



MINISTERSTWO EDUKACJI
i NAUKI



Zofia Sepkowska

Planowanie własnej firmy w regionie 311[08].Z5.01

Poradnik dla nauczyciela

Wydawca

**Instytut Technologii Eksploatacji – Państwowy Instytut Badawczy
Radom 2005**

Recenzenci:
dr Paweł Alberciak
mgr Anna Mozalewska

Opracowanie redakcyjne:
mgr inż. Katarzyna Maćkowska

Konsultacja:
dr Bożena Zając

Korekta:
mgr inż. Jarosław Sitek

Poradnik stanowi obudowę dydaktyczną programu jednostki modułowej 311[08].Z5.01 Planowanie własnej firmy w regionie zawartego w modułowym programie nauczania dla zawodu: technik elektryk.

Wydawca
Instytut Technologii Eksploatacji – Państwowy Instytut Badawczy, Radom 2005

SPIS TREŚCI

1. Wprowadzenie	3
2. Wymagania wstępne	4
3. Cele kształcenia	5
4. Przykłady scenariuszy lekcji	6
5. Ćwiczenia	12
5.1. Analiza lokalnego rynku pracy	12
5.1.1. Ćwiczenia	12
5.2. Rodzaj, zakres i miejsce działalności gospodarczej	14
5.2.1. Ćwiczenia	14
5.3. Formy organizacyjno-prawne przedsiębiorcy	15
5.3.1. Ćwiczenia	15
5.4. Analiza lokalnego rynku pracy w zakresie możliwości samozatrudnienia w wyuczonym zawodzie	17
5.4.1. Ćwiczenia	17
5.5. Marketingowe planowanie działalności gospodarczej	20
5.5.1. Ćwiczenia	20
5.6. Finansowe planowanie działalności gospodarczej	21
5.6.1. Ćwiczenia	21
5.7. Opracowanie biznesplanu	24
5.7.1. Ćwiczenia	24
6. Ewaluacja osiągnięć ucznia	26
7. Literatura	40

1. WPROWADZENIE

Przekazujemy Państwu „Poradnik dla nauczyciela”, który będzie pomocny w prowadzeniu zajęć dydaktycznych o tematyce ekonomicznej w zawodzie: technik elektryk w jednostce modułowej: Planowanie własnej firmy w regionie.

W poradniku zamieszczono:

- wymagania wstępne, w których wykazano umiejętności, jakie uczeń powinien posiadać przed rozpoczęciem pracy z poradnikiem,
- cele kształcenia, które wskazują umiejętności, jakie będą kształtowane w procesie nauczania–uczenia się w niniejszej jednostce modułowej,
- materiał nauczania, podzielony na 7 tematów ściśle z sobą powiązanych i pozostających względem siebie w logicznym układzie, w którym wyodrębnione zostały następujące elementy:
 - treści kształcenia, mające na celu poszerzenie Twoich wiadomości i stanowiące podstawę do kształtowania określonych umiejętności,
 - pytania sprawdzające, które umożliwią Ci samoocenę w zakresie przygotowania do wykonania ćwiczeń,
 - wykaz ćwiczeń ułatwiających kształtowanie planowanych umiejętności,
- sprawdzian postępów, zawierający zestaw pytań sprawdzających, dzięki którym będziesz miał możliwość dokonania samooceny, czy wszystko dobrze zrozumiałeś i możesz kontynuować proces nauczania–uczenia się, opis ewaluacji osiągnięć ucznia, który ułatwi organizację procesu oceny poziomu ukształtowanych przez ucznia umiejętności w całej jednostce modułowej,
- wykaz literatury, który wskazuje możliwości pogłębianie wiedzy z zakresu jednostki modułowej oraz doskonalenie umiejętności, zgodnie z założonymi celami kształcenia.

Wskazane jest, aby zajęcia dydaktyczne były prowadzone różnymi metodami ze szczególnym uwzględnieniem aktywizujących metod nauczania, np. ćwiczeń, dyskusji, metody projektów.

Formy organizacyjne pracy uczniów mogą być zróżnicowane, począwszy od samodzielnej pracy uczniów do zróżnicowanej pracy zespołowej.

2. WYMAGANIA WSTĘPNE

Przystępując do realizacji programu jednostki modułowej uczeń powinien umieć:

- charakteryzować zasady funkcjonowania gospodarki rynkowej,
- wyjaśniać działanie mechanizmu rynkowego, ze szczególnym uwzględnieniem rynku pracy,
- identyfikować swoje mocne i słabe strony,
- unikać konfliktów i dokonywać samooceny,
- dokonywać autoprezentacji,
- komunikować się z innymi z wykorzystaniem wiedzy o mowie ciała i komunikacji werbalnej,
- pracować w zespole,
- formułować swoje cele i zadania,
- poszukiwać informacji z różnych źródeł, w tym również z zastosowaniem Internetu,
- wykorzystywać edytor tekstu oraz inne programy w środowisku Windows.

3. CELE KSZTAŁCENIA

W wyniku realizacji ćwiczeń podanych w poradniku uczeń powinien umieć:

- rozróżnić podmioty występujące na rynku pracy,
- zanalizować rynek branży elektrycznej,
- scharakteryzować poszczególne rodzaje działalności gospodarczej,
- znaleźć niszę rynkową w swoim regionie dla prowadzenia działalności gospodarczej w branży elektrycznej,
- wybrać formę organizacyjno-prawną powoływanego do życia przedsiębiorstwa,
- opracować plan marketingowy planowanej działalności gospodarczej,
- zaplanować zasoby potrzebne do prowadzenia działalności gospodarczej,
- zaplanować wydatki związane z uruchomieniem własnej firmy,
- zaplanować źródła pozyskania zasobów obcych,
- scharakteryzować fundusze i instytucje wspomagające działalność małych i średnich przedsiębiorstw w środowisku lokalnym, w Polsce i w Unii Europejskiej,
- zaplanować działania mające na celu dostosowanie firmy do standardów Unii Europejskiej w zakresie produkcji i usług w branży elektrycznej,
- opracować biznesplan firmy branży elektrycznej.

4. PRZYKŁADOWE SCENARIUSZE ZAJĘĆ

Scenariusz zajęć nr 1

Osoba prowadząca:

Modułowy program nauczania: **Technik elektryk – 311[08]**

Jednostka modułowa: **Analiza lokalnego rynku pracy – 311[08].Z5.01**

Moduł: **Samozatrudnienie w zawodzie 311[08].Z5**

Temat: **Analiza bezrobocia na lokalnym rynku pracy**

CELE KSZTAŁCENIA

Cel ogólny:

- rozpoznanie zjawiska bezrobocia na lokalnym rynku pracy, z uwzględnieniem zawodów elektrycznych.

Cele szczegółowe: po zakończeniu zajęć edukacyjnych uczeń potrafi:

- wymagania podstawowe:
 - rozróżnić główne przyczyny bezrobocia w regionie i na lokalnym rynku pracy,
 - wskazać źródła informacji o bezrobociu w regionie i na lokalnym rynku pracy,
- wymagania rozszerzające:
 - ustalić strukturę bezrobocia na lokalnym rynku pracy z punktu widzenia płci, wieku oraz poziomu wykształcenia
 - opracować graficzną formę ustalonych struktur bezrobocia,
- wymagania dopełniające:
 - dokonać analizy możliwości obniżenia wielkości i stopy bezrobocia na lokalnym rynku pracy,
 - wskazać działania władz samorządu terytorialnego zmierzające do ograniczania bezrobocia,

Metody kształcenia:

- pogadanka heurystyczna,
- praca z tekstem,
- pokaz,
- ćwiczenia,
- dyskusja.

Formy organizacyjne pracy uczniów:

- praca zespołowa zróżnicowana,
- praca indywidualna jednolita.

CZAS: 45 minut.

Środki dydaktyczne:

- Rocznik Statystyczny GUS,
- Rocznik Statystyczny WUS,
- materiały statystyczne z powiatowego urzędu pracy dotyczące bezrobocia na lokalnym rynku pracy (w tym informacja dotycząca branży elektrycznej),
- 4 duże arkusze papieru (lub folie do sporządzenia foliogramów),

- mazaki do papieru lub mazaki do pisanie na folii,
- rzutnik pisma.

PRZEBIEG ZAJĘĆ:

1. Sprawy organizacyjne: ok. 3 minut.

2. Wprowadzenie do tematu:

- pogadanka heurystyczna skierowana na przypomnienie i utrwalenie wiadomości z poprzedniej lekcji według następujących pytań:

- 1) Jakie podmioty występują na rynku pracy?
- 2) Kogo nazywamy osobą bezrobotną w świetle ustawy o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy?
- 3) Jakie rodzaje bezrobocia występują na rynku pracy w zależności od przyczyn ich powstawania?

3. Podanie tematu i celów kształcenia: ok. 2 minut.

4. Realizacja zadań dydaktycznych:

Etap I: ok. 5 min.

⇒ Nauczyciel:

- inicjuje dyskusję na temat głównych przyczyn bezrobocia w regionie i na lokalnym rynku pracy,

⇒ Uczniowie:

- podejmują dyskusję i odpowiadają na pytania,
- zapisują w zeszycie główne przyczyny bezrobocia w regionie i na lokalnym rynku pracy.

Etap II: ok. 15 min.

⇒ Nauczyciel:

- zadaje pytania dotyczące stanu i stopy bezrobocia w regionie i na lokalnym rynku pracy,
- dzieli uczniów na pięć zespołów,
- podaje do wylosowania treść zadań do wykonania dla poszczególnych zespołów,
- udostępnia materiały źródłowe: roczniki statystyczne, informacje pozyskane w powiatowym lub wojewódzkim urzędzie pracy,
- obserwuje i koordynuje pracę uczniów w zespole,
- wyjaśnia i pomaga znaleźć informacje dotyczące poszczególnych zadań,
- udziela porad i wskazówek.

⇒ Uczniowie:

- wymieniają informacje dotyczące bezrobocia na lokalnym rynku pracy,
- wybierają lidera zespołu, który losuje zadanie do wykonania,
- pracują w zespole nad wykonaniem zadania:
 - zespół 1: ustali zmiany, jakie zaszły w wielkości stanu i stopy bezrobocia w kraju w stosunku do lipca 2005 r. i aktualne dane dotyczące stanu i stopy bezrobocia w regionie oraz na lokalnym rynku pracy oraz opracuje plakat (lub foliogram) ukazujący te wielkości,
 - zespół 2: ustali strukturę bezrobocia ze względu na płeć oraz narysuje wykres kołowy tej struktury (na arkuszu papieru lub na folii),
 - zespół 3: ustali strukturę bezrobocia ze względu na wiek oraz narysuje wykres kołowy tej struktury (na arkuszu papieru lub na folii),

- zespół 4: ustali strukturę bezrobocia względu na poziom wykształcenia oraz narysuj wykres kołowy tej struktury (na arkuszu papieru lub na folii),
- zespół 5: ustali główne kierunki i strategie rozwoju regionalnego, mające wpływ na ograniczanie bezrobocia.

Etap III: ok. 12 min.

⇒ Nauczyciel:

- pomaga uczniom zawiesić plakaty w widocznym miejscu,
- słucha uważnie relacji liderów z wykonanych zadań,
- w miarę potrzeby, pokazuje na ekranie prawidłowe rozwiązanie zadań i prosi uczniów o porównanie z efektami pracy zespołu.

⇒ Uczniowie:

- zawieszają plakaty,
- liderzy prezentują efekty pracy zespołu,
- wszyscy zapisują w zeszycie aktualne dane dotyczące bezrobocia na lokalnym rynku pracy.

5. Podsumowanie lekcji i ocena pracy uczniów: ok. 5 min.

⇒ Nauczyciel:

- inicjuje dyskusję na temat jakości pracy poszczególnych zespołów,
- podsumowuje pracę uczniów,
- wystawia oceny w dzienniku lekcyjnym.

⇒ Uczniowie:

- porównują wartości wizualne i informacyjne plakatów,
- wyłaniają zespół, który ich zdaniem najlepiej wykonał zadanie oraz osoby zasługujące na wyróżnienie.

6. Praca domowa: ok. 3 min.

- dla wszystkich: Utrwal nowe wiadomości dotyczące zjawiska bezrobocia na lokalnym rynku pracy.
- dla chętnych: Zastanów się, jakiego rodzaju działalność prowadzą przedsiębiorcy na lokalnym rynku pracy.

Scenariusz zajęć nr 2

Osoba prowadząca:

Modułowy program nauczania: **Technik elektryk – 311[08]**

Jednostka modułowa: **Analiza lokalnego rynku pracy – 311[08].Z5.01**

Moduł: **Samozatrudnienie w zawodzie 311[08].Z5**

Temat: **Projektowanie segmentów rynku**

CELE KSZTAŁCENIA

Cel ogólny:

- ukształtowanie umiejętności identyfikowania podstawowych grup potencjalnych klientów (segmentów rynku).

Cele szczegółowe:

Tabela 1. Układ celów szczegółowych dla lekcji „Projektowanie segmentów rynku”

Lp.	Wykaz szczegółowych celów kształcenia	Kategoria w poznawczej taksonomii celów kształcenia	Poziom wymagań
	Po zakończonych zajęciach uczeń będzie umiał:		
1)	wyjaśnić pojęcie planowania marketingowego	A	P
2)	rozdzielić rynkowe cele przedsiębiorcy	B	P
3)	wyszczególnić podstawowe elementy planu marketingowego	A	P
4)	rozdzielić podstawowe kryteria segmentacji rynku	B	P
5)	zaprojektować segmenty rynku dla planowanej działalności gospodarczej	C	R
6)	uzasadnić celowość tworzenia segmentów rynku na etapie planowania działalności gospodarczej	D	D

Metody nauczania–uczenia się:

- **dominujące:** ćwiczenia, pogadanka heurystyczna
- **wspomagające:** pokaz, dyskusja kierowana.

Formy organizacyjne pracy uczniów:

- **faza przygotowawcza:** indywidualna jednolita;
- **faza zasadnicza:** jednolita indywidualna i zespołowa.

CZAS: 45 minut.

Środki dydaktyczne:

- Poradnik dla ucznia,
- arkusze papieru formatu A-4,
- rzutnik pisma (lub projektor multimedialny),
- foliogramy (lub elektroniczny zapis prezentacji multimedialnej) wspomagające organizację procesu nauczania–uczenia się.

PRZEBIEG ZAJĘĆ

A. FAZA PRZYGOTOWAWCZA

W ramach tematu: „Analiza lokalnego rynku pracy w zakresie możliwości samozatrudnienia” uczniowie zostają poinformowani o tym, że wiadomości i kształtowane umiejętności kolejnych zajęć skierowane będą na przygotowanie do opracowania biznesplanu, w którym jednym z podstawowych elementów jest plan marketingowy, oparty o wnikliwą analizę rynku. Ponadto, uczniowie zobowiązani są do kompletowania efektów swojej pracy z poszczególnych zajęć i wykonywanych ćwiczeń.

Na lekcję bieżącą uczniowie przynoszą:

- wyniki przeprowadzonych badań ankietowych lub wnioski z poczynionej obserwacji rynku, z uwzględnieniem informacji o zidentyfikowanej luce rynkowej,
- analizę SWOT dla planowanej działalności gospodarczej.

B. FAZA ZASADNICZA – PRZEBIEG ZAJĘĆ

Etap I: ok. 7 minut.

⇒ Nauczyciel:

- podejmuje z uczniami rozmowę (pogadankę heurystyczną) w oparciu o następujący układ pytań:
 - Na czym polega analiza rynku?
 - W jaki sposób uczniowie dokonali analizy rynku lokalnego w celu zbadania możliwości prowadzenia działalności gospodarczej na własny rachunek?
 - Czego się dowiedzieli o potrzebach i oczekiwaniach swoich potencjalnych klientów?
 - Jakiego doświadczenia (jakie trudności musieli pokonać, czy mają jakieś pytania)?
- upewnia się, czy uczniowie przynieśli potrzebne materiały,
- nawiązuje do tematu bieżącej lekcji, informując czym jest plan marketingowy, w jakim celu się go opracowuje oraz jakie są jego główne elementy.

⇒ Uczniowie:

- odpowiadają na zadawane pytania lub sami pytają,
- zapisują w zeszycie podstawowe informacje o planowaniu i planie marketingowym.

Etap II: ok. 15 minut.

⇒ Nauczyciel:

- wprowadzając do problemu segmentacji rynku, zaprasza wszystkich uczniów na środek sali i apeluje, aby tworzyli kolejno grupy według następujących kryteriów:
 - płeć,
 - odległość do szkoły (do 1 km, do 3 km, do 5 km, do 10 km, powyżej 10 km)

- sposób docierania do szkoły (piesi, dojeżdżający rowerem, autobusem, PKS-em, pociągiem),
 - średnia ocen za ostatni semestr (1-2, 2-3, 3-4, 4-5, powyżej 5),
 - planowanie kariery zawodowej (planujący kontynuację nauki w szkołach wyższych, planujący podjąć pracę zawodową na podstawie umowy o pracę, planujący samozatrudnienie, inne propozycje),
 - wyjaśnia, na czym polega segmentacja rynku,
 - podaje kryteria segmentacji rynku, wizualizując je slajdami.
- ⇒ Uczniowie:
- czynnie uczestniczą w ćwiczeniu wprowadzającym,
 - notują w zeszycie podstawowe informacje o segmentacji rynku,

Etap II: ok. 18 minut.

- ⇒ Nauczyciel:
- nawiązuje do struktury planu marketingowego,
 - informuje, że kolejne zadanie dydaktyczne stanowi element ćwiczenia opisanego w punkcie 4.5.3 w poradniku dla ucznia,
 - nawiązując do ćwiczenia wprowadzającego oraz do przeprowadzonych wcześniej badań rynku, prosi, aby w ciągu 10 minut każdy z uczniów opracował główne segmenty rynku dla planowanej działalności gospodarczej,
 - obserwuje pracę uczniów, udziela rad i wskazówek, wyjaśnia niezrozumiałe kwestie,
 - prosi, aby trzy chętne osoby przedstawiły efekty swojej pracy.
- ⇒ Uczniowie:
- czynnie uczestniczą w ćwiczeniu wprowadzającym,
 - notują w zeszycie podstawowe informacje o segmentacji rynku,
 - projektują układ segmentów rynku dla planowanej działalności,
 - zgodnie z życzeniem nauczyciela, prezentują efekty swojej pracy.

C. ZAKOŃCZENIE ZAJĘĆ – ok. 5 minut.

- Uczniowie odnajdują popełnione błędy lub słabe strony opracowanych propozycji segmentów rynku.
- Chętni uczniowie uzasadniają celowość projektowania segmentów rynku na etapie planowania działalności gospodarczej.
- Nauczyciel wraz z uczniami podsumowuje sprawność uczniów w wykonywaniu kolejnych zadań, ich aktywność i spostrzegawczość, trafność doboru segmentów rynku dla planowanej działalności gospodarczej, wyróżnia najlepsze prace uczniów, gratyfikując je ocenami.
- Nauczyciel dziękuje uczniom za aktywny udział w zajęciach.

D. Praca domowa

Uczniowie w domu:

- dokonają wnikliwej analizy zaprojektowanych segmentów rynku oraz w miarę potrzeby uzupełnią je,
- przypomną wiadomości dotyczące asortymentu produktu.

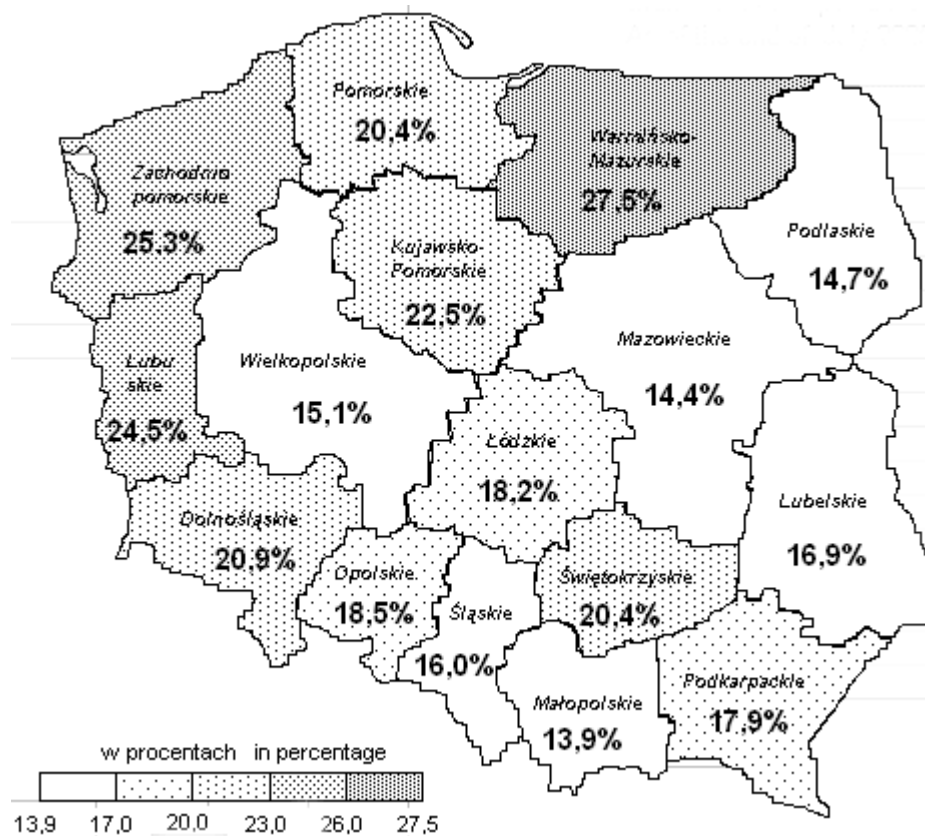
5. ĆWICZENIA

5.1. Analiza lokalnego rynku pracy

5.1.1. Ćwiczenia

Ćwiczenie 1

Analizowanie poziomu i struktury bezrobocia na lokalnym rynku pracy.



Średnia stopa bezrobocia w Polsce: 17,9%

Rys. 1. Stopa bezrobocia na dzień 31 lipca 2005 r.

Źródło: Bezrobocie on line, www.bezrobocie.net

Dokonaj analizy stopy bezrobocia na załączonej powyżej mapie Polski, a następnie korzystając z dostępnych, aktualnych danych statystycznych na temat bezrobocia na Twoim lokalnym rynku pracy:

- porównaj stopę bezrobocia, jaka aktualnie występuje w Twoim województwie i ustal, jak się zmieniła w stosunku do sytuacji z lipca 2005 roku,
- odzyskaj dane dotyczące stanu i stopy bezrobocia na Twoim lokalnym rynku pracy,
- ustal strukturę bezrobocia ze względu na płeć, wiek oraz poziom wykształcenia,
- pozyskaj informacje dotyczące bezrobocia w branży elektrycznej i porównaj ją, np. z branżą mechaniczną, budowlaną lub inną, charakterystyczną dla Twojego regionu.

Wskazówki do realizacji

Uczniowie pracują w zespołach, wykonując wylosowane przez lidera zadanie zgodnie z opisem w poradniku dla ucznia oraz ze wskazówkami nauczyciela. Plakaty stanowiące efekt ćwiczenia powinny zostać zawieszone w widocznym dla wszystkich miejscu i zaprezentowane przez lidera zespołu lub wytypowaną osobę.

Sposób wykonania ćwiczenia

Uczeń powinien:

- 1) pozyskać dane statystyczne dotyczące aktualnego stanu i stopy bezrobocia:
 - a) w Polsce ogółem oraz z uwzględnieniem województw,
 - b) na lokalnym rynku pracy (w mieście, gminie, lub w powiecie),
- 2) dokonać analizy pozyskanych wielkości statystycznych,
- 3) narysować wykres kołowy, pokazujący strukturę zatrudnienia według płci, wieku i poziomu wykształcenia,
- 4) ustalić poziom bezrobocia w branży elektrycznej,
- 5) podjąć dyskusję z kolegami w zespole na temat głównych przyczyn i rodzajów bezrobocia na lokalnym rynku pracy,
- 6) wymienić główne kierunki i strategie rozwoju regionalnego, mające wpływ na ograniczanie bezrobocia.

Zalecane metody nauczania–uczenia się:

- pogadanka heurystyczna,
- praca z tekstem,
- pokaz,
- ćwiczenia,
- dyskusja.

Środki dydaktyczne:

- Rocznik Statystyczny GUS,
- Rocznik Statystyczny WUS,
- informacje z powiatowego urzędu pracy (lub gminy) dotyczące bezrobocia na lokalnym rynku pracy, z uwzględnieniem osób posiadających kwalifikacje technika elektryka,
- artykuły (lub informatory) zawierające informacje o planach i strategiach rozwoju gospodarczego w regionie,
- stanowisko komputerowe z dostępem do Internetu.

5.2. Rodzaj, zakres i miejsce działalności gospodarczej

5.2.1. Ćwiczenia

Ćwiczenie 1

Tworzenie wizji prowadzenia działalności gospodarczej na własny rachunek w branży elektrycznej.

Dokonaj analizy możliwości prowadzenia poszczególnych rodzajów działalności gospodarczej, biorąc pod uwagę wykorzystanie umiejętności technika elektryka oraz wpisz je do poniższej tabeli. Spośród zidentyfikowanych możliwości wybierz tę, którą najbardziej by Ci odpowiadała, gdybyś zechciał zostać przedsiębiorcą.

Tabela 2. Możliwości prowadzenia działalności gospodarczej przez technika elektryka

Rodzaj działalności gospodarczej	Przykłady możliwości samozatrudnienia
produkcyjna	
budowlana	
usługowa	
handlowa	

Wskazówki do realizacji

Uczniowie pracują najpierw indywidualnie, potem w zespole, a następnie przechodzą kolejno do pozostałych zespołów i uzupełniają zapisy w tabeli.

Sposób wykonania ćwiczenia

Uczeń powinien:

- 1) wpisać do tabeli swoje propozycje prowadzenia działalności gospodarczej dla wybranego jej rodzaju,
- 2) porównać własne propozycje z propozycjami kolegów w zespole analizującym wybrany rodzaj działalności gospodarczej oraz uzupełnić zapis w tabeli, wpisując inne propozycje,
- 3) wymienić się informacjami z kolegami innych zespołów,
- 4) uzupełnić zapisy w tabeli dla pozostałych rodzajów działalności gospodarczej,
- 5) dokonać wyboru działalności, którą mógłby podjąć w ramach samozatrudnienia.

Zalecane metody nauczania–uczenia się:

- ćwiczenie,
- gra dydaktyczna (technika JGSOW),
- dyskusja.

Środki dydaktyczne:

- artykuły piśmienne.

5.3. Formy organizacyjno-prawne przedsiębiorcy

5.3.1. Ćwiczenia

Ćwiczenie 1

Sporządzanie „mapy” przedsiębiorstw branży elektrycznej na lokalnym rynku pracy.

Sporządź plakat obrazujący „mapę” przedsiębiorstw (przedsiębiorców) branży elektrycznej, funkcjonujących na lokalnym rynku. Wykaz przedsiębiorców przyporządkuj do odpowiedniego rodzaju działalności gospodarczej.

Wskazówki do realizacji

Uczniowie powinni wcześniej (w ramach pracy domowej) skompletować materiały informujące o działalności przedsiębiorstw branży elektrycznej lub przynieść z sobą nazwy i adresy takich przedsiębiorstw.

Przy wykonywaniu ćwiczenia uczniowie pracują najpierw indywidualnie, potem w zespole, a następnie przechodzą kolejno do pozostałych zespołów i uzupełniają zapisy w tabeli.

Sposób wykonania ćwiczenia

Uczeń powinien:

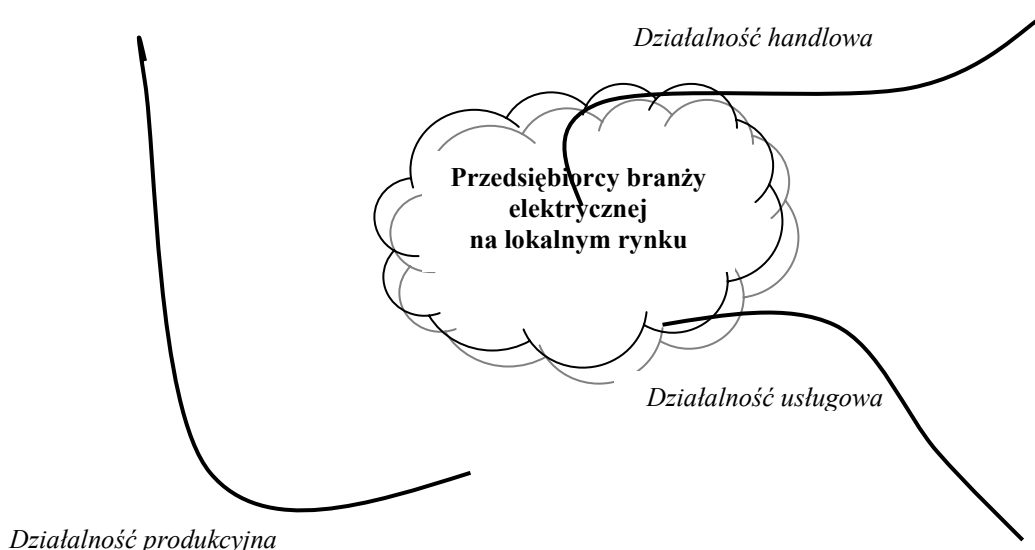
- 1) wyszukać nazwy przedsiębiorstw branży elektrycznej, wykorzystując do tego celu różne źródła informacji,
- 2) porównać swoje przykłady z efektami pracy kolegów,
- 3) wspólnie z kolegami sporządzić plakat ukazujący przedsiębiorstwa (przedsiębiorców) branży elektrycznej, funkcjonujące w sektorze działalności wytwórczej, usługowej i handlowej,
- 4) umieścić nazwy wybranych przedsiębiorstw (przedsiębiorców) wzdłuż odpowiednich linii na rysunku 4.3.2.

Zalecane metody nauczania–uczenia się:

- ćwiczenie,
- dyskusja.

Środki dydaktyczne:

- biznesowe książki telefoniczne („Panorama firm”),
- gazety z ofertami pracy,
- foldery i ulotki firm elektrycznych,
- komputer podłączony do Internetu.



Rys. 2. „Mapa” przedsiębiorstw branży elektrycznej na lokalnym rynku pracy
Źródło: opracowanie własne

Ćwiczenie 2

Rozpoznawanie form organizacyjno-prawnych przedsiębiorcy

Do podanych w tabeli firm elektrycznych przyporządkuj odpowiednią formę prawną-organizacyjną. W puste miejsca wpisz dwie firmy z ćwiczenia 1 i również przyporządkuj im faktyczne lub domniemane formy organizacyjno-prawne.

Nazwa firmy	Forma prawno-organizacyjna
Fabryka Transformatorów i Aparatury Trakcyjnej „ELTRAK” S.A.	
Instalacje Elektryczne – Jan Elektryczek	
Spółdzielnia Usług Elektrycznych	
Sklep elektryczny „Pstryczek” – Michał Jasny	
Zakłady przewodów elektrycznych „KABLE” – s-ka z o.o.	
Naprawy Urządzeń Elektrycznych – Adam Prąd i Dorota Porażalska	

Wskazówki do realizacji

Uczniowie mogą pracować indywidualnie lub z pomocą kolegów chętnych do odpowiedzi albo wskazanych przez nauczyciela.

Sposób wykonania ćwiczenia

Uczeń powinien:

- 1) upewnić się, czy potrafi rozróżnić formy organizacyjno-prawne przedsiębiorców,
- 2) przyporządkować odpowiednią formę organizacyjno-prawną do podanych przykładów firm,
- 3) wpisać do tabeli nazwy dwóch firm z lokalnego rynku i przyporządkować im odpowiednią formę organizacyjno-prawną.

Zalecane metody nauczania–uczenia się:

- ćwiczenie.

Środki dydaktyczne:

- przybory do pisanie.

5.4. Analiza lokalnego rynku w zakresie możliwości samozatrudnienia w wyuczonym zawodzie

5.4.1. Ćwiczenia

Ćwiczenie 1

Konstruowanie kwestionariusza ankiety badawczej dla zbadania potrzeb w zakresie planowanej działalności gospodarczej.

Zaprojektuj ankietę badawczą w celu rozpoznania zapotrzebowania na rodzaj działalności gospodarczej, jaką zaplanowałeś oraz na produkty, jakich chciałbyś dostarczać na rynek w ramach tej działalności.

Wskazówki do realizacji

Ćwiczenie może być wykonane w formie pracy zespołowej, jeżeli okaże się, że 2–5 uczniów planuje bardzo podobny (lub ten sam) rodzaj działalności gospodarczej. Wówczas wykonane wraz z kolejnymi ćwiczeniami tej jednostki może stanowić przedmiot projektu, który zostanie zaprezentowany na forum klasy i poddany analizie.

Sposób wykonania ćwiczenia

Uczeń powinien:

- 1) sporządzić listę pytań skierowanych na rozpoznanie zapotrzebowania na planowaną działalność i produkty,
- 2) zweryfikować pytania poprzez konsultacje z kolegą i z nauczycielem,
- 3) napisać krótkie wprowadzenie,
- 4) zbudować ankietę badawczą mającą na celu rozpoznanie potrzeb w zakresie planowanej działalności gospodarczej.

Zalecane metody nauczania–uczenia się:

- ćwiczenie,
- praca z tekstem,
- dyskusja.

Środki dydaktyczne:

- komputer lub długopis,

- papier formatu A-4,
- przykłady ankiet stosowanych w badaniach rynku.

Ćwiczenie 2

Przeprowadzanie wywiadów z wykorzystaniem kwestionariusza ankiety

Posługując się opracowanym narzędziem badawczym, przeprowadź wywiad z co najmniej dziesięcioma osobami (wybranymi kolegami w klasie lub z dorosłymi członkami swojej rodziny, sąsiadów, znajomych).

Wskazówki do realizacji

Ćwiczenie stanowi kontynuację poprzedniego ćwiczenia i powinno być wykonane indywidualnie w formie pracy domowej.

Sposób wykonania ćwiczenia

Uczeń powinien:

- 1) zaplanować kandydatów na respondentów,
- 2) nawiązać rozmowę z kandydatem na respondenta,
- 3) przeprowadzić wywiad,
- 4) podziękować za rozmowę.

Zalecane metody nauczania–uczenia się:

- ćwiczenie,
- praca z tekstem,
- pogadanka heurystyczna,
- dyskusja.

Środki dydaktyczne:

- długopis,
- kwestionariusz ankiety badawczej.

Ćwiczenie 3

Analizowanie otrzymanych wyników badania zapotrzebowania na artykuły oświetleniowe na rynku lokalnym.

Dokonaj analizy odpowiedzi respondentów oraz ustal zapotrzebowanie na planowaną działalność i produkty w świetle przeprowadzonych badań.

Wskazówki do realizacji

Ćwiczenie stanowi kontynuację poprzedniego ćwiczenia i może być wykonane w formie pracy zespołowej. Wówczas należy zasugerować uczniom, aby zsumowali wszystkie informacje pozyskane przez poszczególnych członków zespołu.

Sposób wykonania ćwiczenia

Uczeń powinien:

- 1) posegregować ankiety według przyjętego klucza podziału respondentów (np. według wieku, dochodów lub płci),
- 2) utworzyć arkusz kalkulacyjny dla zbioru pytań w ankiecie badawczej,
- 3) wprowadzić dane z kwestionariuszy ankiet,
- 4) opracować materiał badawczy w układzie tabelarycznym i graficznie,
- 5) zidentyfikować niszę rynkową,
- 6) dokonać szacunkowej analizy opłacalności planowanej działalności gospodarczej,
- 7) zaprezentować wyniki badań.

Zalecane metody nauczania–uczenia się:

- ćwiczenia,
- pogadanka heurystyczna,
- dyskusja,
- metoda projektów.

Środki dydaktyczne:

- wypełnione kwestionariusze ankiety badawczej,
- komputer z programem EXCEL lub zamiennie: 5–6 dużych arkuszy papieru i mazaki.

Ćwiczenie 4

Opracowanie analizy SWOT dla planowanej działalności gospodarczej.

Dokonaj analizy SWOT dla planowanej działalności gospodarczej, wykorzystując wyniki badań ankietowych.

Wskazówki do realizacji

Ćwiczenie stanowi podsumowanie poprzednich ćwiczeń oraz ma charakter wnioskodawczy i decyzyjny. Uczniowie wykonują go indywidualnie lub zespołowo.

Sposób wykonania ćwiczenia

Uczeń powinien:

- 1) dokonać analizy uzyskanych wyników badań (patrz: ćwiczenie 3),
- 2) zidentyfikować mocne i słabe strony planowanej działalności i wpisać je do tabeli,
- 3) przyporządkować odpowiednio szanse i zagrożenia do mocnych i słabych stron,
- 4) porównać wyniki swojej analizy z wynikami analizy innych kolegów poprzez prezentację własnych wyników oraz wspólną dyskusję,
- 5) wyszczególnić wnioski wpływające z tej analizy.

Zalecane metody nauczania–uczenia się:

- ćwiczenie,
- dyskusja,
- metoda projektów.

Środki dydaktyczne:

- wyniki badań ankietowych,
- artykuły piśmienne.

ANALIZA SWOT DLA PLANOWANEJ DZIAŁANOŚCI GOSPODARCZEJ

MOCNE STRONY	SŁABE STRONY
• • • • • •	• • • • • •
SZANSE	ZAGROŻENIA
• • • • • •	• • • • • •

WNIOSKI Z PRZEPROWADZONEJ ANALIZY:

[illegible]

5.5. Marketingowe planowanie działalności gospodarczej

5.5.1. Ćwiczenia

Ćwiczenie 1

Opracowanie elementów planu marketingowego dla planowanej działalności gospodarczej.

Opracuj poszczególne elementy planu marketingowego dla planowanej działalności gospodarczej.

Wskazówki do realizacji

Ćwiczenie powinno być wykonywane przez uczniów indywidualnie, stosownie do zaplanowanej działalności gospodarczej. Poszczególne elementy planu marketingowego powinny być wykonywane etapami, w miarę realizacji materiału nauczania podczas kolejnych

lekcji. Wskazane jest, aby uczniowie kompletowali efekty swoich prac w oddzielnych teczках.

Sposób wykonania ćwiczenia

Uczeń powinien:

- 1) wyszczególnić poszczególne segmenty rynku dla planowanej działalności,
- 2) ustalić ofertę sprzedaży dla poszczególnych segmentów,
- 3) zidentyfikować mocne i słabe strony konkurencji oraz wynikające z nich szanse i zagrożenia dla własnej działalności,
- 4) sformułować cele marketingowe planowanej działalności,
- 5) zaprojektować strategię marketingową związaną z wejściem na rynek i pozyskaniem klientów.

Zalecane metody nauczania–uczenia się:

- gra symulacyjna,
- ćwiczenia,
- pogadanka heurystyczna,
- dyskusja.

Środki dydaktyczne:

- arkusze papieru formatu A-4,
- przybory do pisanie.

5.6. Finansowe planowanie działalności gospodarczej

5.6.1. Ćwiczenia

Ćwiczenie 1

Planowanie zasobów finansowych niezbędnych do uruchomienia własnej działalności gospodarczych.

Oszacuj zasoby niezbędne do rozpoczęcia Twojej działalności gospodarczej oraz źródła ich finansowania.

Wskazówki do realizacji

Ćwiczenie powinno być wykonywane przez uczniów indywidualnie, stosownie do zaplanowanej działalności gospodarczej.

Sposób wykonania ćwiczenia

Uczeń powinien:

- 1) zaprojektować bazę ekonomiczną, niezbędną do prowadzenia planowanej działalności gospodarczej,
- 2) oszacować jej wartość,
- 3) ustalić potrzeby osobowe i oszacuj łączny koszt ich zatrudnienia,
- 4) obliczyć łączną sumę kosztów i wydatków związanych z uruchomieniem działalności gospodarczej.

Zalecane metody nauczania–uczenia się:

- ćwiczenia.

Środki dydaktyczne:

- przykłady planów finansowych przedsiębiorstwa,
- przykłady umów o pracę dla pracowników zatrudnionych w branży elektrycznej, z uwzględnieniem sprzedawców w sklepie z artykułami lub urządzeniami elektrycznymi,
- cenniki typowych narzędzi i urządzeń elektrycznych.

Ćwiczenie 2

Planowanie źródeł pozyskania zasobów obcych

We współpracy z kolegami w zespole ustalcie możliwości i warunki pozyskania poszczególnych rodzajów zasobów obcych.

Wskazówki do realizacji

Ćwiczenie powinno mieć charakter projektu, w którym poszczególne zespoły dokonają analizy możliwości pozyskania kapitału obcego w następujących zakresach:

- zespół 1 – kredyty bankowe dla mikro przedsiębiorców,
- zespół 2 – leasing,
- zespół 3 – możliwości skorzystania z funduszy Zintegrowanego Programu Operacyjnego Rozwoju Regionalnego,
- zespół 4 – możliwości skorzystania z funduszy Sektorowego Programu Operacyjnego Rozwój Zasobów Ludzkich,
- zespół 5 – możliwości wsparcia finansowego przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości.

Uczniowie powinni być poinformowani o potrzebie opracowania projektu co najmniej dwa tygodnie przed planowaną lekcją, podczas której nastąpi końcowa faza ćwiczenia.

Sposób wykonania ćwiczenia

Uczeń powinien:

- 1) zaplanować współpracę z kolegami w zespole,
- 2) rozpoznać możliwości finansowania działalności gospodarczej w wybranym zakresie,
- 3) opracować sprawozdanie z realizacji projektu,
- 4) zaprezentować efekty pracy nad projektem przed kolegami pozostałych zespołów.

Zalecane metody nauczania–uczenia się:

- dyskusja,
- ćwiczenia,
- metoda projektu,
- pokaz.

Środki dydaktyczne:

Uwaga! Przy pracy metodą projektów uczniowie powinni dotrzeć do instytucji posiadających w ofercie poszczególne rodzaje pozyskiwania kapitału obcego i tam pozyskać takie materiały, jak:

- oferty usług kredytowych dla mikro- i małych przedsiębiorców różnych banków
- warunki zawarcia umowy leasingowej,
- katalogi z informacją o funduszach strukturalnych,

- biuletyny Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, Fundacji Inkubator Przedsiębiorczości lub innych instytucji wspomagających mikroprzedsiębiorców na starcie ich działalności gospodarczej.

Ćwiczenie 3

Tworzenie bazy danych funduszy i instytucji wspomagających działalność mikro- i małych przedsiębiorców na lokalnym rynku, w Polsce w Unii Europejskiej.

Na podstawie prezentacji projektów, informacji pozyskanych w Internecie oraz z innych źródeł (np. w urzędzie pracy lub podczas spotkania z przedstawicielem Fundacji Inkubator Przedsiębiorczości) utwórz bazę danych o funduszach i instytucjach wspomagających funkcjonowanie mikro- i małych przedsiębiorców według układu zaproponowanego w poniższej tabeli.

Tabela 3. Wzór tabeli do zebrania informacji o funduszach i instytucjach wspomagających działalność mikro- i małych przedsiębiorców

Lp.	Nazwa funduszu lub instytucji wspomagającej	Adres instytucji wspomagającej na lokalnym rynku pracy	Możliwości uzyskania wsparcia w uruchomieniu i prowadzeniu działalności gospodarczej
1.			
2.			
3.			

Wskazówki do realizacji

Ćwiczenie częściowo stanowi uzupełnienie ćwiczenia 2. Wskazane jest, aby już podczas prezentacji projektu przez zespoły 3 i 4 uczniowie odnotowali instytucje, które mogą pomóc w skorzystaniu z poszczególnych funduszy, natomiast podczas relacji zespołu 5 wypełniali poszczególne pola tabeli. Informacje o innych instytucjach wspomagających działalność mikroprzedsiębiorców mogą być zebrane w ramach wykonania projektu przez kolejne zespoły (najlepiej inne, niż w ćwiczeniu 2), podczas przekazywania informacji przez nauczyciela lub zaproszonego gościa (np. z powiatowego urzędu pracy, Fundacji Inkubator Przedsiębiorczości, Instytutu Integracji Europejskiej lub innej instytucji funkcjonującej na lokalnym rynku).

Sposób wykonania ćwiczenia

Uczeń powinien:

- 1) uważnie słuchać relacji kolegów z wykonanych projektów,
- 2) zanotować potrzebne informacje,
- 3) pozyskać dodatkowe informacje z Internetu lub innych źródeł,
- 4) zebrać pozyskane informacje w układzie tabelarycznym,
- 5) starannie je przepisać z wykorzystaniem komputera,
- 6) wydrukować opracowaną tabelkę oraz wkleić ją do zeszytu lub na końcu swojego poradnika.

Zalecane metody nauczania–uczenia się:

- ćwiczenia,
- dyskusja,
- metoda projektów,
- pokaz.

Środki dydaktyczne:

- arkusze papieru formatu A-4 z naniesioną tabelą według wzoru,
- przyrządy do pisanie,
- komputer.

5.7. Opracowanie biznesplanu

5.7.1. Ćwiczenia

Ćwiczenie 1

Projektowanie nazwy i loga własnej firmy.

Zaprojektuj nazwę i logo dla firmy, którą planujesz otworzyć w celu prowadzenia działalności gospodarczej w branży elektrycznej, biorąc pod uwagę zasadę marketingową, że zarówno nazwa jak i logo powinny w możliwie największym stopniu nawiązywać do charakteru prowadzonej działalności.

Wskazówki do realizacji

Ćwiczenie powinno być wykonane indywidualnie, zgodnie z zasadami ustalania nazwy i loga firmy.

Sposób wykonania ćwiczenia

Uczeń powinien:

- 1) podać przykłady nazw wybranych przedsiębiorstwa branży elektrycznej,
- 2) podjąć dyskusję z kolegami i nauczycielem na temat zasad doboru nazwy i loga przedsiębiorstwa,
- 3) zaprojektować nazwę, adekwatnie do określonej wcześniej formy organizacyjno-prawnej,
- 4) naszkicować logo planowanej firmy.

Zalecane metody nauczania–uczenia się:

- praca z tekstem,
- ćwiczenie.

Środki dydaktyczne:

- Panorama Firm,
- prasa codzienna,
- 2 arkusz papieru,
- ołówek, kredki lub mazaki.

Ćwiczenie 2

Sporządzanie biznesplanu.

Sporządź biznesplan dla planowanej działalności gospodarczej, wykorzystując efekty wcześniej wykonanych ćwiczeń.

Wskazówki do realizacji

Ćwiczenie powinno być wykonane indywidualnie w formie projektu. Należy podkreślić, że większość elementów biznesplanu uczniowie wykonywali w ramach poszczególnych ćwiczeń. Opracowując biznesplan, uczniowie powinni je uszczegółowić i opracować brakujące elementy. Przez cały czas opracowania biznesplanu nauczyciel występuje w roli konsultanta.

Sposób wykonania ćwiczenia

Uczeń powinien:

- 1) zapoznać się dokładnie ze strukturą biznesplanu,
- 2) ustalić, które elementy masz już gotowe w wyniku wcześniej wykonanych ćwiczeń,
- 3) opracować brakujące elementy,
- 4) opracować biznesplan dla swojego przedsiębiorstwa.

Zalecane metody nauczania–uczenia się:

- ćwiczenia,
- pogadanka heurystyczna,
- dyskusja.

Środki dydaktyczne:

- przykład biznesplanu,
- arkusze papieru formatu A-4,
- długopis albo komputer.

6. EWALUACJA OSIĄGNIĘĆ UCZNIĄ

Test 1

Test składa się z 20 zadań wielokrotnego wyboru, z których:

- zadania 1, 3, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 12, 13, 15, 19 dotyczą poziomu podstawowego,
- zadania 2, 4, 11, 14, 16, 17, 18, 20 dotyczą poziomu ponadpodstawowego.

Punktacja zadań: 0 lub 1 punkt

Za każdą prawidłową odpowiedź uczeń otrzymuje 1 punkt. Za błędną odpowiedź lub jej brak uczeń otrzymuje 0 punktów.

Normy wymagań

Proponuje się następujące normy wymagań – uczeń otrzyma następujące oceny szkolne:

- ocena dopuszczająca – 70% zadań z kategorii wymagań podstawowych,
- ocena dostateczna – 80% zadań z kategorii wymagań podstawowych,
- ocena dobra – 80% zadań z kategorii wymagań podstawowych plus 70% zadań z kategorii wymagań ponadpodstawowych,
- ocena bardzo dobra – 80% zadań z kategorii wymagań podstawowych plus 80% zadań z kategorii wymagań ponadpodstawowych.

Przestrzegając powyższych norm wymagań, uczeń otrzymuje następujące oceny szkolne:

- dopuszczający – za rozwiązanie co najmniej 9 zadań z poziomu podstawowego,
- dostateczny – za rozwiązanie co najmniej 10 zadań z poziomu podstawowego,
- dobry – za rozwiązanie minimum 10 zadań poziomu podstawowego plus co najmniej 5 z poziomu ponadpodstawowego,
- bardzo dobry – za rozwiązanie minimum 18 zadań, w tym co najmniej 7 z poziomu ponadpodstawowego.

Plan testu

Wykaz zadań testowych według poziomów wymagań	Wykaz zadań testowych według kategorii taksonomicznych celów kształcenia				Liczba zadań	Wskaźnik w %
	A	B	C	D		
Wymagania podstawowe	1,9	3, 7, 10, 19	5,6,8, 11,12, 13,	-	12	60
Wymagania ponadpodstawowe	-	-	2, 14, 15,16, 17, 18	4,20	8	40
Liczba zadań	2	4	12	2	20	
Wskaźnik w %	10	20	60	10		100

Nr zadania	Cel operacyjny (mierzalne osiągnięcia ucznia)	Kategoria celu	Poziom wymagań	Poprawna odpowiedź
1	2	3	4	5
1.	Rozróżnić podmioty występujące na rynku pracy	B	P	b
2.	Rozpoznać i scharakteryzować stan nierównowagi na rynku pracy	C	PP	c
3.	Zidentyfikować cechy osoby bezrobotnej w świetle przepisów prawnych	A	P	b
4.	Dokonać analizy sytuacji na rynku pracy	D	PP	d
5.	Scharakteryzować przyczyny i rodzaje bezrobocia	C	P	c
6.	Scharakteryzować podstawowe akty prawne regulujące zasady prowadzenia działalności gospodarczej	C	P	a
7.	Rozróżnić zasoby potrzebne do prowadzenia działalności gospodarczej	B	P	d
8.	Odróżnić działalność podstawową od uzupełniającą	B	P	b
9.	Rozróżnić formę organizacyjno-prawną powoływanego do życia przedsiębiorstwa	B	P	a
10.	Wyjaśnić pojęcie osoby prawnej	B	P	d
11.	Scharakteryzować wielkość przedsiębiorcy	C	PP	c
12.	Zanalizować rynek branży elektrycznej	C	P	c
13.	Znaleźć lukę rynkową w swoim regionie dla prowadzenia działalności gospodarczej w branży elektrycznej	C	P	a
14.	Opracować plan marketingowy planowanej działalności gospodarczej	C	PP	d
15.	Opracować analizę SWOT dla planowanej działalności gospodarczej	C	P	b
16.	Opracować plan marketingowy planowanej działalności gospodarczej	C	PP	d
17.	Zaplanować wydatki związane z uruchomieniem własnej firmy	C	PP	a
18.	Zaplanować źródła pozyskania zasobów obcych	C	PP	a
19.	Rozróżnić koszty od wydatków	B	P	c
20.	Obliczyć próg rentowności	D	PP	b

PRZEBIEG TESTOWANIA

INSTRUKCJA DLA NAUCZYCIELA

1. Uczeń rozwiązuje 20 zadań testowych wielokrotnego wyboru.
2. W każdym zadaniu jest tylko jedna poprawna odpowiedź.
3. Uczeń zaznacza poprawną odpowiedź, zaczerniając właściwe pole w karcie odpowiedzi.
4. W przypadku pomyłki bierze błędną odpowiedź w kółko i zaznacza właściwą.
5. W trakcie rozwiązywania testu uczeń może korzystać z ustaw i rozporządzeń, stosownych do problemu zawartego w zadaniu testowym.
6. Na rozwiązanie testu, łącznie z zapoznaniem się z instrukcją uczeń ma 45 minut.
7. Po zakończeniu testu uczeń podnosi rękę i czeka aż nauczyciel odbierze od niego pracę.

INSTRUKCJA DLA UCZNIA

1. Przeczytaj uważnie instrukcję.
2. Podpisz imieniem i nazwiskiem kartę odpowiedzi.
3. Zapoznaj się z zestawem zadań testowych.
4. Test zawiera 20 pytań wyboru wielokrotnego. W każdym zadaniu są 4 możliwości odpowiedzi, z których jedna jest prawidłowa.
5. Za każdą prawidłową odpowiedź otrzymasz 1 punkt. Za odpowiedź błędną lub jej brak - 0 punktów.
6. Jeśli któreś zadanie sprawi Ci trudność, przejdź do kolejnego, do tego powrócisz po rozwiązaniu pozostałych zadań.
7. Udzielaj odpowiedzi na załączonej *karcie odpowiedzi* zaczerniając właściwe pole.
8. Jeśli się pomyliłeś, zaznacz błędną odpowiedź kółkiem i następnie dokonaj poprawnego oznaczenia.
9. Na rozwiązanie testu masz 45 minut.
10. Po zakończeniu testu sprawdź jeszcze raz poprawność oznaczeń w karcie odpowiedzi.
11. Oddaj kartę odpowiedzi nauczycielowi.

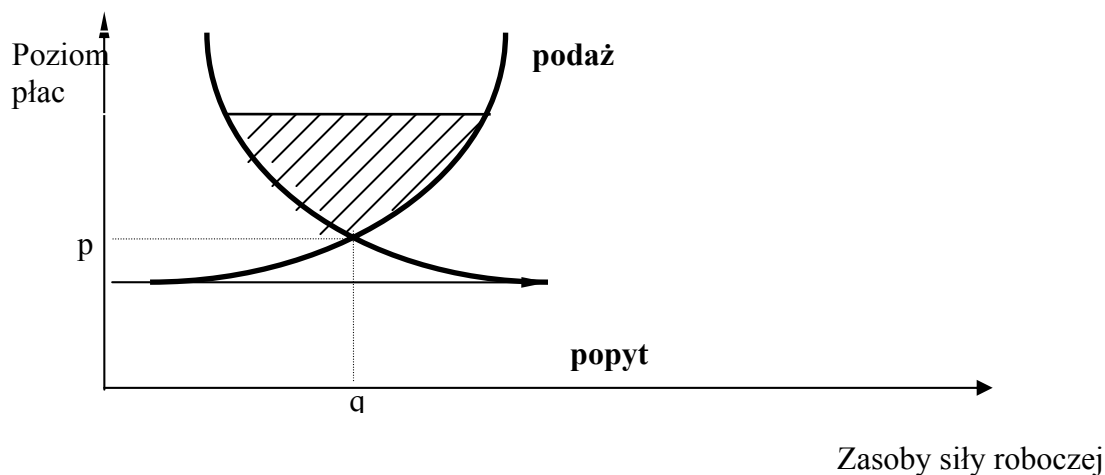
Powodzenia!

Materiały dla ucznia:

- instrukcja,
- zestaw zadań testowych,
- karta odpowiedzi.

Zestaw zadań testowych

1. Na rynku pracy stroną popytową reprezentują:
 - a) osoby zatrudnione i poszukujące pracy,
 - b) pracodawcy tworzący miejsca pracy i zatrudniający pracowników,
 - c) bezrobotni,
 - d) osoby bezrobotne i poszukujące pracy.
2. Gdy wielkość podaży na rynku pracy przewyższa wielkość popytu, wówczas:
 - a) wszyscy poszukujący pracy znajdują zatrudnienie,
 - b) pracodawcy zwalniają pracowników,
 - c) powstaje zjawisko nadmiaru siły roboczej,
 - d) powstaje zjawisko niedoboru siły roboczej.
3. Osobą bezrobotną **nie jest** osoba, która:
 - a) znajduje się w wieku produkcyjnym,
 - b) nabyła prawo do emerytury,
 - c) uczy się w szkole dziennej,
 - d) pracuje i jej miesięczne dochody są większe niż połowa minimalnego wynagrodzenia w gospodarce.
4. Przedstawiona na poniższym rysunku sytuacja na rynku pracy oznacza, że:
 - a) wszyscy poszukujący pracy znajdują zatrudnienie,
 - b) pracodawcy nie stwarzają kandydatom do pracy zbyt wygórowanych wymagań,
 - c) liczba zatrudnionych i poszukujących pracy jest mniejsza od liczby miejsc pracy,
 - d) liczba zatrudnionych i poszukujących pracy przewyższa liczbę miejsc pracy.



5. Jeżeli osoby bezrobotne utraciły pracę z powodu ograniczania przez pracodawców wielkości produkcji, to mamy wówczas do czynienia z bezrobociem:
 - a) frykcyjnym,
 - b) strukturalnym,
 - c) koniunkturalnym,
 - d) sezonowym.
6. Swoboda gospodarcza oznacza, że:

- a) podejmowanie, wykonywanie i zakończenie działalności gospodarczej jest wolne dla każdego na równych prawach, z zachowaniem warunków określonych przepisami prawa,
 - b) każdy przedsiębiorca może prowadzić dowolną działalność gospodarczą bez żadnych ograniczeń,
 - c) nie ma żadnych barier na rynku w zakresie zaopatrzenia, zatrudniania pracowników oraz sprzedaży towarów,
 - d) konsument może bez ograniczeń kupować dowolną ilość towarów w celu zaspokojenia własnych potrzeb.
7. Czynnikiem warunkującym właściwą instalację elektryczną **nie jest**:
- a) jakość i rodzaj przewodu elektrycznego,
 - b) przyrządy do mierzenia natężenia prądu,
 - c) praca elektryka,
 - d) udział przedsiębiorcy w spółce kapitałowej.
8. Kontrolki elektryczne, sprzedawane w sklepie z artykułami oświetleniowymi stanowią tam asortyment:
- a) podstawowy,
 - b) uzupełniający,
 - c) wąski,
 - d) płytki.
9. Jan Kowalski prowadzący działalność gospodarczą we własnym zakresie i na własny rachunek stanowi przykład formy organizacyjno-prawnej:
- a) osoby fizycznej,
 - b) osoby prawnej,
 - c) spółki cywilnej,
 - d) spółki z o.o.
10. Osobą prawną **nie może być**:
- a) przedsiębiorstwo publiczne,
 - b) spółdzielnia,
 - c) organizacja lub stowarzyszenie,
 - d) spółka cywilna.
11. Jeżeli przedsiębiorca zatrudnia 150 osób, to zalicza się go do grupy:
- a) mikroprzedsiębiorców,
 - b) małych przedsiębiorców,
 - c) średnich przedsiębiorców,
 - d) dużych przedsiębiorców.
12. Jeżeli klienci z trudnością znajdują elektryka świadczącego usługi napraw sprzętu AGD, to taką sytuację nazywamy:
- a) rynkiem nienasyconym,
 - b) rynkiem konsumenta,
 - c) rynkiem producenta,
 - d) rynkiem monopolistycznym.
13. Luka rynkowa powstaje wówczas, gdy:

- a) dany produkt (lub grupa towarowa) o określonym poziomie jakości przeznaczony dla pewnej grupy nabywców z różnych przyczyn nie jest wytwarzany w wystarczającej ilości,
 - b) zapotrzebowanie na dany produkt (lub grupę towarową) jest mniejsze od ilości tych dóbr dostarczanych przez producentów na rynek,
 - c) przedsiębiorca nie promuje swoich produktów,
 - d) producenci nie są w stanie rozpoznać potrzeb i oczekiwań klientów w zakresie wytwarzanych produktów.
14. Analiza rynku, prowadzona przez Ciebie przed rozpoczęciem działalności gospodarczej na własny rachunek, **nie powinna** dotyczyć:
- a) cen produktów elektrycznych na lokalnym rynku,
 - b) liczby i siły konkurentów na lokalnym rynku,
 - c) liczby potencjalnych klientów,
 - d) żadna z powyższych odpowiedzi nie jest właściwa.
15. Analiza SWOT, przeprowadzona na etapie planowania samozatrudnienia pozwala na:
- a) zidentyfikowanie segmentów potencjalnych klientów,
 - b) oszacowanie szans i zagrożeń na rynku dla planowanego przedsięwzięcia,
 - c) ustalenie kosztów bezpośrednich planowanej działalności gospodarczej,
 - d) oszacowanie przychodów z planowanej działalności.
16. Plan marketingowy **nie obejmuje**:
- a) oferty sprzedaży (asortymentu),
 - b) analizy konkurencji,
 - c) opracowania strategii oddziaływania na rynek,
 - d) ustalenia źródeł finansowania bazy ekonomicznej.
17. Planowanie finansowe **nie dotyczy**:
- a) ustalenia formy organizacyjno-prawnej planowanej firmy,
 - b) planowania potrzeb i wydatków związanych z uruchomieniem działalności gospodarczej,
 - c) opracowania bilansu otwarcia,
 - d) obliczenie progu rentowności.
18. Do zasobów obcych zaliczamy:
- a) środki pieniężne na bieżącym rachunku bankowym,
 - b) długoterminowe lokaty bankowe,
 - c) dotacje pozyskane z funduszy strukturalnych,
 - d) akcje firmy.
19. Kupno samochodu dla potrzeb firmy stanowi:
- a) koszt bezpośredni,
 - b) koszt zmienny,
 - c) wydatek firmy,
 - d) koszt uzyskania przychodu.
20. Jeżeli planowane koszty stałe dla Twojej działalności na starcie wynoszą 8 000 zł, a cena założenia jednego gniazdka elektrycznego wynosi 16 zł, natomiast jednostkowy koszt zmienny wynosi 4 zł, to aby zacząć wypracowywać zysk musisz zainstalować co najmniej:
- a) 600 gniazdek,
 - b) 700 gniazdek,
 - c) 800 gniazdek,
 - d) 1000 gniazdek.

KARTA ODPOWIEDZI

Imię i nazwisko

Planowanie własnej firmy w regionie

Zaczernij prostokąt z poprawną odpowiedzią.

Nr zadania	Odpowiedź				Punkty
	a	b	c	d	
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					
20					
Razem:					

Test 2

Test składa się z 20 zadań wielokrotnego wyboru, z których:

- zadania 1, 3, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 12, 13, 15, 18, 19 dotyczą poziomu podstawowego,
- zadania 2, 4, 11, 14, 16, 17, 20 dotyczą poziomu ponadpodstawowego.

Punktacja zadań: 0 lub 1 punkt

Za każdą prawidłową odpowiedź uczeń otrzymuje 1 punkt. Za błędną odpowiedź lub jej brak uczeń otrzymuje 0 punktów.

Normy wymagań

Proponuje się następujące normy wymagań – uczeń otrzyma następujące oceny szkolne:

- ocena dopuszczająca – 70% zadań z kategorii wymagań podstawowych,
- ocena dostateczna – 80% zadań z kategorii wymagań podstawowych,
- ocena dobra – 80% zadań z kategorii wymagań podstawowych plus 70% zadań z kategorii wymagań ponadpodstawowych,
- ocena bardzo dobra – 80% zadań z kategorii wymagań podstawowych plus 80% zadań z kategorii wymagań ponadpodstawowych.

Przestrzegając powyższych norm wymagań, uczeń otrzymuje następujące oceny szkolne:

- dopuszczający – za rozwiązanie co najmniej 9 zadań z poziomu podstawowego,
- dostateczny – za rozwiązanie co najmniej 10 zadań z poziomu podstawowego,
- dobry – za rozwiązanie minimum 10 zadań poziomu podstawowego plus co najmniej 5 z poziomu ponadpodstawowego,
- bardzo dobry – za rozwiązanie minimum 18 zadań, w tym co najmniej 7 z poziomu ponadpodstawowego.

Plan testu

Wykaz zadań testowych według poziomów wymagań	Wykaz zadań testowych według kategorii taksonomicznych celów kształcenia				Liczba zadań	Wskaźnik w %
	A	B	C	D		
Wymagania podstawowe	1,9	3, 7, 10, 18, 19	5,6,8, 11,12, 13,	-	12	60
Wymagania ponadpodstawowe	-	-	2, 14, 15,16, 17, 18	4,20	8	40
Liczba zadań	2	5	12	2	20	
Wskaźnik w %	10	25	55	10		100

Nr zadania	Cel operacyjny (mieralne osiągnięcia ucznia)	Kategoria celu	Poziom wymagań	Poprawna odpowiedź
1	2	3	4	5
1.	Rozróżnić podmioty występujące na rynku pracy	B	P	a
2.	Rozpoznać i scharakteryzować stan nierównowagi na rynku pracy	C	PP	a
3.	Zidentyfikować cechy osoby bezrobotnej w świetle przepisów prawnych	A	P	d
4.	Dokonać analizy sytuacji na rynku pracy	D	PP	a
5.	Scharakteryzować przyczyny i rodzaje bezrobocia	C	P	b
6.	Scharakteryzować podstawowe akty prawne regulujące zasady prowadzenia działalności gospodarczej	C	P	b
7.	Rozróżnić zasoby potrzebne do prowadzenia działalności gospodarczej	B	P	c
8.	Odróżnić działalność podstawową od uzupełniającą	B	P	d
9.	Rozróżnić formę organizacyjno-prawną powoływanego do życia przedsiębiorstwa	B	P	c
10.	Wyjaśnić pojęcie osoby prawnej	B	P	c
11.	Scharakteryzować wielkość przedsiębiorcy	C	PP	b
12.	Zanalizować rynek branży elektrycznej	C	P	b
13.	Znaleźć lukę rynkową w swoim regionie dla prowadzenia działalności gospodarczej w branży elektrycznej	C	P	d
14.	Scharakteryzować cel i zakres analizy rynku	C	PP	d
15.	Scharakteryzować cel i zakres analizy SWOT dla planowanej działalności gospodarczej	C	P	b
16.	Rozróżnić podstawowe elementy struktury biznesplanu	B	P	d
17.	Ustalić podstawowe elementy planowania finansowego	C	PP	d
18.	Rozróżnić źródła pozyskania zasobów obcych	B	P	b
19.	Odróżnić koszty od wydatków	B	P	b
20.	Obliczyć próg rentowności	D	PP	b

Przebieg testowania

Instrukcja dla nauczyciela

1. Uczeń rozwiązuje 20 zadań testowych wielokrotnego wyboru.
2. W każdym zadaniu jest tylko jedna poprawna odpowiedź.
3. Uczeń zaznacza poprawną odpowiedź, zaczerniając właściwe pole w karcie odpowiedzi.
4. W przypadku pomyłki bierze błędną odpowiedź w kółko i zaznacza właściwą.
5. W trakcie rozwiązywania testu uczeń może korzystać z ustaw i rozporządzeń, stosownych do problemu zawartego w zadaniu testowym.
6. Na rozwiązanie testu, łącznie z zapoznaniem się z instrukcją uczeń ma 45 minut.
7. Po zakończeniu testu uczeń podnosi rękę i czeka aż nauczyciel odbierze od niego pracę.

Instrukcja dla ucznia

1. Przeczytaj uważnie instrukcję.
2. Podpisz imieniem i nazwiskiem kartę odpowiedzi.
3. Zapoznaj się z zestawem zadań testowych.
4. Test zawiera 20 pytań wyboru wielokrotnego. W każdym zadaniu są 4 możliwości odpowiedzi, z których jedna jest prawidłowa.
5. Za każdą prawidłową odpowiedź otrzymasz 1 punkt. Za odpowiedź błędną lub jej brak – 0 punktów.
6. Jeśli któreś zadanie sprawi Ci trudność, przejdź do kolejnego, do tego powrócisz po rozwiązaniu pozostałych zadań.
7. Udzielaj odpowiedzi na załączonej *karcie odpowiedzi* zaczerniając właściwe pole.
8. Jeśli się pomyliłeś, zaznacz błędną odpowiedź kółkiem i następnie dokonaj poprawnego oznaczenia.
9. Na rozwiązanie testu masz 45 minut.
10. Po zakończeniu testu sprawdź jeszcze raz poprawność oznaczeń w karcie odpowiedzi.
11. Oddaj kartę odpowiedzi nauczycielowi.

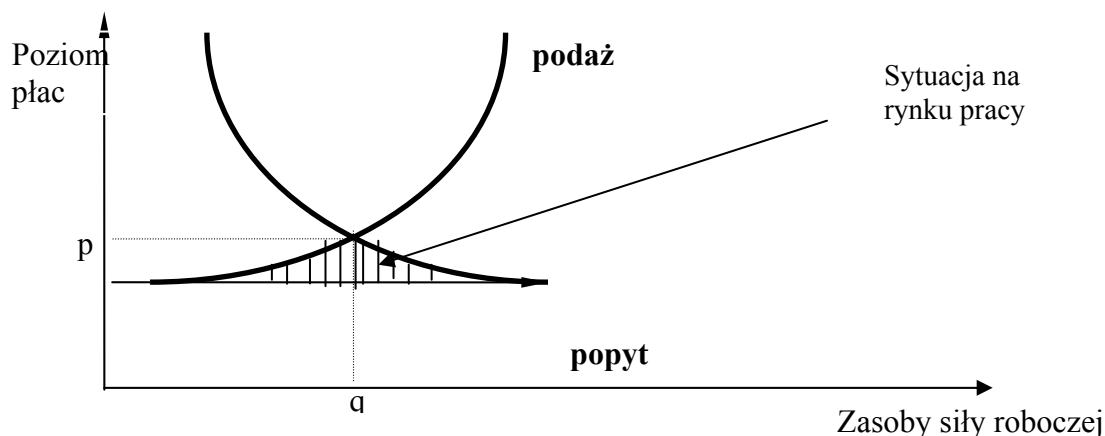
Powodzenia!

Materialy dla ucznia:

- instrukcja,
- zestaw zadań testowych,
- karta odpowiedzi.

Zestaw zadań testowych

1. Na rynku pracy stronę podaźową reprezentują:
 - a) osoby zatrudnione i poszukujące pracy,
 - b) pracodawcy tworzący miejsca pracy i zatrudniający pracowników,
 - c) bezrobotni,
 - d) osoby bezrobotne i poszukujące pracy.
2. Gdy wielkość popytu na rynku pracy przewyższa wielkość podaży, wówczas:
 - a) wszyscy poszukujący pracy znajdują zatrudnienie,
 - b) pracodawcy zwalniają pracowników,
 - c) powstaje zjawisko nadmiaru siły roboczej,
 - d) powstaje zjawisko niedoboru siły roboczej.
3. Osobą bezrobotną jest osoba, która:
 - a) znajduje się w wieku produkcyjnym,
 - b) nabyła prawo do emerytury,
 - c) uczy się w szkole dziennej,
 - d) pracuje, ale jej miesięczne dochody są mniejsze niż połowa minimalnego wynagrodzenia w gospodarce.
4. Przedstawiona na poniższym rysunku sytuacja na rynku pracy oznacza, że:
 - a) wszyscy poszukujący pracy znajdują zatrudnienie,
 - b) pracodawcy nie stwarzają kandydatom do pracy zbyt wygórowanych wymagań,
 - c) liczba zatrudnionych i poszukujących pracy jest mniejsza od liczby miejsc pracy,
 - d) liczba zatrudnionych i poszukujących pracy przewyższa liczbę miejsc pracy,



5. Jeżeli osoby bezrobotne utraciły pracę z powodu braku odpowiednich kwalifikacji w stosunku do potrzeb pracodawców, to mamy wówczas do czynienia z bezrobociem:
 - a) frykcyjnym,
 - b) strukturalnym,
 - c) koniunkturalnym,
 - d) sezonowym.
6. Swoboda gospodarcza oznacza, że:

- a) każdy przedsiębiorca może prowadzić dowolną działalność gospodarczą bez żadnych ograniczeń,
 - b) podejmowanie, wykonywanie i zakończenie działalności gospodarczej jest wolne dla każdego na równych prawach, z zachowaniem warunków określonych przepisami prawa,
 - c) nie ma żadnych barier na rynku w zakresie zaopatrzenia, zatrudniania pracowników oraz sprzedaży towarów,
 - d) konsument może bez ograniczeń kupować dowolną ilość towarów w celu zaspokojenia własnych potrzeb.
7. Czynnikiem warunkującym właściwą instalację elektryczną **nie jest**:
- a) przewód elektryczny,
 - b) przyrząd do mierzenia natężenia prądu,
 - c) udział własny przedsiębiorcy,
 - d) praca elektryka.
8. Proszek do zmywarek, sprzedawany w sklepie z artykułami gospodarstwa domowego stanowi tam asortyment:
- a) wąski,
 - b) płytki,
 - c) podstawowy,
 - d) uzupełniający.
9. Jan Kowalski prowadzący działalność gospodarczą we współpracy z Antonim Malinowskim, prowadzącym własną firmę stanowi przykład formy organizacyjno-prawnej:
- a) osoby fizycznej,
 - b) osoby prawnej,
 - c) spółki cywilnej,
 - d) spółki z o.o.
10. Osobą prawną nie jest:
- a) przedsiębiorstwo publiczne,
 - b) spółdzielnia,
 - c) spółka cywilna,
 - d) organizacja lub stowarzyszenie.
11. Jeżeli przedsiębiorca zatrudnia 15 osób, to zalicza się go do grupy:
- a) mikroprzedsiębiorców,
 - b) małych przedsiębiorców,
 - c) średnich przedsiębiorców,
 - d) dużych przedsiębiorców.
12. Jeżeli klienci z łatwością znajdują elektryka świadczącego usługi napraw sprzętu AGD, to taką sytuację nazywamy:
- a) rynkiem nasyconym,
 - b) rynkiem konsumenta,
 - c) rynkiem producenta,
 - d) rynkiem monopolistycznym.

13. Luka rynkowa powstaje wówczas, gdy:
- a) zapotrzebowanie na dany produkt (lub grupę towarową) jest mniejsze od ilości tych dóbr dostarczanych przez producentów na rynek,
 - b) przedsiębiorca nie promuje swoich produktów,
 - c) producenci nie są w stanie rozpoznać potrzeb i oczekiwań klientów w zakresie wytwarzanych produktów,
 - d) gdy pojawiają się nowe potrzeby nabywców, które nie mogą być zaspokojone z powodu wytwarzania niewystarczającej ilości produktów.
14. Analiza rynku, prowadzona przez Ciebie przed rozpoczęciem działalności gospodarczej na własny rachunek, **nie powinna** dotyczyć:
- a) cen produktów elektrycznych na lokalnym rynku,
 - b) liczby i siły konkurentów na lokalnym rynku,
 - c) liczby potencjalnych klientów,
 - d) możliwości finansowania działalności gospodarczej.
15. Analiza SWOT, przeprowadzona na etapie planowania samozatrudnienia pozwala na:
- a) zidentyfikowanie segmentów potencjalnych klientów,
 - b) oszacowanie szans i zagrożeń na rynku dla planowanego przedsięwzięcia,
 - c) ustalenie kosztów bezpośrednich planowanej działalności gospodarczej,
 - d) oszacowanie przychodów z planowanej działalności.
16. Plan marketingowy **nie obejmuje**:
- a) segmentacji rynku,
 - b) analizy konkurencji,
 - c) opracowania strategii oddziaływania na rynek,
 - d) ustalenia formy organizacyjno-prawnej przedsiębiorcy.
17. Planowanie finansowe **nie dotyczy**:
- a) planowania potrzeb i wydatków związanych z uruchomieniem działalności gospodarczej,
 - b) opracowania bilansu otwarcia,
 - c) obliczenie progu rentowności,
 - d) żadna z powyższych odpowiedzi nie jest prawidłowa.
18. Do źródeł pozyskania zasobów obcych **nie zaliczamy**:
- a) kredytów bankowych,
 - b) długoterminowych lokat bankowych,
 - c) środków pozyskanych z Europejskich Funduszy Strukturalnych,
 - d) leasingu.
19. Kupno materiałów niezbędnych do prowadzenia podstawowej działalności gospodarczej stanowi:
- a) koszt bezpośredni,
 - b) koszt zmienny,
 - c) wydatek firmy,
 - d) koszt uzyskania przychodu.
20. Jeżeli planowane koszty stałe dla Twojej działalności na starcie wynoszą 3 000 zł, a cena instalacji jednego punktu elektrycznego wynosi 16 zł, natomiast jednostkowy koszt zmienny wynosi 6 zł, to aby zacząć osiągać zysk musisz wypracować przychód w wysokości co najmniej:
- a) 4 500 zł,
 - b) 4 800 zł,
 - c) 5 400 zł,
 - d) 6 000 zł.

KARTA ODPOWIEDZI

Imię i nazwisko

Planowanie własnej firmy w regionie

Zaczernij prostokąt z poprawną odpowiedzią.

Nr zadania	Odpowiedź				Punkty
	a	b	c	d	
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					
20					
Razem:					

7. LITERATURA

1. Cyrson E. (red.): Kompendium wiedzy o gospodarce. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa – Poznań 1996
2. Dulinić E.: Badania marketingowe w zarządzaniu przedsiębiorstwem. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995
3. Jaroń L., Sepkowska Z.: Wprowadzenie do świata pracy. POLTEXT, Warszawa 1998 r.
4. Kulicki J.: Podejmowanie działalności na własny rachunek. „SeZaM” s.c., Warszawa 1995
5. Maciejowski T.: Narzędzia skutecznej promocji w Internecie. Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2003
6. Markowski W.: ABC small business’u. MARCUS s.c., Łódź 2005
7. Mikina A., Sepkowska Z., Sienna M.: Funkcjonowanie przedsiębiorstwa w warunkach gospodarki rynkowej, cz. 1. Wydawnictwo REA, Warszawa 2003
8. Mulak M.S.: Jak opracować Biznesplan. Poradnik dla średnich i małych firm. M&A Communications Polska Sp. z o.o., Lublin 1995
9. Nickels W.G.: Zrozumieć biznes. Wydawnictwo Bellona, Warszawa 1995
10. Żaro S.W.: Jak założyć i poprowadzić własną firmę. „Sigma”, Skierniewice 2003 r.