strona internetowa, wynagrodzenia](#)
 - wynagrodzenia, pomieszczenie produkcyjne, catering, benzyna, deski drewniane, materiały metalowe (śruby, gwoździe, zawiasy itp.), strona internetowa
 - pomieszczenie produkcyjne, samochód, benzyna, materiały metalowe (śruby, gwoździe, zawiasy itp.), strona internetowa, wynagrodzenia
- Kolejnym krokiem będzie klasyfikacja kosztów firmy na stałe i zmienne. Pani Jadwiga i Pan Roman przygotowali kalkulację najważniejszych kosztów. Na podstawie danych z załącznika podaj wielkość kosztów zmiennych.**

Załącznik do pytania: Dane do kalkulacji ceny

Dane:	Cena (zł)	Jednostka
Czynsz za pomieszczenie produkcyjne	1 000	miesiąc
Ubezpieczenie samochodu	200	miesiąc
Wynagrodzenie właścicieli	2 000	osoba
Drewno (średnio do produkcji 1 szafy)	200	komplet
Materiały metalowe (średnio do produkcji 1 szafy)	20	komplet
Utrzymanie domeny internetowej	10	miesiąc
Benzyna (średnio na dojazd do 1 klienta)	20	sztuka

Pytanie otwarte, odpowiedź: [240](#) | [240 zł](#) | [240 zł.](#) | [dwieście czterdzieści](#) | [dwieście czterdzieści zł.](#) | [dwieście czterdzieści zł](#) | [dwieście czterdzieści złotych](#)

Podpowiedź 1

- Koszty stałe, to te koszty, których wielkość nie zmienia się wraz ze zmianą wielkości sprzedaży/produkcji.
- Koszty zmienne to te koszty, które zmieniają się wraz ze zmianą wielkości sprzedaży/produkcji.

Podpowiedź 2 - Przykładami kosztów stałych są: czynsz, wynagrodzenie pracowników, ubezpieczenie itp.

Do kosztów zmiennych zaliczamy wszystkie materiały i półprodukty wykorzystywane do produkcji oraz inne koszty związane ze sprzedażą lub dostarczeniem produktu do klienta, np. koszty transportu.

Podpowiedź 3 - W podanym przykładzie koszty zmienne to drewno, materiały metalowe, benzyna.

- Przedsiębiorcy zaplanowali, że chcieliby produkować 5 szaf miesięcznie i zakładają, że średnio jedna szafa kosztowałaby 600 zł. Czy jest to wielkość sprzedaży zapewniająca zysk?**

Załącznik do pytania: Dane do kalkulacji ceny

Dane:	Cena (zł)	Jednostka
Czynsz za pomieszczenie produkcyjne	1 000	miesiąc
Ubezpieczenie samochodu	200	miesiąc
Wynagrodzenie właścicieli	2 000	osoba
Drewno (średnio do produkcji 1 szafy)	200	komplet
Materiały metalowe (średnio do produkcji 1 szafy)	20	komplet
Utrzymanie domeny internetowej	10	miesiąc
Benzyna (średnio na dojazd do 1 klienta)	20	sztuka

- Tak
- [Nie](#)

Podpowiedź 1 - Oblicz miesięczną wielkość przychodów przy danym założeniu ceny i liczby sprzedanych szaf, a następnie odejmij od tego sumę kosztów, pamiętając o tym, że koszty zmienne podane są dla 1 sztuki.

Podpowiedź 2 - $Zysk = Liczba\ sprzedanych\ szaf * cena\ szafy - (suma\ kosztów\ stałych + koszty\ zmienne\ jednostkowe * liczba\ sprzedanych\ szaf)$

4. Jak jest próg rentowności firmy „Szafex”, zakładając cenę 600 zł oraz wielkość kosztów w załączonym pliku?

Załącznik do pytania: Dane do kalkulacji ceny

Dane:	Cena (zł)	Jednostka
Czynsz za pomieszczenie produkcyjne	1 000	miesiąc
Ubezpieczenie samochodu	200	miesiąc
Wynagrodzenie właścicieli	2 000	osoba
Drewno (średnio do produkcji 1 szafy)	200	komplet
Materiały metalowe (średnio do produkcji 1 szafy)	20	komplet
Utrzymanie domeny internetowej	10	miesiąc
Benzyna (średnio na dojazd do 1 klienta)	20	sztuka

Załącznik do pytania: BEP wzór 1

Próg rentowności wyrażony ilościowo:

$$BEP = \frac{K_s}{C_j - K_z}$$

Gdzie:

- K_s – koszty stałe
- K_z – jednostkowe koszty zmienne
- C_j – jednostkowa cena produktu

Pytanie otwarte, odpowiedź: [9 | dziewięć](#)

Podpowiedź 1 - Do wzoru należy podstawić sumę kosztów stałych (czynsz, ubezpieczenie, wynagrodzenia, utrzymanie domeny internetowej), cenę jednostkową (600 zł), jednostkowe koszty zmienne (drewno + materiały metalowe + benzyna).

Podpowiedź 2 - Próg rentowności jest większy niż 8 i jest jednocyfrowy.

5. Jak zinterpretować wyliczony próg rentowności?

- Jeśli firma sprzeda miesięcznie 9 szaf, to osiągnie zysk.
- Jeśli firma sprzeda w miesiącu 9 szaf, to zrównane zostaną przychody z kosztami, czyli firma 'wyjdzie na zero'.
- Przy sprzedaży 9 szaf w miesiącu firma nadal generuje straty.
- 9 to optymalna liczba sprzedanych szaf, która pozwoli na osiągnięcie maksymalnego zysku.

6. Wiemy już, że przy przyjętym przez właścicieli założeniu produkcji 5 szaf miesięcznie przy cenie 600 zł za szafę, firma będzie generowała straty. Pani Jadwiga i Pan Roman uznali, że taka wielkość produkcji jest dla nich optymalnym rozwiązaniem i nie chcieliby jej zmieniać. Ile w takim razie powinna wynosić cena minimalna, by firma nie przynosiła strat? [Należy podać cenę w zaokrągleniu do pełnych złotych, bez groszy]

Załącznik do pytania: BEP wzór 2

Minimalna cena sprzedaży:

$$C_{min} = \frac{K_z \cdot S_m + K_s}{S_m}$$

Gdzie:

- C_{min} – minimalna cena produktu
- K_s – koszty stałe
- K_z – jednostkowe koszty zmienne
- S_m – maksymalna wielkość sprzedaży (wynikająca ze zdolności produkcyjnych lub prognozy popytu)

Pytanie otwarte, odpowiedź: 882 | 882 zł | 882 zł | 882 złote | osiemset osiemdziesiąt dwa | osiemset osiemdziesiąt dwa zł | osiemset osiemdziesiąt dwa zł. | osiemset osiemdziesiąt dwa złote

Podpowiedź 1 - Cena minimalna jest wynikiem następującego działania: $51 \cdot 17 + 15$

7. Ile będzie wynosił zysk firmy, jeśli cena za szafę będzie równa cenie minimalnej?

- zysk > 0
- zysk = 0
- zysk < 0

8. Przedsiębiorcy ustalili, że cena szafy będzie wynosić 1100 zł. Ile będzie wynosił zysk, zakładając, że będzie komplet uczestników na szkoleniu?

Załącznik do pytania: Dane do kalkulacji ceny

Dane:	Cena (zł)	Jednostka
Czynsz za pomieszczenie produkcyjne	1 000	miesiąc
Ubezpieczenie samochodu	200	miesiąc
Wynagrodzenie właścicieli	2 000	osoba
Drewno (średnio do produkcji 1 szafy)	200	komplet
Materiały metalowe (średnio do produkcji 1 szafy)	20	komplet
Utrzymanie domeny internetowej	10	miesiąc
Benzyna (średnio na dojazd do 1 klienta)	20	sztuka

Pytanie otwarte, odpowiedź: 1090 | 1090 zł | 1090 zł. | 1090 złotych | tysiąc dziewięćdziesiąt | tysiąc dziewięćdziesiąt zł | tysiąc dziewięćdziesiąt zł. | tysiąc dziewięćdziesiąt złotych

Podpowiedź 1 - $Zysk = \text{Przychody} - \text{koszty stałe} - \text{koszty zmienne}$

Podpowiedź 2 - $Zysk = \text{Liczba sprzedanych szaf} * \text{cena szafy} - (\text{suma kosztów stałych} + \text{koszty zmienne jednostkowe} * \text{liczba sprzedanych szaf})$

Podpowiedź 3 - $Zysk = 2180/2$

Załącznik 4 – Kejs 10 Quiz „Przedsiębiorczy umysł” (rozszerzony)

„Quiz Przedsiębiorczy Umysł (rozszerzony)”

Pewnego dnia w biurze zadzwonił telefon. Okazało się, że dzwoni producent znanego w całym regionie telewizyjnego quizu „Przedsiębiorczy umysł”, ponieważ poszukuje do współpracy specjalistów do roli ekspertów w poszczególnych odcinkach. Zaproponował Waszej firmie współpracę przy kolejnym odcinku dot. uruchamiania i prowadzenia działalności gospodarczej. Waszą rolą będzie odpowiedź na pytanie, jeśli uczestnik nie będzie znał odpowiedzi. Podczas kręcenia quizu okazało się, że z pierwszymi pytaniami uczestnicy poradzi sobie bez żadnych problemów. W miarę upływu czasu pytania jednak stawały się coraz trudniejsze...

1. W pierwszej rundzie, która obejmuje dowolne zagadnienia z zakresu zakładania własnej działalności, pierwsze pytanie, na które żaden z uczestników nie potrafił odpowiedzieć brzmiało: **Jak nazywa się forma opodatkowania, w której wielkość podatku do zapłacenia nie jest określona stawką procentową tylko kwotowo?** [Podaj 2-członową nazwę.]

Pytanie otwarte, odpowiedź: [Karta podatkowa](#)

Podpowiedź 1 – Nazwa tej formy opodatkowania jest dwuczłonowa. Pierwszy wyraz zaczyna się na literę 'k' i rymuje się ze słowem „warta”, natomiast drugi wyraz zaczyna się na literę 'p' i pochodzi od słowa „podatek”.

Podpowiedź 2 - K _ R _ A P O D _ T K _ _ A

2. Po długiej serii pytań, z którymi uczestnicy radzili sobie bez problemu padło pytanie, z którym nie mogli sobie poradzić: **Przedsiębiorstwo, które zatrudnia mniej niż 49 pracowników i jego roczny obrót jest mniejszy lub równy 10 milionów € zostanie sklasyfikowane jako:**

- mikro
- [małe](#)
- średnie
- duże

Podpowiedź 1

Kryteria klasyfikacji przedsiębiorstw

Mikroprzedsiębiorstwo

- zatrudnienie – mniej niż 10 pracowników
- roczny obrót netto nie większy niż 2 mln € lub suma aktywów nie większa niż 2 mln €

Małe przedsiębiorstwo

- zatrudnienie – od 10 do 50 pracowników
- roczny obrót netto nie większy niż 10 mln € lub suma aktywów nie większa niż 10 mln €

Średnie przedsiębiorstwo

- zatrudnienie – od 50 do 249 pracowników
- roczny obrót netto nie większy niż 50 mln € lub suma aktywów nie większa niż 43 mln €

Duże przedsiębiorstwo

- zatrudnienie – więcej niż 250 pracowników
- roczny obrót netto większy niż 50 mln € lub suma aktywów większa niż 43 mln €

3. Kolejne pytanie dotyczyło dokładnie tego samego tematu – klasyfikacja przedsiębiorstw wg ich wielkości. W załączonym pliku znajdują się informacje nt. kilka firm. Które z podanych przedsiębiorstw zostaną sklasyfikowane jako małe przedsiębiorstwa?

- Firma B i Firma C
- [Firma A i Firma F](#)
- Firma A i Firma D

- Wszystkie firmy

Załącznik do pytania

FIRMA	CECHY FIRMY
Firma A	Wielkość zatrudnienia – 47 osób Suma aktywów – 7 mln €
Firma B	Wielkość zatrudnienia – 212 osób Roczny obrót netto – 21 mln €
Firma C	Wielkość zatrudnienia – 49 osób Suma aktywów – 17 mln € Roczny obrót netto - 19 mln €
Firma D	Wielkość zatrudnienia – 3 osoby Roczny obrót netto – 1,2 mln €
Firma E	Wielkość zatrudnienia – 450 osób Roczny obrót netto – 72 mln €
Firma F	Wielkość zatrudnienia – 47 osób Roczny obrót netto – 7 mln €

Podpowiedź 1

Kryteria klasyfikacji przedsiębiorstw

Mikroprzedsiębiorstwo

- zatrudnienie – mniej niż 10 pracowników
- roczny obrót netto nie większy niż 2 mln € lub suma aktywów nie większa niż 2 mln €

Małe przedsiębiorstwo

- zatrudnienie – od 10 do 50 pracowników
- roczny obrót netto nie większy niż 10 mln € lub suma aktywów nie większa niż 10 mln €

Średnie przedsiębiorstwo

- zatrudnienie – od 50 do 249 pracowników
- roczny obrót netto nie większy niż 50 mln € lub suma aktywów nie większa niż 43 mln €

Duże przedsiębiorstwo

- zatrudnienie – więcej niż 250 pracowników
- roczny obrót netto większy niż 50 mln € lub suma aktywów większa niż 43 mln €

4. Kolejne pytanie do eksperta brzmiało: Jak nazywa się przedsiębiorstwo, którego właścicielem jest społeczność lokalna miasta lub gminy? Przedsiębiorstwo..... [Podaj 1 wyraz, którego brakuje w nazwie.]

Pytanie otwarte, odpowiedź: Komunalne

Podpowiedź 1 – Odpowiedź zaczyna się na literę 'k'.

Podpowiedź 2 – K _ M U N _ L _ E

5. Kolejne pytanie do eksperta brzmiało: Jaka formę opodatkowania może wybrać spółka z ograniczoną odpowiedzialnością?

- Karta podatkowa
- Ryczałt
- Podatek dochodowy od osób prawnych
- Zasady ogólne – skala podatkowa

6. Gdy w pytaniu pojawił się schemat ilustrujący jedną z metod analizy używanej w biznesplanie znów potrzebna była pomoc eksperta. Zidentyfikuj analizę przedstawioną na załączonym wykresie.

Załącznik do pytania



- Analiza makrootoczenia
 - Analiza SWOT
 - [Analiza 5 sił Portera](#)
7. W kolejnej rundzie pytania dotyczą ograniczeń swobody działalności gospodarczej. Pierwsze pytanie, z którym nie poradzili sobie uczestnicy brzmiało: Które z podanych rodzajów działalności są limitowane przez państwo i potrzebne jest uzyskanie odpowiedniego dokumentu uprawniającego do ich prowadzenia?
- [agencja ochrony mienia i osób](#)
 - salon fryzjerski
 - warsztat mechaniki pojazdów
 - agencja tłumaczeń
8. Kolejne pytanie dot. reglamentacji działalności gospodarczej brzmiało następująco: Jaka forma ograniczenia działalności gospodarczej jest najmniej uciążliwa z punktu widzenia przedsiębiorcy, ponieważ do otrzymania odpowiedniego dokumentu wystarczy złożenie oświadczenia o spełnieniu warunków do prowadzenia danego rodzaju działalności?
- koncesja
 - licencja
 - zezwolenie
 - [wpis do działalności regulowanej](#)
9. Ostatnie pytanie do eksperta w tym odcinku było następujące: Co oznacza skrót PKD – podaj pełną nazwę.

Pytanie otwarte, odpowiedź: [Polska Klasyfikacja Działalności](#)

Podpowiedź 1 – PKD to zestaw kodów, które służą do opisywania rodzajów działalności gospodarczej i używanych np. we wnioskach o rejestrację działalności.

Podpowiedź 2 – Pierwszy człon nazwy pochodzi od analizowanego kraju, drugi oznacza dzielenie na grupy/kategorie, a trzeci to synonim słowa aktywność.

Podpowiedź 3 – Pierwsza litera skrótu to 16-ta litera alfabetu (bez „polskich” liter), druga to 11-ta litera, a trzecia to 4-ta.

Konkurs na Przedsiębiorczą Kobiętę Roku 2010.

Zgłasza się do Ciebie Pani Cecylia Rączka, właścicielka firmy projektującej kartki świąteczne. Twoja nowa klientka postanowiła ubiegać się o nagrodę Przedsiębiorczej Kobiety Roku 2010. Wieloletnie doświadczenie i sukcesy na tym polu (poparte licznymi nagrodami), utwierdziły panią Cecylię w przekonaniu, iż ma one duże szanse na zdobycie głównej nagrody. Pani Cecylia przyglądnęła się uważnie, a zarazem bardzo krytycznie swojemu bardzo dobrze prosperującemu przedsiębiorstwu. Wynik analizy był bardzo zadowalający, ale właścicielka stwierdziła, iż w kilku obszarach należałoby poprawić drobne niedociągnięcia, bowiem nie może ona pozwolić, aby detale sprawiły, iż główna nagroda przejdzie jej koło nosa! Wobec tego pomóż pani Cecylii Rączce określić, w jaki sposób należy poprawić wskazane obszary?

1. Pierwszą wątpliwością pani Cecylii jest element pracy zespołowej w jej przedsiębiorstwie, a wręcz jego brak. Pani Cecylia chciałaby wprowadzić pewien wykaz takich zasad, ale nie wie jak do tego się zabrać. Wspomina ona, iż ponoć istnieje koncepcja zawierająca tzw. filary efektywnej współpracy. Pytanie pani Cecylii jest następujące: kto stworzył tę koncepcję?

- MeredithBelbin
- [Mike Woodcock](#)
- William Ury

Podpowiedź 1 [Imię tej osoby zaczyna się na literę "m"](#)

2. Czy William Ury to twórca teorii stylów negocjacyjnych? Wpisz tak lub nie w pole odpowiedzi przeznaczone do tego pytania.

- Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: [tak](#)

3. Ile jest tzw. filarów w koncepcji Mike'a Woodcocka? Wpisz prawidłową według Ciebie liczbę.

- Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: [11](#)

Podpowiedź 1 [Ilość tych filarów mieści się w przedziale liczbowym 9-11](#)

4. W przypadku pracy zespołowej, właścicielka stwierdziła, iż przydałyby się jej wskazówki dotyczące podziału ról. Doskonale istotę tego problemu oddaje klasyfikacja MeredithBelbina. Pani Cecylia zdobyła taką klasyfikację. Jednak na skutek nieszczęśliwego wypadku (zalanie dokumentów kawą przez sekretarkę), pani Cecylia utraciła informacje. Jako ekspert pomóż Pani Cecylii odzyskać cenne dane. Zapoznaj się z ocalałą dokumentacją, znajdziesz ją w załączniku do tego pytania. Na wykresie została zaprezentowana klasyfikacja ról zespołowych według MeredithBelbina. Zostały zalane kawą przyporządkowania ról zespołowych do określonego obszaru. Po zapoznaniu się z załącznikiem, wybierz właściwy zestaw z poniżej zaprezentowanych:

- 1 - role ukierunkowane na zadania, 2- role intelektualne, 3- role ukierunkowane na ludzi
- 1- role interpersonalne, 2- role ukierunkowane na zadania, 3- role intelektualne
- [1- role ukierunkowane na zadania, 2- role ukierunkowane na ludzi, 3- role intelektualne](#)
- 1 - role intelektualne , 2- role interpersonalne, 3- role ukierunkowane na ludzi

Podpowiedź 1 [Brak jest w klasyfikacji ról interpersonalnych](#)

Załącznik do pytania



Zestawienie ról zespołowych wg Mereditha Belbina zalane kawą wraz z brakującymi informacjami

5. Pani Cecylia stosuje w swoim przedsiębiorstwie następującą strategię: próbuje osiągnąć przewagę konkurencyjną poprzez obniżkę kosztów poniżej kosztów swoich rywali. Jednocześnie stara się utrzymać koszty na takim poziomie, aby samemu nie "dokładać" do interesów, ale i osiągnąć zysk!!! Określ, jaka strategia najlepiej pasuje do podanej definicji?

- Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: [przywództwo kosztowe](#)

Podpowiedź 1 [Strategia ta mieści się w zestawieniu zaproponowanym przez Michaela Portera](#)

Podpowiedź 2 [Strategia ta to: rzy ód twok sz o e](#)

6. Kolejnym problemem Pani Cecylii jest określenie dynamiki prowadzonego przedsiębiorstwa. Dokonaj więc analizy przedsiębiorstwa pani Cecylii pod kątem zasłyszanych już informacji oraz tego co znajduje się w tabeli. Tabelę znajdziesz w załączniku do tego pytania. Zapoznaj się wnikliwie z dostępną tabelą. Charakterystyka przedsiębiorstwa pani Cecylii jasno wskazuje, iż w tym przypadku mamy do czynienia z ...

- Otoczeniem burzliwym
- [Otoczeniem zmiennym](#)
- Otoczeniem względnie stałym

Podpowiedź 1 [Nie jest to otoczenie burzliwe](#)

Załącznik do pytania

Podział dynamiki otoczenia przedsiębiorstwa		
otoczenie względnie stałe	otoczenie zmienne	otoczenie burzliwe
<ul style="list-style-type: none">- charakteryzuje się profilem działalności utrzymującym się na trwałym poziomie,- wszelkie wahania i nieoczekiwane zmiany występują niezwykle rzadko,- określenie popytu na produkty przedsiębiorstwa w najbliższej przyszłości nie nastęrcza większych problemów,- w dzisiejszych czasach jest ono coraz większą rzadkością, ze względu chociażby na działalność przedsiębiorstw w warunkach narastającego wyścigu technologicznego oraz współzawodnictwa w wielu branżach,- przykład: branża spożywcza.	<ul style="list-style-type: none">- przeobrażenia w technologii są stałym elementem tego typu otoczenia- ciągle zmieniająca się moda, gusty, upodobania klientów, itp., wymuszają zmiany- przeobrażenia nie są zaskoczeniem dla menedżerów i są oni w stanie krok po kroku dostosować się do nich- przykład: branża odzieżowa.	<ul style="list-style-type: none">-charakteryzuje się bardzo dużą konkurencyjnością przedsiębiorstw, które prześcigają się w zrzucaniu klientów nowinkami technicznymi- działalność firm utrudniają akty prawne, ukazujące się nieoczekiwanie, a co najważniejsze wiele zmieniające w dotychczas istniejącym prawie,- przykład: branża informatyczna i elektroniczna.

Opracowanie własne na podstawie A. Wajda, *Organizacja i zarządzanie*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2003, s. 17-19.

7. Pani Cecylia co prawda nie ma większych problemów w firmie, a konflikty występują niezwykle rzadko. Niemniej jednak nasza klientka chciałaby wypracować skuteczne procedury zarządzania konfliktem w momencie jego wystąpienia. Pomóż jej wybrać zestaw, najodpowiedniejszy dla prowadzonego przedsiębiorstwa.

- W momencie wystąpienia konfliktu, skonfrontowanie stron, dyskusja i próba wyjaśnienia sobie przyczyn zaistniałej sytuacji. Gdy takie działanie nic nie da, należy wejść na drogę negocjacji, określić styl, nastawienie negocjacyjne, przygotować batnę oraz proponowane drugiej stronie ustępstwa.
- W momencie wystąpienia konfliktu, skonfrontowanie stron i dyskusja. Ponadto, próba wyjaśnienia sobie przyczyn zaistniałej sytuacji. Gdy takie działanie nic nie da, należy spróbować stłumić ten konflikt. Dzięki temu nie dopuścimy do jego rozrastania się, a tym samym do obejmowania swoim zasięgiem kolejnych działów.
- W momencie wystąpienia konfliktu, skonfrontowanie stron i dyskusja. Ponadto, próba wyjaśnienia sobie przyczyn zaistniałej sytuacji. Jeśli takie działanie nie przyniesie rezultatów, rozwiązanie konfliktu zostaje odłożone w czasie. Prawdopodobnie, strony konfliktu z czasem zapomną o przyczynach jego powstania. Wszystko wróci do wcześniejszego ładu.

Podpowiedź 1 Nie dopuszczamy do tłumienia konfliktu

8. Pani Cecylia prosiła również o pomoc w wykreowaniu wizerunku jej firmy, jako tej, która zna pojęcie odpowiedzialności społecznej. Wybierz zestaw najodpowiedniejszy, spośród wszystkich zaprezentowanych.

- Stosowanie proekologicznych technologii w procesie produkcji kartek świątecznych, kontrowersyjne reklamy intrygujące odbiorcę, wspieranie kreatywności i twórczości pracowników.
- Dbłość o pracowników wyrażona poprzez troskę o ich zdrowie czy zabezpieczenie socjalne, wspomaganie instytucji charytatywnych, wspieranie kreatywności i twórczości pracowników, tworzenie programów dla społeczeństwa na rzecz ochrony zdrowia, promocji edukacji.
- Dbłość o pracowników wyrażona poprzez troskę o ich zdrowie czy zabezpieczenie socjalne, wspomaganie instytucji charytatywnych, kontrowersyjne reklamy intrygujące odbiorcę, wspieranie kreatywności i twórczości pracowników.

Podpowiedź 1 Kontrowersyjne reklamy intrygujące odbiorcę nie należą do zachowań mieszczących się w ramach pojęcia odpowiedzialności społecznej

9. Należy tylko zwrócić uwagę pani Cecylii na fakt, iż zaangażowanie jej firmy w odpowiedzialność społeczną powinno dotyczyć tylko tych aspektów życia społecznego, które łączą się bezpośrednio z jej działalnością. Wpisz prawda lub fałsz w pole odpowiedzi przeznaczone do tego pytania.

- Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: fałsz

Podpowiedź 1 Zaangażowanie firmy w odpowiedzialność społeczną powinno dotyczyć jak najszerzej liczby aspektów życia społecznego

Załącznik 6. Kejs 10 pt. Przedsiębiorstwo garmażeryjne "Raj dla podniebienia"

Przedsiębiorstwo garmażeryjne "Raj dla podniebienia"

Zwrócił się do Ciebie z prośbą o pomoc Pan Marcel Nowak. Pan Marcel jest współwłaścicielem znakomicie prosperującego przedsiębiorstwa garmażeryjnego. Firma ta zajmuje się produkcją wyrobów najwyższej jakości, wytwarzanych bez użycia konserwantów. Drugim współwłaścicielem tego przedsiębiorstwa jest pani Joanna Smyk, kuzynka pana Marcela. Pan Marcel dowiedział się o konkursie organizowanym przez władze samorządowe. Główną nagrodą jest uzyskanie dotacji w kwocie 100 000 na rozwój przedsiębiorstwa, a w tym m.in. technologii. Wymagania konkursowe stawiają przed oferentami niemały próg wyzwań. Przedsiębiorstwo powinno bowiem prowadzić działalność zgodnie z zasadami m.in. etyki i odpowiedzialności społecznej. Pan Marcel po rozmowie ze swoją kuzynką, a zarazem współwłaścicielką, postanowił złożyć aplikację. Znając elementy, które będą oceniane przez komisję, zwrócił się do Ciebie z prośbą o skorygowanie jego niektórych działań i poprawienie wizerunku firmy.

1. Rozpoczynając analizę sytuacji firmy Pana Marcela, w pierwszej kolejności skupimy się na celach przedsiębiorstwa. Do tej pory cele te nie były ustalane uwzględniając terminologię zarządczą. Zacznijmy więc od podziału celów z uwzględnieniem szczebli przedsiębiorstwa. Wybierz właściwy zestaw celów spośród wszystkich zaprezentowanych.

- Cele strategiczne, operacyjne, ilościowe i jakościowe
- [Misja, cele strategiczne, operacyjne i taktyczne](#)
- Misja, cele operacyjne, ilościowe i taktyczne

Podpowiedź 1 [Jednym z celów formułowanych na szczeblach działalności przedsiębiorstwa jest misja](#)

2. Aby zwiększyć atrakcyjność prowadzonego przedsiębiorstwa, a tym samym powiększyć szanse wygrania konkursu, pan Marcel postanowił założyć na początek 1 restaurację. Zabieg ten można określić jako próbę rozbudowania działalności przedsiębiorstwa o kolejną jednostkę operacyjną. Takie działanie możemy określić mianem:

- [Dywersyfikacji niezależnej](#)
- Strategii jednego produktu
- Dywersyfikacji zależnej
- Strategii poszukiwacza

Podpowiedź 1 [Strategia ta wpisuje się w strategie formułowane na szczeblu całego przedsiębiorstwa](#)

Podpowiedź 2 [Opozycja do dywersyfikacji zależnej](#)

3. Pan Marcel dokonał małego rozeznania. Żadne z przedsiębiorstw, które może się stać potencjalnym konkurentem w konkursie o uzyskanie dotacji, nie stosuje koncepcji zarządzania przez cele. Pan Marcel więc zastanawia się, czy nie podjąć wyzwania i wprowadzić tą koncepcję w swojej firmie. Tym samym, mógłby się on stać bezkonkurencyjny na tym polu. Pan Marcel, chciałby się tylko upewnić, czy w przypadku zarządzania przez cele prawdą jest, iż z najwyższych szczebli zarządzania powinien płynąć przykład "w dół" drabiny struktury organizacyjnej. Czy zgadzasz się z tym stwierdzeniem? Wpisz tak lub nie w pole odpowiedzi przeznaczone do tego pytania.

- Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: [tak](#)

Podpowiedź 1 [Najwyżsi menedżerowie powinni dawać dobry przykład swoim pracownikom w kwestii koncepcji zarządzania przez cele](#)

4. Pan Marcel wraz ze swoją współpracowniczką, planują zmienić strategię na bardziej optymalną. Ponadto, strategia ta, lepiej powinna być dopasowana do potrzeb przedsiębiorstwa. Czy prawdą jest, iż aby wypracować tą najbardziej optymalną strategię,

należy gruntownie przeanalizować otoczenie? Czy dodatkowo należy zadbać, aby strategia ta zawierała dwa elementy: wyróżniającą się umiejętność oraz zasięg? Prawda czy fałsz? Wpisz odpowiednie słowo (prawda lub fałsz) w pole odpowiedzi przeznaczone do tego pytania.

- Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: fałsz

Podpowiedź 1 Aby strategia była skuteczna, obowiązkowo musi być tak skomponowana aby zawierała 3 elementy, m.in. zasięg i wyróżniającą umiejętność

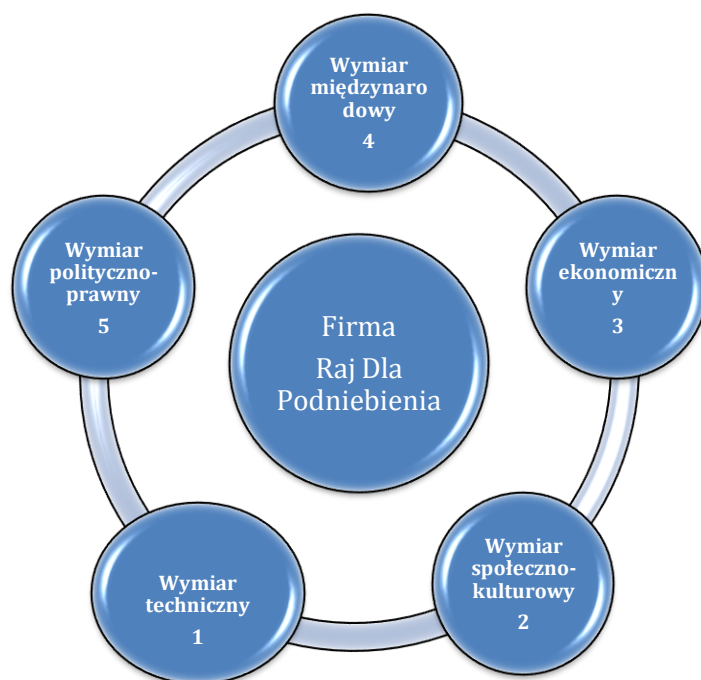
5. Pan Marcel zmieniając dotychczasową strategię, oprócz m.in. konkurencji, powinien pomyśleć o swoich klientach. Ponadto, powinien on zwrócić szczególną uwagę na dopasowanie się do gustów swoich klientów. Zapoznaj się z załącznikiem. Pan Marcel przygotował schemat otoczenia ogólnego swojej firmy. Twój klient zmiany demograficzne w postaci wzrostu liczby rodzin składających z dwóch osób pracujących i wzrost osób samotnych zaliczył w ramach wymiaru ekonomicznego.

Wzrost świadomości społeczeństwa dotyczący zdrowego stylu życia i zmiana nawyków żywieniowych klientów również został zaliczony w poczet elementów wymiaru ekonomicznego. Pan Marcel nie jest jednak pewny podjętej decyzji. Po zapoznaniu się z załącznikiem i posiadając odpowiednią wiedzę dokonaj decyzji, który wymiar odnosi się do wzrostu demograficznego i wzrostu świadomości społeczeństwa. Cyfrę, która odpowiada wybranemu przez Ciebie wymiarowi, wpisz w pole odpowiedzi przeznaczone do tego pytania.

- Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: 2

Podpowiedź 1 Szukanym wymiarem nie jest wymiar techniczny

Załącznik do pytania



6. Pan Marcel wraz ze swoją współpracownicą myślą również o uzyskaniu tzw. "efektu skali". Dzięki zachęceniu innych przedsiębiorstw do kooperacji w ramach stworzenia wspólnego przedsięwzięcia możliwe byłoby pozyskanie nowych klientów. Dodatkowo, poprzez ten zabieg można osiągnąć większe zyski ze sprzedaży. Jak nazwiemy takie przedsiębiorstwo, które zgodzi się na współpracę?

- Dostawcą

- Partnerem strategicznym
- Partnerem biznesowym

Podpowiedź 1 **Takie przedsiębiorstwo to element otoczenia zadaniowego**

Podpowiedź 2 **Nazwa dwuczłonowa. Pierwsze słowo zaczyna się na literę "p", a drugie na literę "s"**

7. Najlepszym rozwiązaniem w przypadku powtarzających się konfliktów pomiędzy pracownikami byłoby przeprowadzenie krótkiej rozmowy. Jednak skala konfliktu może okazać się zbyt rozległa. Zostają więc negocjacje. Pomóż określić Panu Marcelowi z jakich etapów składa się proces negocjacyjny. Na schemacie znajdującym się w załączniku przedstawiono poszczególne fazy negocjacji. Twoim zadaniem jest przeanalizowanie schematu i zidentyfikowanie brakującej fazy.

Brakująca faza nosi nazwę:

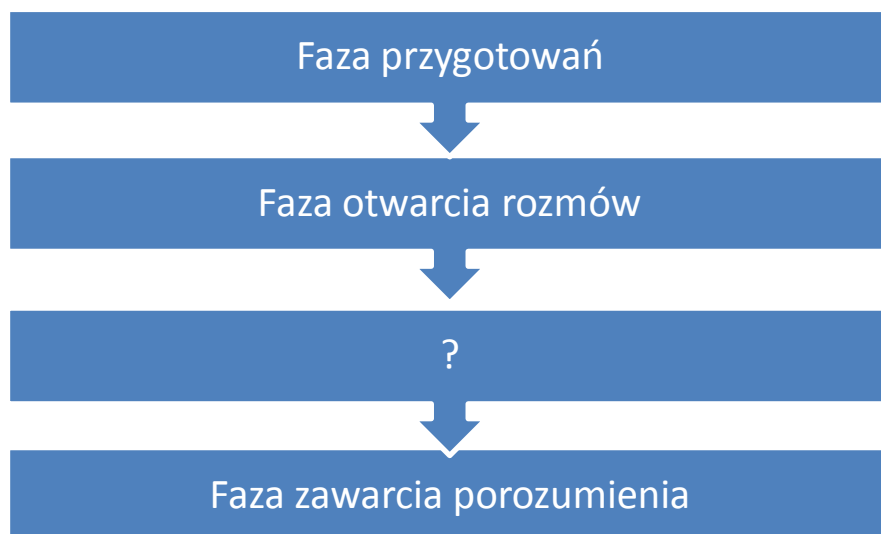
1. Fazy wymiany ofert.
2. Fazy wzajemnego poznania zespołów.
3. Fazy prenegocjacyjnej.

Cyfrę, która według Ciebie oznacza prawidłową odpowiedź, wpisz w pole odpowiedzi przeznaczone do tego pytania.

- Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: 1

Podpowiedź 1 **Szukana faza to na pewno nie jest faza prenegocjacyjna**

Załącznik do pytania



8. Ostatnia wątpliwość pana Marcela jest następująca: zachowanie pracowników, którzy doprowadzają do pojawiania się konfliktów w organizacji, a w efekcie do ich narastania, jest wysoce nieetycznym zachowaniem. Wpisz tak lub nie w pole odpowiedzi przeznaczone do tego pytania.

- Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: tak

Podpowiedź 1 **Zachowania nieetyczne nie mieszczą się w ogólnie przyjętych normach społecznych**

Załącznik 7 - Kejs 8 pt. „Transakcja kupno - sprzedaż samochodu”. Pytania i odpowiedzi do gry.

Transakcja kupno - sprzedaż samochodu

Pan Mateusz Gałązka zwraca się do Ciebie z prośbą o pomoc. Pan Mateusz chce sprzedać czterotelni samochód marki Honda. Klientowi zależy na szybkiej sprzedaży samochodu, pieniądze są mu potrzebne na operację córki. Znalazł się kupiec na samochód, pan Maciej Paprocki. Panowie nie mogą się dogadać w celu uzgodnienia detali transakcji. Twoim zadaniem jest pomóc rozstrzygnąć sporne kwestie.

1. Według pana Mateusza, najważniejszym elementem sporu zdaje się być kwestia ceny. Najlepszym rozwiązaniem byłoby uzyskanie konsensusu na drodze wzajemnych ustępstw. Postaraj się nakłonić strony do zrezygnowania z pewnych swoich celów, kosztem uzyskania innych, ważniejszych. Co to za sposób rozwiązania tej sytuacji spornej? Wybierz jedną możliwość.

- [Kompromis](#)
- Rywalizacja
- Unikanie

Podpowiedź 1 [Ta metodą nie jest unikanie](#)

2. Czy unikanie to ucieczka od problemu, konfliktu i co najważniejsze, od rozwiązania problemu? Następuje wtedy bowiem rezygnacja z celów obu stron, rozwiązanie sporu zostaje odsunięte w czasie na termin późniejszy, co nie służy żadnej ze stron. Wpisz tak lub nie w pole odpowiedzi przeznaczone do tego pytania.

- Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: [tak](#)

Podpowiedź 1 [Stwierdzenie, iż unikanie to rezygnacja z celów obu stron, rozwiązanie sporu zostaje odsunięte w czasie, na termin późniejszy, co nie służy żadnej ze stron jest stwierdzeniem prawdziwym](#)

3. Pan Maciej dowiedział się, iż panu Mateuszowi pieniądze są szybko potrzebne. Wobec tego ma on nadzieję, iż poprzez próbę obniżenia ceny samochodu, ale zapewnienie, iż cała suma zostanie przekazana panu Mateuszowi w krótkim czasie, uzyska on założony cel. Jaki rodzaj negocjacji wybierze Pan Maciej? Wybierz właściwą możliwość.

- Negocjacje kooperacyjne
- Negocjacje miękkie
- [Negocjacje twarde](#)

Podpowiedź 1 [Nie są to negocjacje miękkie](#)

4. Negocjacje twarde wpisują się w nastawienie typu

- A. „przegrana-przegrana”
- B. [„wygrana-przegrana”](#)
- C. „wygrana-wygrana”

5. Dla pomyślnego rozwiązania problemu pan Maciej powinien wybrać negocjacje (wpisz brakujące słowo np. rywalizacyjne).

- Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: [integracyjne](#)

Podpowiedź 1 [Brakujące słowo to: nte rac jne](#)

6. Czy prawdą jest, iż pan Maciej musi pamiętać, iż sztuka negocjacji niesie za sobą konieczność zrozumienia potrzeb partnera, nabycia umiejętności pozwalających na ich zaspokajanie, aby samemu w zamian otrzymywać to, czego najbardziej się potrzebuje? Wpisz tak lub nie w pole odpowiedzi.

- Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: [tak](#)

7. Jeśli negocjacje nastawione będą na osiągnięcie porozumienia nawet w imię poniesionych strat i cechować się będą poszanowaniem partnera, zaufaniem i unikaniem walki to mowa o negocjacjach (wpisz brakujące słowo np. twardych).

- Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: [miękkich](#)

8. Jeśli w pewnym momencie negocjacje pana Macieja i pana Mateusza przerodzą się we współzawodnictwo, charakteryzujące się tym, iż jedna ze stron sporu usiłuje osiągnąć założone wcześniej cele, nie zważając przy tym na cele drugiej strony, to mówimy o

(wpisz brakujące słowo np. konfiguracji).

- Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: [rywalizacji](#)

Radio "Andromeda"

Zgłasza się do Ciebie pan Artur Działdowicz wraz z panią Kariną Jastrzębską, właściciele radia Andromeda. Musisz pomóc im rozwiązać szereg problemów, które zastali pan Artur i pani Karina po objęciu we władanie radia.

1. Pan Artur i pani Karina mają niemały problem z formułowaniem celów. W pierwszej kolejności, określ jakim celem jest rozwój radia w ciągu najbliższego roku. Jednocześnie właścicielom zależy na przyciągnięciu jak największej ilości nowych słuchaczy. Ten cel to

.....

- [Cel krótkookresowy a zarazem ilościowy](#)
- Cel średniookresowy i zarazem jakościowy
- Cel długookresowy a zarazem ilościowy

Podpowiedź 1 [Przyciągnięcie jak największej ilości nowych słuchaczy to cel ilościowy](#)

2. Radio zorganizowane jest w ten sposób, iż pracownicy podzieleni są na zespoły, w których pracują. Cechą wspólną tych zespołów jest fakt, iż są one na stałe wpisane w strukturę organizacyjną. Pan Artur wraz z panią Kariną, skłaniają się jednak ku koncepcji, aby zespoły były powoływane gdy wymaga tego chwila, a więc zostaje założony konkretny cel. Gdy ten cel zostanie osiągnięty, zespół ulega rozwiązaniu. Jakie więc jest to przejście? Z jakiego do jakiego zespołu?

- [Od zespołu formalnego do zadaniowego](#)
- Od zespołu funkcjonalnego do zadaniowego
- Od zespołu zadaniowego do formalnego

Podpowiedź 1 [Jest to przejście do zespołu zadaniowego](#)

3. Czy sytuacja, gdy zespół jest na stałe wpisany do struktury organizacyjnej przedsiębiorstwa, na pewno odnosi się do zespołu funkcjonalnego? Wpisz tak lub nie w pole odpowiedzi przeznaczone do tego pytania.

Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: [tak](#)

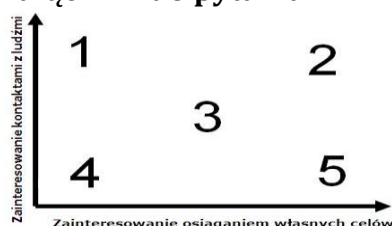
Podpowiedź 1 [Zespół funkcjonalny jest na stałe wpisany w strukturę organizacyjną](#)

4. Pan Artur i pani Karina borykają się z licznymi konfliktami, które niekorzystnie odbijają się na wydajności pracy załogi radia. Zapoznaj się ze schematem znajdującym się w załączniku, przedstawiającym metody rozwiązywania konfliktów wg R. Blake'a i J. Mountona. Twoim zadaniem jest dopasowanie do poszczególnych cyfr metody rozwiązywania konfliktów, które wpisują się w wyżej wymienioną koncepcję. Pod jedną cyfrą znajduje się jedna możliwość rozwiązania konfliktu. Zaznacz opcję, która według Ciebie jest prawidłowa.

- Dostosowanie, 2- Kompromis, 3- Integracja, 4- Rywalizacja, 5- Unikanie
- Dostosowanie, 2- Rywalizacja, 3- Kompromis, 4- Unikanie, 5- Integracja
- [Dostosowanie, 2- Integracja, 3- Kompromis, 4- Unikanie, 5- Rywalizacja](#)

Podpowiedź 1 [1- Dostosowanie](#)

Załącznik do pytania

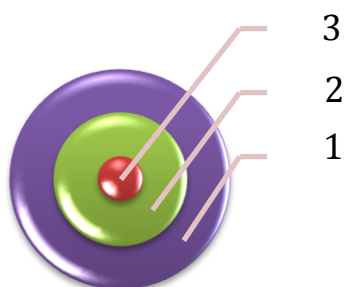


5. Kolejne problemy radia "Andromeda" dotyczą obszaru otoczenia w którym działa to radio. Współwłaściciele nie mają pojęcia, które elementy tegoż otoczenia rozważyć, aby dokonać kompleksowej analizy. Zapoznaj się wnikliwie z załącznikiem. Znajdziesz w nim schemat zawierający elementy obrazujące otoczenie. Wskaż główne elementy, które obowiązkowo powinny zostać poddane rozważaniom przez właścicieli radia. Spośród przedstawionych zestawów wybierz jeden, według Ciebie najlepiej przedstawiający bardzo szeroką analizę otoczenia, w którym działa radio „Andromeda”. Literę, pod którą, według Ciebie znajduje się prawidłowy zestaw definicji wpisz w pole odpowiedzi przeznaczone do tego pytania (np. f).

- Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: **a**

Podpowiedź 1 **Odpowiedź b jest odpowiedzią nieprawidłową**

Załącznik do pytania



- 1- otoczenie dalsze, 2- otoczenie bliższe, 3- otoczenie wewnętrzne
- 1- mikrootoczenie, 2- otoczenie bliższe, 3- otoczenie zadaniowe
- 1- otoczenie dalsze, 2- makrootoczenie, 3- otoczenie wewnętrzne

6. Pan Artur i pani Karina są również zaniepokojeni faktem, iż dochodzą do nich pogłoski o używaniu sprzętu radiowego przez pracowników do celów prywatnych. Ponadto, pracownicy dopuszczają się defraudacji drobnych sum pieniędzy firmy!! Wygląda na to, iż poprzedni pracodawca przemyślał oko na ten proceder lub co gorsza sam brał w nim udział!! Powyżej przedstawiony przykład to tzw. zachowanie (wpisz brakujące słowo w pole odpowiedzi przeznaczone do tego pytania)

- Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: **nieetyczne**

Podpowiedź 1 **Zachowanie, które nie mieści się w ogólnie przyjętych normach społecznych**

Podpowiedź 1 **To zachowanie nazywa się: ie ty zne**

7. Radio Andromeda ma spory problem z wytworzeniem odpowiedniej, dopasowanej do potrzeb organizacji, kultury organizacyjnej. Kultura organizacyjna wpisuje się w ramach otoczenia:

- bliższego
- dalszego
- **wewnętrznego**

URUCHAMIANIA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

1. **Przedsiębiorstwo zakwalifikujemy jako małe jeśli będzie spełniało następujące warunki:**
 - A. zatrudnienie mniejsze niż 50 osób i roczny obrót mniejszy niż 10 milionów €
 - B. zatrudnienie większe niż 50 osób lub roczny obrót mniejszy niż 10 milionów €
 - C. zatrudnienie większe niż 50 osób i suma aktywów większa niż 43 miliony €
 - D. zatrudnienie mniejsze niż 60 osób i roczny obrót mniejszy niż 10 milionów €

2. **Skarb państwa jest właścicielem wszystkich:**
 - A. spółdzielni
 - B. spółek
 - C. przedsiębiorstw państwowych
 - D. przedsiębiorstw indywidualnych

3. **Przedsiębiorstwo, które zatrudnia 8 osób i osiąga roczny obrót rzędu 2 milionów euro zostanie sklasyfikowane jako:**
 - A. mikro
 - B. małe
 - C. średnie
 - D. duże

4. **Gdy właścicielem przedsiębiorstwa jest społeczność lokalna miasta/gminy mamy do czynienia z:**
 - A. przedsiębiorstwem państwowym
 - B. przedsiębiorstwem indywidualnym
 - C. spółdzielnią
 - D. przedsiębiorstwem komunalnym

5. **Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością to przykład:**
 - A. osoby prawnej
 - B. osoby fizycznej
 - C. jednostki organizacyjnej niebędącej osobą prawną
 - D. spółdzielni

6. **Zgodnie z ustawową definicją, przedsiębiorcą nie jest:**
 - A. osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą
 - B. spółka cywilna
 - C. spółka jawna
 - D. wspólnik spółki cywilnej

7. **Przedsiębiorstwa klasyfikujemy co do wielkości wg następujących kryteriów:**
 - A. wielkość zatrudnienia oraz roczny obrót netto lub suma aktywów
 - B. ilość oddziałów i liczba zatrudnionych osób
 - C. wielkość obrotu oraz liczba sprzedanych produktów/usług
 - D. suma aktywów lub wielkość rocznego obrotu

8. **Drobni rzemieślnicy, kupcy oraz rolnicy często zrzeszają się tworząc:**
 - A. przedsiębiorstwo państwowe
 - B. spółdzielnię

- C. spółkę
- D. przedsiębiorstwo indywidualne

9. Do osób prawnych nie zaliczamy:

- A. skarbu państwa
- B. spółek akcyjnych
- C. fundacji
- D. **spółek jawnych**

10. Przykładem jednostki organizacyjnej nie będącej osobą prawną jest:

- A. **spółka komandytowa**
- B. przedsiębiorstwo państwowe
- C. spółka akcyjna
- D. spółdzielnia

11. Która z wymienionych spółek nie jest przykładem spółki osobowej:

- A. spółka komandytowa
- B. **spółka z ograniczoną odpowiedzialnością**
- C. spółka partnerska
- D. spółka jawna

12. Którego z poniższych rodzajów spółek nie rejestrujemy w KRS:

- A. spółka jawna
- B. spółka komandytowa
- C. spółka akcyjna
- D. **spółka cywilna**

13. Minimalny poziom kapitału założycielskiego w spółce akcyjnej:

- A. 10 000
- B. 50 000
- C. **100 000**
- D. 500 000

14. W przypadku której z poniższych form organizacyjno-prawnych nie ma żadnych wymogów dot. kapitału założycielskiego:

- A. **spółka komandytowa**
- B. spółka akcyjna
- C. spółka z ograniczoną odpowiedzialnością
- D. spółka komandytowo-akcyjna

15. Jak nazywa się wspólnik prowadzący działalność spółki komandytowej i odpowiedzialny całym swoim majątkiem za jej zobowiązania:

- A. akcjonariusz
- B. **komplementariusz**
- C. komandytariusz
- D. udziałowiec

16. Wybierz zdanie fałszywe nt. spółki partnerskiej:

- A. może być zakładana tylko przez przedstawicieli wolnych zawodów
- B. może być założona przez przedstawicieli kilku wolnych zawodów
- C. **wspólnicy odpowiadają solidarnie za zobowiązania spółki**

D. rejestrowana w Krajowym Rejestrze Sądowym

17. W przypadku którego rodzaju działalności właściciel nie musi się martwić o swój prywatny majątek w razie dużych zobowiązań przedsiębiorstwa:

- A. jednoosobowa działalność gospodarcza
- B. spółka cywilna
- C. spółka jawna
- D. **spółka akcyjna**

18. Wniosek CEIDG-1 nie jest kierowany do:

- A. naczelnika urzędu skarbowego w sprawie nadania numeru identyfikacji podatkowej NIP
- B. **Krajowego Rejestru Sądowego w sprawie wpisu do rejestru przedsiębiorców**
- C. Zakładu Ubezpieczeń Społecznych w sprawie zgłoszenia płatnika składek z tytułu prowadzonej działalności gospodarczej
- D. Wojewódzkiego Urzędu Statystycznego o wpis do krajowego rejestru urzędowego podmiotów gospodarki narodowej i nadania numeru REGON

19. Która z podanych par wspólników reprezentujących różne zawody może założyć spółkę partnerską:

- A. **lekarz weterynarii i notariusz**
- B. radca prawny i fryzjer
- C. położna i kosmetyczka
- D. architekt i nauczyciel języka angielskiego

20. Skrót PKD oznacza:

- A. Punkt Kontaktowy Dłużników
- B. Punkt Konsultacji Działalności
- C. **Polską Klasyfikację Działalności**
- D. Powszechne Kryteria Długu

21. 4P oznacza:

- A. produkt, segment, cenę i promocję
- B. **produkt, cenę, dystrybucję i promocję**
- C. produkt, opakowanie, dystrybucję i reklamę
- D. produkt, cenę, reklamę i sponsoring

22. Do szans w analizie SWOT nie zaliczymy:

- A. pojawienia się nowych grup klientów
- B. ograniczonej rywalizacji w sektorze
- C. szybkiego wzrostu rynku
- D. **doświadczonej kadry kierowniczej**

23. Jako przykład słabej strony w analizie SWOT można podać:

- A. niekorzystne zmiany demograficzne
- B. zmiana potrzeb i gustów nabywców
- C. **brak przewagi konkurencyjnej**
- D. możliwość pojawienia się nowych konkurentów

24. Wybrany przez przedsiębiorstwo segment lub segmenty rynku wybieramy na których będą koncentrowane wysiłki marketingowe to:

- A. **rynek docelowy**

- B. cel strategiczny
- C. nisza rynkowa
- D. szanse

25. W części biznesplanu dot. charakterystyki przedsiębiorstwa w przypadku przygotowywania dokumentu dla istniejącej firmy nie zawrzemy informacji nt.:

- A. planowanej daty rozpoczęcia działalności
- B. przedmiotu działalności
- C. numeru NIP i REGON
- D. siedziby i oddziałów firmy

26. Osobowość i zainteresowania to zainteresowania, których można użyć do segmentacji:

- A. demograficznej
- B. psychograficznej
- C. społeczno-ekonomicznej
- D. geograficznej

27. Informacje takie jak dane patentowe czy rysunki struktur organizacyjnych powinny w biznesplanie znaleźć się w części:

- A. zarządzanie
- B. opis produktu
- C. strategia marketingowa
- D. załączniki

28. Analiza makrootoczenia przedsiębiorstwa polega na analizie konkurencji w sektorze, dostawców, nabywców i substytutów.

- A. Prawda
- B. Fałsz

29. Do przykładów czynników kształtujących otoczenie ekonomiczne można zaliczyć stopy procentowe, kursy walutowe, inflację i podatki.

- A. Prawda
- B. Fałsz

30. Siła przetargowa dostawców jest największa w sytuacji, gdy dostawców jest niewielu lub od wyboru konkretnego dostawcy uzależniona jest jakość wyroku końcowego.

- A. Prawda
- B. Fałsz

31. Jaką formę opodatkowania może wybrać spółka z ograniczoną odpowiedzialnością?

- A. Karta podatkowa
- B. Ryczałt
- C. Podatek dochodowy od osób prawnych
- D. Zasady ogólne – skala podatkowa

32. Zidentyfikuj analizę przedstawioną na załączonym wykresie.



- A. Analiza makrootoczenia
- B. Analiza SWOT
- C. **Analiza 5 sił Portera**

33. Od czego zależy wysokość podatku do zapłacenia w przypadku karty podatkowej?

- A. wielkości osiągniętych przychodów, kosztów oraz zysku
- B. wielkość posiadanego kapitału własnego oraz obcego
- C. **rodzaju prowadzonej działalności, liczby mieszkańców w miejscowości, w której prowadzona będzie działalność oraz liczby zatrudnionych osób**

34. Które z wymienionych działań nie jest projektem?

- A. uruchomienia nowej linii produkcyjnej
- B. **przygotowanie standardowego cotygodniowego raportu**
- C. przygotowanie wystawy zdjęć uczniów z koła fotograficznego
- D. przygotowanie zespołowego projektu na zaliczenie przedmiotu

35. Jakie czynniki właściciele pizzerii mogliby wykorzystać jako źródło informacji przydatne do zaplanowania wielkości sprzedaży przed rozpoczęciem działalności?

- A. wielkość grupy docelowej w danej miejscowości i najbliższych miejscowościach
- B. wielkość sprzedaży w konkurencyjnych lokalach
- C. wielkość sprzedaży w podobnych lokalach w innych miejscowościach
- D. deklaracje mieszkańców dot. chęci zakupu na podstawie ankiet, wywiadów itp.
- E. **wszystkie powyższe, jeśli istnieje taka możliwość**

36. Jakie argumenty można podać, by pokazać do czego może się przydać biznesplan?

- A. Mając wszystkie informacje o firmie uporządkowane "na papierze" łatwiej będzie przedstawić zewnętrznym podmiotom swój pomysł i przekonać do niego kapitałodawców.
- B. Biznesplan pomoże przygotować harmonogram jego wdrożenia pomysłu i oszacować potrzebne zasoby.
- C. Biznesplan pomoże dokładnie przeanalizować konieczne wydatki i koszty oraz potencjalne wpływy i podjąć ostateczną decyzję dot. opłacalności pomysłu biznesowego.
- D. **Wszystkie przytoczone argumenty przemawiają za przygotowywaniem biznesplanu, ponieważ pokazują jego konkretne zastosowania.**

37. Ile stron powinien zawierać profesjonalny biznesplan?

- A. Minimum 50 stron
- B. Nie więcej niż 50 stron
- C. Długość biznesplanu zależy od specyfiki przedsięwzięcia i nie da się jednoznacznie określić optymalnej objętości.

38. W której części biznesplanu znajduje się informacja o grupie docelowej?

- A. Plan strategiczny
- B. Plan marketingowy
- C. Plan finansowy
- D. Zarządzanie

39. Jakie są ograniczenia wyboru spółki z o.o. dla przedsiębiorcy?

- A. Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością jest przeznaczona tylko dla podmiotów nieprzekraczających wskazanej w ustawie wielkości zatrudnienia.
- B. Do rozpoczęcia działalności w formie każdej spółki wymagane zawsze jest minimum 2 wspólników.
- C. Aby rozpocząć działalność spółki z ograniczoną odpowiedzialnością potrzebne jest posiadanie konkretnej kwoty kapitału założycielskiego.

40. Który z wymienionych zawodów mógłby być partnerem w spółce partnerskiej?

- A. dziennikarka
- D. adwokat
- B. nauczyciel akademicki
- C. właściciel sklepu odzieżowego

41. Która z poniższych informacji nie jest potrzebna do wypełnienia wniosku CEIDG-1?

- A. adres miejsca wykonywania działalności
- B. wybrana forma opodatkowania
- C. nazwa firmy
- D. nazwisk osób, które Andrzej chce zatrudnić

42. Która z poniższych nazw jest prawidłowo skonstruowana dla jednoosobowej działalności gospodarczej?

- A. „Moje meble”
- B. Andrzej M. „Mebelki”
- C. Andrzej Mickiewicz Przedsiębiorstwo Produkcyjno-Usługowe „Moje meble”
- D. Wszystkie nazwy są prawidłowe, więc można wybrać dowolną z nich.

43. W jaki sposób należy zgłosić chęć prowadzenia działalności gospodarczej w kilku lokalizacjach?

- A. Nic nie trzeba robić dodatkowo – wystarczy zgłosić jedno z miejsc w których wykonywana jest działalność.
- B. Wypełnić załącznik do wniosku CEIDG-1 - CEIDG-MW.
- C. Wypełnić załącznik do wniosku CEIDG-1 – CEIDG-RB.
- D. Wystarczy zgłosić ustnie w urzędzie gminy/miasta.

44. Ile wynosi stopa podatku w przypadku zasad ogólnych - skali podatkowej?

- A. 18% i 32% w zależności od osiąganego dochodu
- B. 19%
- C. 20%, 17% lub 5,5%

45. Jak nazywa się strategia cenowa, która zakłada sprzedaż produktów jak największej ilości klientów, przy założeniu niskiej marży. Podmioty stosujące tą strategię wprowadzają swoje produkty na rynek po cenie niższej niż konkurencja, żeby zdobyć jak największą liczbę klientów.
- strategia penetracji rynku
46. Przedsiębiorca planuje działalność, która będzie wymagała dużej inwestycji, którą zamierza sfinansować z kredytu. Obawia się jednak tego, że jeśli pomysł nie wypali, to będzie trzeba spłacić kredyt z prywatnego majątku. Przedsiębiorca nie chce poświęcić dużej kwoty na rejestrację działalności. Jaką formę organizacyjno-prawną powinien wybrać?
- spółka z ograniczoną odpowiedzialnością
47. Dwoje przedsiębiorców - notariusz i lekarz weterynarii, są przyjaciółmi od dzieciństwa i chcieliby razem otworzyć firmę, ale każdy z nich chciałby zajmować się swoją działalnością. Obawiają się również tego, że jeśli któreś z nich weźmie duży kredyt na rozwój firmy, to drugi partner będzie musiał spłacać. Jaka forma organizacyjno-prawna byłaby najlepszym rozwiązaniem?
- spółka partnerska
48. Przedsiębiorca zamierza rozpocząć działalność w branży motoryzacyjnej i planuje wprowadzić bardzo innowacyjny produkt. Potrzebny mu będzie do realizacji tego przedsięwzięcia spory kapitał. Obawia się, że mógłby nie uzyskać kredytu na taką kwotę, więc postanowił zwrócić się do sieci aniołów biznesu i poszukać inwestora. Obecnie przedsiębiorca przygotowuje się do spotkania z inwestorami i chciałby wiedzieć jaka byłaby najlepsza w tym wypadku forma, która rozwiązałaby problemy odpowiedzialności w przedsiębiorstwie. Zakłada on, że sam będzie prowadził swoją działalność i gotowy jest przyjąć pełną odpowiedzialność za zobowiązania firmy, natomiast inwestor miałby jedynie wnieść kapitał i będzie zapewne chciał ograniczenia odpowiedzialności do wniesionego wkładu. Jaka forma działalności będzie najlepsza w tym przypadku?
- spółka komandytowa
49. Jak nazywa się forma opodatkowania, w której wielkość podatku do zapłacenia nie jest określona stawką procentową tylko kwotowo?
- karta podatkowa
50. Jaka jest kwota minimalnego kapitału założycielskiego do utworzenia spółki z ograniczoną odpowiedzialnością?
- 5000 zł
51. Osoba fizyczna prowadząca jednoosobową działalność gospodarczą wybiera opodatkowanie swojej firmy na zasadach ogólnych (skala podatkowa). Jaką stawkę podatku będzie płacić jeśli dochód będzie na poziomie 50 000 zł rocznie?
- 18%

FUNKCJONOWANIE PRZEDSIĘBIORSTW

1. Aby wypracować tą najbardziej optymalną strategię, należy gruntownie przeanalizować otoczenie.

- A. fałsz
- B. prawda**

***2. Do celów jakościowych możemy zaliczyć: (2 odp. prawidłowe)**

- A. innowacyjność w zakresie wykorzystywanej technologii**
- B. minimalizacja warunków zagrażających działaniu firmy
- C. poszerzenie kręgu klientów
- D. kształtowanie w otoczeniu pozytywnego wizerunku przedsiębiorstwa**

3. Do funkcji celów nie zaliczymy:

- A. cele dostarczają przedsiębiorstwu cennych wskazówek, a także zapewniają poczucie kierunku
- B. cele wpływają na koncentrację wysiłków
- C. cele pomagają nam ocenić poczynione postępy
- D. osiągnięte cele równają się dużym zyskom**

***4. Wśród celów ilościowych nie znajdziemy: (2 odp. prawidłowe)**

- A. dbałości o pracowników,**
- B. poprawy systemów obiegu informacji i komunikacji w firmie**
- C. zmniejszenia kosztów działalności handlowej
- D. zwiększenia udziałów w rynku

5. Określony przedmiotowo, przyszły, pożądany stan lub rezultat działania organizacji, możliwy i przewidziany do osiągnięcia w terminie lub w okresie mieszczącym się w przedziale czasu objętym wieloletnim lub krótkookresowym planem działania to:

- A. misja
- B. cel**
- C. taktyka
- D. strategia

6. Dobra strategia powinna się opierać na dwóch elementach: wyróżniającej się umiejętności i zasięgu.

- A. fałsz**
- B. prawda

7. Przedmiot aspiracji, czyli trwałych dążeń przedsiębiorstwa, określony zwykle w statucie jako zakres jej społecznie pożądanej działalności to:

- A. cel
- B. zadanie
- C. misja**
- D. taktyka

8. Wyodrębniona przedmiotowo, podmiotowo, przestrzennie, czasowo i na ogół też proceduralnie część celu przewidziana do wykonania w ustalonym okresie lub terminie mieszczącym się w przedziale czasu przewidzianym na osiągnięcie tego celu to:

- A. misja
- B. zadanie**
- C. taktyka

D. strategia

9. Każdy menedżer zaangażowany jest w ustalanie celów na swoim szczeblu działalności.

A. tak

B. nie

10. Występowanie konfliktów w firmie nie oznacza, że jest ona źle zarządzana lub przechodzi jakiś kryzys czy załamanie.

A. tak

B. nie

11. Typologia zachowań w konflikcie, opracowana przez Blake'a i Mounтона nie obejmuje:

A. kompromisu

B. załagodzenia

C. unikania

D. integracji

12. Najlepszym rozwiązaniem, w przypadku pojawienia się konfliktu, jest podjęcie przez menedżera zdecydowanych działań, często nawet drastycznych, w celu jego rozwiązania.

A. fałsz

B. prawda

13. Rozwiązanie konfliktu opierające się na nastawieniu „wygrana- wygrana” to:

A. integracja

B. rywalizacja

C. kompromis

D. unikanie

14. Istotą negocjacji jest konieczność zrozumienia potrzeb partnera oraz nabycie niezbędnych umiejętności pozwalających na ich zaspokajanie w taki sposób, aby samemu, w zamian otrzymywać to, czego najbardziej się potrzebuje.

A. tak

B. nie

15. Konflikt producenta z agencją rządową zajmującą się nadzorem bezpieczeństwa pracowników jest przykładem konfliktu:

A. osobowości

B. interpersonalnego

C. międzygrupowego

D. pomiędzy przedsiębiorstwem a otoczeniem

16. Dział produkcji nie zgadza się z działem sprzedaży w kwestii planowanego terminu dostawy produktów do sieci odbiorców. Jest to przykład konfliktu:

A. międzygrupowego

B. interpersonalnego

C. osobowości

D. pomiędzy przedsiębiorstwem a otoczeniem

17. W koncepcji rozwiązania konfliktu zaproponowanej przez Ch. Wankla oraz J.A.F. Stonera nie znajdziemy:

A. kompromisu

B. dominacji i tłumienia

- C. integrującego rozwiązania konfliktu
- D. ucieczki

18. Najlepiej celom przedsiębiorstwa przysłuży się konflikt utrzymywany na umiarkowanym poziomie.

- A. prawda
- B. fałsz

19. Najbardziej konstruktywne nastawienie w negocjacjach, gdzie porozumienie osiągnięte jest w atmosferze wzajemnego szacunku oraz zaufania to:

- A. nastawienie rywalizacyjne
- B. nastawienie typu „wygrany-wygrany”
- C. nastawienie typu „wygrany-przegrany”
- D. nastawienie typu „przegrany-przegrany”

***20. Elementy otoczenia wewnętrznego to: (2 odp. prawidłowe)**

- A. pracownicy
- B. klienci
- C. zarząd
- D. otoczenie techniczne

21. Otoczenie zadaniowe przedsiębiorstwa nazywane jest inaczej dalszym:

- A. fałsz
- B. prawda

***22. Do otoczenia zadaniowego nie należą: (2 odp. prawidłowe)**

- A. konkurenci
- B. dostawcy
- C. pracownicy
- D. zarząd

23. Otoczenie ogólne to niezbyt wyraźnie określone wymiary i siły, dodatkowo muszą one być każdorazowo powiązane z konkretnym przedsiębiorstwem.

- A. prawda
- B. fałsz

24. Na otoczenie przedsiębiorstwa składa się wyłącznie otoczenie zadaniowe i bliższe.

- A. fałsz
- B. prawda

***25. Do otoczenia zadaniowego należą: (3 odp. prawidłowe)**

- A. regulatorzy
- B. pracownicy
- C. partnerzy strategiczni
- D. konkurenci

26. W ramach otoczenia zewnętrznego przedsiębiorstwa możemy wyróżnić otoczenie celowe oraz otoczenie ogólne.

- A. fałsz
- B. prawda

27. Jego utworzeniu sprzyjają wspólne pasje, troski, radości, styl życia czy problemy osobiste. Jest to cecha charakterystyczna:

- A. zespołu funkcjonalnego
- B. zespołu zadaniowego
- C. zespołu formalnego
- D. zespołu nieformalnego

28. Cechą zespołu zadaniowego jest:

- A. po osiągnięciu celu zespół ulega rozwiązaniu
- B. zostaje powołany na czas nieokreślony
- C. powstaje ze względu na potrzebę osiągnięcia określonej liczby celów
- D. zostaje powołany na czas nieokreślony

29. Przez zespół rozumie się dwie lub więcej osób, współdziałających i wzajemnie oddziałujących na siebie w dążeniu do wspólnego celu.

- A. fałsz
- B. prawda

30. Powstaje ze względu na potrzebę osiągnięcia określonej liczby celów, zostaje powołany na czas nieokreślony. Jest to definicja zespołu:

- A. funkcjonalnego
- B. zadaniowego
- C. formalnego
- D. nieformalnego

31. Można zaobserwować powolne przechodzenie z fazy konstytuowania się zespołu do fazy szturmowania.

- A. prawda
- B. fałsz

32. Kolejno występujące po sobie fazy formułowania się zespołu to: konstytuowanie się, normowanie, szturmowanie i działanie.

- A. fałsz
- B. prawda

33. Jakich umiejętności nie powinien rozwijać w sobie lider zespołu?

- A. wrażliwości na ludzkie skrywane lęki, obawy i nadzieje
- B. uważnej i dokładnej obserwacji
- C. umiejętności dokonywania konstruktywnych podsumowań
- D. umiejętności delegowania obowiązków, tak aby samemu posiadać ich jak najmniej

34. Na efektywność pracy lidera nie wpływają:

- A. zmienne interweniujące
- B. zmienne sytuacyjne
- C. urok osobisty
- D. cechy i właściwości osobiste

35. Pomiędzy fazą normowania i działania zespołu możemy zaobserwować:

- A. wybuch aktywności i przejście do następnej fazy
- B. umiarkowane przejście

C. powolne przejście

D. wybuch aktywności, a następnie gwałtowne uspokojenie i przejście do kolejnej fazy

36. Etyka biznesu nie zajmuje się:

A. etykietą biznesu

B. zachowanie pracowników i pracodawców w miejscu pracy,

C. zakres obowiązków przedsiębiorstwa w odniesieniu do najbliższego otoczenia.

D. dozwolone formy reklamy

37. Nie jest w tym nic złego, jeśli przedsiębiorstwo udaje, iż nie widzi zachowań swoich pracowników, które nic nie mają wspólnego z etyką. W końcu żaden postronny obserwator nie jest w stanie udowodnić uchybień danemu przedsiębiorstwu.

A. prawda

B. fałsz

***38. Do nieetycznych zachowań możemy zaliczyć: (3 odp. są prawidłowe)**

A. próbę zrekompensowania podwyżek dla swoich pracowników podwyżką oferowanych usług

B. stosowane w kampaniach promujących reklam godzących w płeć, rasę czy religię

C. stosowanie technologii proekologicznej

D. próba zatajenia rozmiarów powstałej w wyniku działalności firmy katastrofy ekologicznej w celu uniknięcia odpowiedzialności

39. Zgoła odmienne traktowanie swoich klientów przez zakłady ubezpieczeniowe, poprzez np. inne sposoby wyceny i likwidacji szkód, jest związane z ofertą skierowaną do klienta, a nie przykładem nieetycznego zachowania.

A. tak

B. nie

40. Wątpliwość budzi, czy etycznym jest zachowanie zakładów ubezpieczeniowych mająca na celu pomniejszenie odszkodowań klientów, poprzez np. zrzućcie ciężaru winy za powstałą szkodę na klienta.

A. tak

B. nie

41. Firma zapewnia swoim pracownikom bezpieczne warunki pracy, stara się ze wszelkich miar dbać o równość mężczyzn jak i kobiet w przedsiębiorstwie, co odzwierciedlają liczne programy w tej materii. Jest to przykład zdecydowanie etycznego zachowania.

A. tak

B. nie

42. Załóżmy, iż firma stawia na następujące wartości: współpracę, indywidualizm i poszanowanie dla tradycji. Ponadto, przedsiębiorstwo stara się dbać o jak najlepszą atmosferę, tak aby wszyscy pracownicy mieli tym samym możliwość rozwoju zawodowego. Czy możemy mówić w tym przypadku o etycznych zachowaniach?

A. tak

B. nie

***43. Wśród etycznych zachowań w biznesie nie znajdziemy: (2 odp. prawidłowe)**

A. sposobów uniknięcia odpowiedzialności, jeśli firma np. spowoduje duże skażenie środowiska trującymi odpadami

B. próby działań na szkodę klientów

- C. zaangażowanie w różnego rodzaju programy społeczne
- D. dbałość o pracowników, o np. ich warunki socjalne czy zdrowie

44. Zdecydowanie nieetycznym zachowaniem jest zatrucie środowiska naturalnego.

- A. **prawda**
- B. fałsz

45. Osobiste przekonania jednostki dotyczące tego, co słuszne i niesłuszne lub dobre i złe to definicja:

- A. zachowań etycznych
- B. etyki biznesu
- C. **etyki**
- D. zachowań nieetycznych

46. Zajmuje się oceną i określaniem standardów moralnych przystających do konkretnej sfery współczesnego społeczeństwa: działalności gospodarczej. Powyższa definicja jest definicją:

- A. etyki
- B. misji
- C. **etyki biznesu**
- D. zachowań nieetycznych

47. Zachowania etyczne pozostają w opozycji do zachowań nieetycznych, a więc nie mieszczą się w ogólnie przyjętych normach społecznych.

- A. tak
- B. **nie**

48. Zachowania etyczne to takie zachowania, które mieszczą się w ogólnie przyjętych normach społecznych.

- A. **tak**
- B. nie

49. Czy upodobania klientów i propagowana moda nie są składnikiem wymiaru społeczno-kulturowego?

- A. **tak**
- B. nie

50. W czasach gruntownych zmian przedsiębiorstwa nastąpił gwałtowny wzrost gospodarczy, spadło bezrobocie i zwiększył się popyt na produkty firmy. Z drugiej jednak strony, aby przyciągnąć potencjalnego pracownika, firma musi więc zaoferować dużo wyższe płace. O jakim więc mowa wymiarze w ramach otoczenia ogólnego?

- A. wymiarze międzynarodowym
- B. wymiarze społeczno-kulturowym
- C. **wymiarze ekonomicznym**

51. Jaki rodzaj otoczenia przedsiębiorstwa reprezentują pracownicy?

- A. otoczenie dalsze
- B. **otoczenie zadaniowe**
- C. mikrootoczenie
- D. otoczenie wewnętrzne

52. Czy otoczenie zadaniowe skoncentrowane jest na klientach, dostawcach, regulatorach i partnerach strategicznych?

A. tak

B. nie

53. Zachowania etyczne to takie zachowania, które mieszczą się na ogół w przyjętych normach społecznych.

A. tak

B. nie

54. Czy kontrowersyjna kampania reklamowa mieści w ramach norm etycznych?

A. tak

B. nie

55. Przedsiębiorstwo zachowa się etycznie gdy:

A. będzie przymykać oko na powtarzające się uchybienia pracowników np. w kwestii obsługi klientów, w myśl zasady każdy jest tylko człowiekiem i może się pomyli

B. próbuje sobie zrekompensować podwyżkę płacy pracowników podwyżką cen usług lub produktów aby "wyjść na zero"

C. **zadba o zabezpieczenie socjalne swoich pracowników**

56. Pracownicy będą pracować w zespołach stanowiących część składową struktury organizacyjnej, a na czele każdego zespołu będzie stać kierownik. Mowa o:

A. zespole nieformalnym

B. zespole zadaniowym

C. **zespole formalnym**

D. zespole funkcjonalnym

57. Zespół funkcjonalny powstaje ze względu na potrzebę osiągnięcia określonej liczby celów, czas istnienia takiego zespołu jest nieokreślony.

A. tak

B. nie

58. Czy na czele zespołu nieformalnego może stać kierownik?

A. tak

B. nie

59. Pracownicy z własnej inicjatywy tworzą zespoły. Takiej inicjatywie sprzyjają wspólne pasje, troski, radości czy styl życia. Zespoły te mają rozwijać się w ramach formalnej struktury organizacyjnej. Mowa o:

A. **zespole nieformalnym**

B. zespole zadaniowym

C. zespole formalnym

D. zespole funkcjonalnym

60. Czynnikiem, który wpłynie na efektywność lidera jest jego dobra aparycja. Czy to prawda?

A. tak

B. nie

61. Kierownik zespołu jest odpowiedzialny za poziom efektów pracy całego zespołu. Czy to prawda?
- A. tak
 - B. nie
62. Mamy do czynienia z konfliktem na linii: Państwową Inspekcją Pracy-przedsiębiorstwo, który to konflikt wskazuje na poważne zaniechania firmy w stosunku do pracowników. O jakim więc mowa konflikcie?
- A. o konflikcie pomiędzy przedsiębiorstwem a otoczeniem
 - B. o konflikcie interpersonalnym
 - C. o konflikcie międzygrupowym
62. Zastanów się, czym jest konflikt interpersonalny?
- A. konflikt interpersonalny wynika z nieporozumień pomiędzy członkami zespołu na tle odmiennych postaw czy wyznawanych wartości.
 - B. konflikt interpersonalny wynika z nieporozumień pomiędzy członkami zespołu na tle osobistych animozji.
 - C. konflikt interpersonalny wywołany jest na tle osobistych animozji. Czasami zdarza się, iż zostaje on również wzniecony na tle odmiennych postaw, które reprezentują osoby zaangażowane w tenże konflikt.
63. Konflikt w organizacji jest stanem naturalnym i nieuchronnym, należy tylko pamiętać, aby go zdusić w zarodku. Czy zgadzasz się z tym stwierdzeniem?
- A. tak
 - B. nie
64. W koncepcji rozwiązywania konfliktów wg R. Blake'a i J. Mounтона nie znajdziesz:
- A. rywalizacji
 - B. dezintegracji
 - C. kompromisu
65. Rozwój przedsiębiorstwa w ciągu roku oraz przyciągnięcie jak największej ilości klientów to:
- A. cel krótkookresowy a zarazem ilościowy
 - B. cel średniookresowy i zarazem jakościowy
 - C. cel długookresowy a zarazem ilościowy
66. Czy sytuacja, gdy zespół jest na stałe wpisany do struktury organizacyjnej przedsiębiorstwa odnosi się do zespołu funkcjonalnego?
- A. tak
 - B. nie
67. Załóż, iż przedsiębiorstwo ma spory problem z wytworzeniem odpowiedniej, dopasowanej do potrzeb organizacji, kultury organizacyjnej. Kultura organizacyjna wpisuje się w ramach otoczenia:
- A. bliższego
 - B. dalszego
 - C. wewnętrznego
68. Najważniejszym elementem sporu zazwyczaj zdaje się być kwestia ceny. Najlepszym rozwiązaniem w takiej sytuacji jest uzyskanie konsensusu na drodze wzajemnych ustępstw. Ponadto, dobrym pomysłem byłoby również nakłonienie stron do zrezygnowania z pewnych

swoich celów, kosztem uzyskania innych, ważniejszych. Co to za sposób rozwiązania tej sytuacji spornej? Wybierz jedną możliwość.

- A. **Kompromis**
- B. Rywalizacja
- C. Unikanie

69. Czy unikanie to ucieczka od problemu, konfliktu i co najważniejsze, od rozwiązania problemu? Następuje wtedy bowiem rezygnacja z celów obu stron, rozwiązanie sporu zostaje odsunięte w czasie na termin późniejszy, co nie służy żadnej ze stron.

- A. **tak**
- B. nie

70. Negocjacje twarde wpisują się w nastawienie typu:

- A. „przegrana-przegrana”
- B. **„wygrana-przegrana”**
- C. „wygrana-wygrana”

71. Jeśli negocjacje nastawione będą na osiągnięcie porozumienia nawet w imię poniesionych strat i cechować się będą poszanowaniem partnera, zaufaniem i unikaniem walki to mowa o negocjacjach:

- A. **miękkich**
- B. twardych
- C. rzeczowych

72. Jeśli negocjacje dwóch osób przerodzą się w pewnym momencie we współzawodnictwo, charakteryzujące się tym, iż jedna ze stron sporu usiłuje osiągnąć założone wcześniej cele, nie zważając przy tym na cele drugiej strony, to mówimy o:

- A. integracji
- B. współpracy
- C. **rywalizacji**