

ZAŁĄCZNIK 1

Rola męska dla przedsiębiorcy A

Przedsiębiorca A (zaczyna):

Planuję rozwinąć działalność gospodarczą, polegającą na szukaniu złota w Kielbaskowie. Złoto teraz jest w cenie. Potrzebuję zdobyć środki na rozwój przedsiębiorstwa. Jak już znajdę dużo złota, wszystko oddam, a to, co mi zostanie, zainwestuję w szukanie diamentów.

Po prezentacji przedsiębiorcy, aniołowie biznesu zaczynają zadawać pytania:

Anioł biznesu 1: Czy zna pan metody poszukiwania złota?

Przedsiębiorca A: Nie.

Anioł biznesu 2: Czy wie pan, gdzie należy szukać złota?

Przedsiębiorca A: W jeziorze.

Anioł biznesu 3: Ile pan potrzebuje na rozpoczęcie działalności?

Przedsiębiorca A: Jeszcze nie wiem, ale na pewno niewiele.

Anioł biznesu 1: Jakże planuje pan osiągnąć zyski?

Przedsiębiorca A: Nie wiem, ale mam nadzieję, że duże.

Anioł biznesu 3: Jakże będą koszty uzyskania przychodów?

Przedsiębiorca A: To zależy od miesiąca – raz duże, raz małe.

Anioł biznesu 2: Dziękujemy, zadzwonimy.

Rola żeńska dla przedsiębiorcy B

Przedsiębiorca B (zaczyna)

Planuję rozpocząć działalność gospodarczą, polegającą na prowadzeniu szkoły językowej metodą Ann Blackmore. Przeprowadziłam analizę rynku i wiem, że mieszkańcy byliby zainteresowani taką formą nauki. Potrzebuję na rozpoczęcie działalności ok. 50 000 zł.

Pytania aniołów biznesu:

Anioł biznesu 2: Dlaczego akurat 50 000 zł?

Przedsiębiorca B: Mam lokal w centrum miasta, który należy wyremontować. Chcę zakupić też nowoczesny sprzęt – komputery, rzutnik, tablicę interaktywną. Tu jest szczegółowy kosztorys. (*przedsiębiorca podaje kartki z kosztorysem*).

Anioł biznesu 3: Jakże są planowane miesięczne zyski przedsiębiorstwa?

Przedsiębiorca B: Planowane zyski to 8000 zł miesięcznie. Proszę, oto szczegółowe plany miesięcznych kosztów i przychodów przedsiębiorstwa. (*przedsiębiorca podaje kartki*).

Anioł biznesu 1: Proszę mi powiedzieć, czy ma pani doświadczenie w prowadzeniu tego typu zajęć?

Przedsiębiorca B: Oczywiście, że tak. Mam pięcioletnie doświadczenie w prowadzeniu zajęć metodą Ann Blackmore. Pracowałam zarówno z dziećmi, jak i z dorosłymi. Wiem, że rodzice często rezygnują z nauki języków, ponieważ nie mają z kim zostawić swoich pociech. Dlatego planuję zatrudnić osobę, która zaopiekuje się dziećmi, i tak zorganizować pracę, aby rodzice mieli możliwość uczestniczenia w zajęciach w tym samym czasie co ich dzieci.

Anioł biznesu 1: Widzę, że ma pani wszystko zaplanowane.

Przedsiębiorca B: Dobry plan to połowa sukcesu.

Rola dla anioła biznesu 1

Przedsiębiorca A (zaczyna):

Planuję rozwinąć działalność gospodarczą, polegającą na szukaniu złota w Kiełbaskowie. Złoto teraz jest w cenie. Potrzebuję zdobyć środki na rozwój przedsiębiorstwa. Jak już znajdę dużo złota, wszystko oddam, a to, co mi zostanie, zainwestuję w szukanie diamentów.

Po prezentacji przedsiębiorcy, aniołowie biznesu zaczynają zadawać pytania:

Anioł biznesu 1: Czy zna pan metody poszukiwania złota?

Przedsiębiorca A: Nie.

Anioł biznesu 2: Czy wie pan, gdzie należy szukać złota?

Przedsiębiorca A: W jeziorze.

Anioł biznesu 3: Ile pan potrzebuje na rozpoczęcie działalności?

Przedsiębiorca A: Jeszcze nie wiem, ale na pewno niewiele.

Anioł biznesu 1: Jakie planuje pan osiągnąć zyski?

Przedsiębiorca A: Nie wiem, ale mam nadzieję, że duże.

Anioł biznesu 3: Jakie będą koszty uzyskania przychodów?

Przedsiębiorca A: To zależy od miesiąca – raz duże, raz małe.

Anioł biznesu 2: Dziękujemy, zadzwonimy.

Przedsiębiorca B (zaczyna)

Planuję rozpocząć działalność gospodarczą, polegającą na prowadzeniu szkoły językowej metodą Ann Blackmore. Przeprowadziłam analizę rynku i wiem, że mieszkańcy byliby zainteresowani taką formą nauki. Potrzebuję na rozpoczęcie działalności ok. 50 000 zł.

Pytania aniołów biznesu:

Anioł biznesu 2: Dlaczego akurat 50 000 zł?

Przedsiębiorca B: Mam lokal w centrum miasta, który należy wyremontować. Chcę zakupić też nowoczesny sprzęt – komputery, rzutnik, tablicę interaktywną. Tu jest szczegółowy kosztorys. *(przedsiębiorca podaje kartki z kosztorysem).*

Anioł biznesu 3: Jakie są planowane miesięczne zyski przedsiębiorstwa?

Przedsiębiorca B: Planowane zyski to 8000 zł miesięcznie. Proszę, oto szczegółowe plany miesięcznych kosztów i przychodów przedsiębiorstwa. *(przedsiębiorca podaje kartki).*

Anioł biznesu 1: Proszę mi powiedzieć, czy ma pani doświadczenie w prowadzeniu tego typu zajęć?

Przedsiębiorca B: Oczywiście, że tak. Mam pięcioletnie doświadczenie w prowadzeniu zajęć metodą Ann Blackmore. Pracowałam zarówno z dziećmi, jak i z dorosłymi. Wiem, że rodzice często rezygnują z nauki języków, ponieważ nie mają z kim zostawić swoich pociech. Dlatego planuję zatrudnić osobę, która zaopiekuje się dziećmi, i tak zorganizować pracę, aby rodzice mieli możliwość uczestniczenia w zajęciach w tym samym czasie co ich dzieci.

Anioł biznesu 1: Widzę, że ma pani wszystko zaplanowane.

Przedsiębiorca B: Dobry plan to połowa sukcesu.

Rola dla anioła biznesu 2

Przedsiębiorca A (zaczyna):

Planuję rozwinąć działalność gospodarczą, polegającą na szukaniu złota w Kielbaskowie. Złoto teraz jest w cenie. Potrzebuję zdobyć środki na rozwój przedsiębiorstwa. Jak już znajdę dużo złota, wszystko oddam, a to, co mi zostanie, zainwestuję w szukanie diamentów.

Po prezentacji przedsiębiorcy, aniołowie biznesu zaczynają zadawać pytania:

Anioł biznesu 1: Czy zna pan metody poszukiwania złota?

Przedsiębiorca A: Nie.

Anioł biznesu 2: Czy wie pan, gdzie należy szukać złota?

Przedsiębiorca A: W jeziorze.

Anioł biznesu 3: Ile pan potrzebuje na rozpoczęcie działalności?

Przedsiębiorca A: Jeszcze nie wiem, ale na pewno niewiele.

Anioł biznesu 1: Jakie planuje pan osiągnąć zyski?

Przedsiębiorca A: Nie wiem, ale mam nadzieję, że duże.

Anioł biznesu 3: Jakie będą koszty uzyskania przychodów?

Przedsiębiorca A: To zależy od miesiąca – raz duże, raz małe.

Anioł biznesu 2: Dziękujemy, zadzwonimy.

Przedsiębiorca B (zaczyna)

Planuję rozpocząć działalność gospodarczą, polegającą na prowadzeniu szkoły językowej metodą Ann Blackmore. Przeprowadziłam analizę rynku i wiem, że mieszkańcy byliby zainteresowani taką formą nauki. Potrzebuję na rozpoczęcie działalności ok. 50 000 zł.

Pytania aniołów biznesu:

Anioł biznesu 2: Dlaczego akurat 50 000 zł?

Przedsiębiorca B: Mam lokal w centrum miasta, który należy wyremontować. Chcę zakupić też nowoczesny sprzęt – komputery, rzutnik, tablicę interaktywną. Tu jest szczegółowy kosztorys. (*przedsiębiorca podaje kartki z kosztorysem*).

Anioł biznesu 3: Jakie są planowane miesięczne zyski przedsiębiorstwa?

Przedsiębiorca B: Planowane zyski to 8000 zł miesięcznie. Proszę, oto szczegółowe plany miesięcznych kosztów i przychodów przedsiębiorstwa. (*przedsiębiorca podaje kartki*).

Anioł biznesu 1: Proszę mi powiedzieć, czy ma pani doświadczenie w prowadzeniu tego typu zajęć?

Przedsiębiorca B: Oczywiście, że tak. Mam pięcioletnie doświadczenie w prowadzeniu zajęć metodą Ann Blackmore. Pracowałam zarówno z dziećmi, jak i z dorosłymi. Wiem, że rodzice często rezygnują z nauki języków, ponieważ nie mają z kim zostawić swoich pociech. Dlatego planuję zatrudnić osobę, która zaopiekuje się dziećmi, i tak zorganizować pracę, aby rodzice mieli możliwość uczestniczenia w zajęciach w tym samym czasie co ich dzieci.

Anioł biznesu 1: Widzę, że ma pani wszystko zaplanowane.

Przedsiębiorca B: Dobry plan to połowa sukcesu.

Rola dla anioła biznesu 3

Przedsiębiorca A (zaczyna):

Planuję rozwinąć działalność gospodarczą, polegającą na szukaniu złota w Kielbaskowie. Złoto teraz jest w cenie. Potrzebuję zdobyć środki na rozwój przedsiębiorstwa. Jak już znajdę dużo złota, wszystko oddam, a to, co mi zostanie, zainwestuję w szukanie diamentów.

Po prezentacji przedsiębiorcy, aniołowie biznesu zaczynają zadawać pytania:

Anioł biznesu 1: Czy zna pan metody poszukiwania złota?

Przedsiębiorca A: Nie.

Anioł biznesu 2: Czy wie pan, gdzie należy szukać złota?

Przedsiębiorca A: W jeziorze.

Anioł biznesu 3: Ile pan potrzebuje na rozpoczęcie działalności?

Przedsiębiorca A: Jeszcze nie wiem, ale na pewno niewiele.

Anioł biznesu 1: Jakie planuje pan osiągnąć zyski?

Przedsiębiorca A: Nie wiem, ale mam nadzieję, że duże.

Anioł biznesu 3: Jakie będą koszty uzyskania przychodów?

Przedsiębiorca A: To zależy od miesiąca – raz duże, raz małe.

Anioł biznesu 2: Dziękujemy, zadzwonimy.

Przedsiębiorca B (zaczyna)

Planuję rozpocząć działalność gospodarczą, polegającą na prowadzeniu szkoły językowej metodą Ann Blackmore. Przeprowadziłam analizę rynku i wiem, że mieszkańcy byliby zainteresowani taką formą nauki. Potrzebuję na rozpoczęcie działalności ok. 50 000 zł.

Pytania aniołów biznesu:

Anioł biznesu 2: Dlaczego akurat 50 000 zł?

Przedsiębiorca B: Mam lokal w centrum miasta, który należy wyremontować. Chcę zakupić też nowoczesny sprzęt – komputery, rzutnik, tablicę interaktywną. Tu jest szczegółowy kosztorys. (*przedsiębiorca podaje kartki z kosztorysem*).

Anioł biznesu 3: Jakie są planowane miesięczne zyski przedsiębiorstwa?

Przedsiębiorca B: Planowane zyski to 8000 zł miesięcznie. Proszę, oto szczegółowe plany miesięcznych kosztów i przychodów przedsiębiorstwa. (*przedsiębiorca podaje kartki*).

Anioł biznesu 1: Proszę mi powiedzieć, czy ma pani doświadczenie w prowadzeniu tego typu zajęć?

Przedsiębiorca B: Oczywiście, że tak. Mam pięcioletnie doświadczenie w prowadzeniu zajęć metodą Ann Blackmore. Pracowałam zarówno z dziećmi, jak i z dorosłymi. Wiem, że rodzice często rezygnują z nauki języków, ponieważ nie mają z kim zostawić swoich pociech. Dlatego planuję zatrudnić osobę, która zaopiekuje się dziećmi, i tak zorganizować pracę, aby rodzice mieli możliwość uczestniczenia w zajęciach w tym samym czasie co ich dzieci.

Anioł biznesu 1: Widzę, że ma pani wszystko zaplanowane.

Przedsiębiorca B: Dobry plan to połowa sukcesu.

**PRZYCHODY ZE
SPRZEDAŻY PRALEK**

**KOSZT ZAKUPIONYCH
PRALEK OD PRODUCENTA**

ZYSK Z LOKATY

**SPRZEDAŻ
ZBĘDNEGO SAMOCHODU
– PRZYCHÓD**

**PRZEKAZANA
DAROWIZNA**

**UJEMNE RÓŻNICE
KURSOWE**

**STRATY
Z POWODU POŻARU**

**ODSZKODOWANIE
ZA POŻAR**

ZAŁĄCZNIK 3

Rola dla dziewczyny

Dziewczyna: Witam serdecznie wszystkich przedsiębiorców. Bardzo proszę, przedstawcie się i przekonajcie mnie, że jesteście wypłacalni. Proszę, żebyście swoje wypowiedzi oparli na wskaźnikach z analizy płynności. Proszę o wypowiedź kandydata nr 1.

Przedsiębiorca 1: Moja droga, pływać to ja potrafię świetnie. Na bieżąco ćwiczę pływanie. Jestem takim pływakiem, że mój wskaźnik bieżącej płynności wynosi aż 3!

Dziewczyna: Bardzo się cieszę, pływaku. Jednak w szkole uczono mnie, że nie zawsze więcej oznacza lepiej. Wskaźnik bieżącej płynności powinien wynosić od 1,2 do 2. Jeśli wynosi więcej, może to oznaczać, że przedsiębiorca ma zbędne materiały lub towary, których nie może sprzedać. Co mi powie kandydat nr 2?

Przedsiębiorca 2: Ja pływam słabo, ale za to jestem nadzwyczaj mocny. Wczoraj robiłem sobie *mocny test* i wyniósł on aż 0,7. Kolega mówił mi, że to super.

Dziewczyna: Wow! – mięśniak. A czy mięśniak wie, że *mocny test*, czyli wskaźnik szybki powinien wynosić ok. 1? Wynik poniżej 1 oznacza, że przedsiębiorstwo ma problemy ze spłacaniem zobowiązań. Co mi powie kandydat nr 3?

Przedsiębiorca 3: Powiem szczerze – nie jestem najlepszy w pływaniu. Wskaźnik wysokiej płynności wyniósł u mnie zaledwie 0,2. Nawet nie wiem, co to oznacza.

Dziewczyna: Ojej, jaki skromny. Trochę pewności siebie. Tak się składa, że to świetny wynik. Jeśli wskaźnik wysokiej płynności, czyli wskaźnik gotówkowy, wynosi 0,2, oznacza to, że przedsiębiorca jest zdolny do wywiązywania się z bieżących zobowiązań.

Dziewczyna: Jolu, pomóż mi wybrać kandydata.

Jola: Kandydat nr 1 jest wypłacalny, ale zamiast na basen, powinien czasem wybrać się do szkoły. Może w szkole przypomniałby sobie, że wskaźnik bieżący nie powinien przekraczać 2, ponieważ oznacza to niekorzystną nadpłynność. Mięśniak nr 2 – oj, przepraszam – kandydat nr 2 niestety jest niewypłacalny. Wskaźnik szybkiej płynności nie powinien wynosić poniżej 1. Jeśli chcesz go utrzymywać – jest idealny. Polecam kandydata nr 3. Może trochę zbyt nieśmiały, ale będzie w stanie spłacać na bieżąco zobowiązania.

Dziewczyna: Wybieram kandydata nr 3.

Rola dla Joli

Dziewczyna: Witam serdecznie wszystkich przedsiębiorców. Bardzo proszę, przedstawcie się i przekonajcie mnie, że jesteście wypłacalni. Proszę, żebyście swoje wypowiedzi oparli na wskaźnikach z analizy płynności. Proszę o wypowiedź kandydata nr 1.

Przedsiębiorca 1: Moja droga, pływać to ja potrafię świetnie. Na bieżąco ćwiczę pływanie. Jestem takim pływakiem, że mój wskaźnik bieżącej płynności wynosi aż 3!

Dziewczyna: Bardzo się cieszę, pływaku. Jednak w szkole uczono mnie, że nie zawsze więcej oznacza lepiej. Wskaźnik bieżącej płynności powinien wynosić od 1,2 do 2. Jeśli wynosi więcej, może to oznaczać, że przedsiębiorca ma zbędne materiały lub towary, których nie może sprzedać. Co mi powie kandydat nr 2?

Przedsiębiorca 2: Ja pływam słabo, ale za to jestem nadzwyczaj mocny. Wczoraj robiłem sobie *mocny test* i wyniósł on aż 0,7. Kolega mówił mi, że to super.

Dziewczyna: Wow! – mięśniak. A czy mięśniak wie, że *mocny test*, czyli wskaźnik szybki powinien wynosić ok. 1? Wynik poniżej 1 oznacza, że przedsiębiorstwo ma problemy ze spłacaniem zobowiązań. Co mi powie kandydat nr 3?

Przedsiębiorca 3: Powiem szczerze – nie jestem najlepszy w pływaniu. Wskaźnik wysokiej płynności wyniósł u mnie zaledwie 0,2. Nawet nie wiem, co to oznacza.

Dziewczyna: Ojej, jaki skromny. Trochę pewności siebie. Tak się składa, że to świetny wynik. Jeśli wskaźnik wysokiej płynności, czyli wskaźnik gotówkowy, wynosi 0,2, oznacza to, że przedsiębiorca jest zdolny do wywiązywania się z bieżących zobowiązań.

Dziewczyna: Jolu, pomóż mi wybrać kandydata.

Jola: Kandydat nr 1 jest wypłacalny, ale zamiast na basen, powinien czasem wybrać się do szkoły. Może w szkole przypomniaby sobie, że wskaźnik bieżący nie powinien przekraczać 2, ponieważ oznacza to niekorzystną nadpłynność. Mięśniak nr 2 – oj, przepraszam – kandydat nr 2 niestety jest niewypłacalny. Wskaźnik szybkiej płynności nie powinien wynosić poniżej 1. Jeśli chcesz go utrzymywać – jest idealny. Polecam kandydata nr 3. Może trochę zbyt nieśmiały, ale będzie w stanie spłacać na bieżąco zobowiązania.

Dziewczyna: Wybieram kandydata nr 3.

Rola dla przedsiębiorcy 1

Dziewczyna: Witam serdecznie wszystkich przedsiębiorców. Bardzo proszę, przedstawcie się i przekonajcie mnie, że jesteście wypłacalni. Proszę, żebyście swoje wypowiedzi oparli na wskaźnikach z analizy płynności. Proszę o wypowiedź kandydata nr 1.

Przedsiębiorca 1: Moja droga, pływać to ja potrafię świetnie. Na bieżąco ćwiczę pływanie. Jestem takim pływakiem, że mój wskaźnik bieżącej płynności wynosi aż 3!

Dziewczyna: Bardzo się cieszę, pływaku. Jednak w szkole uczono mnie, że nie zawsze więcej oznacza lepiej. Wskaźnik bieżącej płynności powinien wynosić od 1,2 do 2. Jeśli wynosi więcej, może to oznaczać, że przedsiębiorca ma zbędne materiały lub towary, których nie może sprzedać. Co mi powie kandydat nr 2?

Przedsiębiorca 2: Ja pływam słabo, ale za to jestem nadzwyczaj mocny. Wczoraj robiłem sobie *mocny test* i wyniósł on aż 0,7. Kolega mówił mi, że to super.

Dziewczyna: Wow! – mięśniak. A czy mięśniak wie, że *mocny test*, czyli wskaźnik szybki powinien wynosić ok. 1? Wynik poniżej 1 oznacza, że przedsiębiorstwo ma problemy ze spłacaniem zobowiązań. Co mi powie kandydat nr 3?

Przedsiębiorca 3: Powiem szczerze – nie jestem najlepszy w pływaniu. Wskaźnik wysokiej płynności wyniósł u mnie zaledwie 0,2. Nawet nie wiem, co to oznacza.

Dziewczyna: Ojej, jaki skromny. Trochę pewności siebie. Tak się składa, że to świetny wynik. Jeśli wskaźnik wysokiej płynności, czyli wskaźnik gotówkowy, wynosi 0,2, oznacza to, że przedsiębiorca jest zdolny do wywiązywania się z bieżących zobowiązań.

Dziewczyna: Jolu, pomóż mi wybrać kandydata.

Jola: Kandydat nr 1 jest wypłacalny, ale zamiast na basen, powinien czasem wybrać się do szkoły. Może w szkole przypomniaby sobie, że wskaźnik bieżący nie powinien przekraczać 2, ponieważ oznacza to niekorzystną nadpłynność. Mięśniak nr 2 – oj, przepraszam – kandydat nr 2 niestety jest niewypłacalny. Wskaźnik szybkiej płynności nie powinien wynosić poniżej 1. Jeśli chcesz go utrzymywać – jest idealny. Polecam kandydata nr 3. Może trochę zbyt nieśmiały, ale będzie w stanie spłacać na bieżąco zobowiązania.

Dziewczyna: Wybieram kandydata nr 3.

Rola dla przedsiębiorcy 2

Dziewczyna: Witam serdecznie wszystkich przedsiębiorców. Bardzo proszę, przedstawcie się i przekonajcie mnie, że jesteście wypłacalni. Proszę, żebyście swoje wypowiedzi oparli na wskaźnikach z analizy płynności. Proszę o wypowiedź kandydata nr 1.

Przedsiębiorca 1: Moja droga, pływać to ja potrafię świetnie. Na bieżąco ćwiczę pływanie. Jestem takim pływakiem, że mój wskaźnik bieżącej płynności wynosi aż 3!

Dziewczyna: Bardzo się cieszę, pływaku. Jednak w szkole uczono mnie, że nie zawsze więcej oznacza lepiej. Wskaźnik bieżącej płynności powinien wynosić od 1,2 do 2. Jeśli wynosi więcej, może to oznaczać, że przedsiębiorca ma zbędne materiały lub towary, których nie może sprzedać. Co mi powie kandydat nr 2?

Przedsiębiorca 2: Ja pływam słabo, ale za to jestem nadzwyczaj mocny. Wczoraj robiłem sobie *mocny test* i wyniósł on aż 0,7. Kolega mówił mi, że to super.

Dziewczyna: Wow! – mięśniak. A czy mięśniak wie, że *mocny test*, czyli wskaźnik szybki powinien wynosić ok. 1? Wynik poniżej 1 oznacza, że przedsiębiorstwo ma problemy ze spłacaniem zobowiązań. Co mi powie kandydat nr 3?

Przedsiębiorca 3: Powiem szczerze – nie jestem najlepszy w pływaniu. Wskaźnik wysokiej płynności wyniósł u mnie zaledwie 0,2. Nawet nie wiem, co to oznacza.

Dziewczyna: Ojej, jaki skromny. Trochę pewności siebie. Tak się składa, że to świetny wynik. Jeśli wskaźnik wysokiej płynności, czyli wskaźnik gotówkowy, wynosi 0,2, oznacza to, że przedsiębiorca jest zdolny do wywiązywania się z bieżących zobowiązań.

Dziewczyna: Jolu, pomóż mi wybrać kandydata.

Jola: Kandydat nr 1 jest wypłacalny, ale zamiast na basen, powinien czasem wybrać się do szkoły. Może w szkole przypomnieliby sobie, że wskaźnik bieżący nie powinien przekraczać 2, ponieważ oznacza to niekorzystną nadpłynność. Mięśniak nr 2 – oj, przepraszam – kandydat nr 2 niestety jest niewypłacalny. Wskaźnik szybkiej płynności nie powinien wynosić poniżej 1. Jeśli chcesz go utrzymywać – jest idealny. Polecam kandydata nr 3. Może trochę zbyt nieśmiały, ale będzie w stanie spłacać na bieżąco zobowiązania.

Dziewczyna: Wybieram kandydata nr 3.

Rola dla przedsiębiorcy 3

Dziewczyna: Witam serdecznie wszystkich przedsiębiorców. Bardzo proszę, przedstawcie się i przekonajcie mnie, że jesteście wypłacalni. Proszę, żebyście swoje wypowiedzi oparli na wskaźnikach z analizy płynności. Proszę o wypowiedź kandydata nr 1.

Przedsiębiorca 1: Moja droga, pływać to ja potrafię świetnie. Na bieżąco ćwiczę pływanie. Jestem takim pływakiem, że mój wskaźnik bieżącej płynności wynosi aż 3!

Dziewczyna: Bardzo się cieszę, pływaku. Jednak w szkole uczono mnie, że nie zawsze więcej oznacza lepiej. Wskaźnik bieżącej płynności powinien wynosić od 1,2 do 2. Jeśli wynosi więcej, może to oznaczać, że przedsiębiorca ma zbędne materiały lub towary, których nie może sprzedać. Co mi powie kandydat nr 2?

Przedsiębiorca 2: Ja pływam słabo, ale za to jestem nadzwyczaj mocny. Wczoraj robiłem sobie *mocny test* i wyniósł on aż 0,7. Kolega mówił mi, że to super.

Dziewczyna: Wow! – mięśniak. A czy mięśniak wie, że *mocny test*, czyli wskaźnik szybki powinien wynosić ok. 1? Wynik poniżej 1 oznacza, że przedsiębiorstwo ma problemy ze spłacaniem zobowiązań. Co mi powie kandydat nr 3?

Przedsiębiorca 3: Powiem szczerze – nie jestem najlepszy w pływaniu. Wskaźnik wysokiej płynności wyniósł u mnie zaledwie 0,2. Nawet nie wiem, co to oznacza.

Dziewczyna: Ojej, jaki skromny. Trochę pewności siebie. Tak się składa, że to świetny wynik. Jeśli wskaźnik wysokiej płynności, czyli wskaźnik gotówkowy, wynosi 0,2, oznacza to, że przedsiębiorca jest zdolny do wywiązywania się z bieżących zobowiązań.

Dziewczyna: Jolu, pomóż mi wybrać kandydata.

Jola: Kandydat nr 1 jest wypłacalny, ale zamiast na basen, powinien czasem wybrać się do szkoły. Może w szkole przypomnieliby sobie, że wskaźnik bieżący nie powinien przekraczać 2, ponieważ oznacza to niekorzystną nadpłynność. Mięśniak nr 2 – oj, przepraszam – kandydat nr 2 niestety jest niewypłacalny. Wskaźnik szybkiej płynności nie powinien wynosić poniżej 1. Jeśli chcesz go utrzymywać – jest idealny. Polecam kandydata nr 3. Może trochę zbyt nieśmiały, ale będzie w stanie spłacać na bieżąco zobowiązania.

Dziewczyna: Wybieram kandydata nr 3.

**DOSTAWCA
MATERIAŁÓW**

MAGAZYN

PRODUKCJA

SPRZEDAŻ

ODBIORCA

Uczeń 1

BUDYNEK
200 000

SAMOCHÓD
150 000

MASZYNY
300 000

TOWARY
50 000

POŻYCZKI
400 000

PIENIĄDZE
W KASIE
20 000

Uczeń 2

BUDYNEK
200 000

SAMOCHÓD
50 000

MASZYNY
150 000

TOWARY
200 000

PIENIĄDZE W KASIE
120 000

POŻYCZKI
400 000

ZAŁĄCZNIK 6

Test z analizy finansowej

1. Który ze wskaźników pokazuje zdolność firmy do wywiązania się z bieżących zobowiązań?
 - A. Efektywności.
 - B. Rentowności.
 - C. Bieżącej płynności.
 - D. Rynku kapitałowego.
2. Która analiza obrazuje relację zysku do innej wielkości ekonomicznej?
 - A. Płynności.
 - B. Zadłużenia.
 - C. Aktywności.
 - D. Rentowności.
3. Wskaźnik *przychody ze sprzedaży/przeciętny stan zapasów* oznacza
 - A. regulację zobowiązań.
 - B. cykl inkasa należności.
 - C. rotację zapasami w dniach.
 - D. rotację zapasami w razach.
4. Jeśli wskaźnik obrotowości należności w razach wynosi 15, to ile wyniesie cykl inkasowania należności w dniach? Przyjmij, że rok ma 360 dni.
 - A. 12.
 - B. 20.
 - C. 24.
 - D. 30.
5. Wskaźnik obrotowości zapasów w dniach wyniósł w następujących po sobie latach: 12, 15, 16. Oznacza to, że
 - A. obrót zapasami z roku na rok jest sprawniejszy.
 - B. obrót zapasami z roku na rok nie uległ zmianie.
 - C. obrót zapasami z roku na rok jest coraz dłuższy.
 - D. efektywność obrotu zapasami jest raz lepsza, raz gorsza.
6. Jaki wzór wybierzesz, jeśli chcesz sprawdzić, czy przedsiębiorstwo jest w stanie natychmiast spłacić swoje bieżące zobowiązania?
 - A.
$$\frac{\text{zysk netto}}{\text{kapitał własny}}$$
 - B.
$$\frac{\text{średni stan zapasów} \cdot 360}{\text{przychody ze sprzedaży}}$$
 - C.
$$\frac{\text{zysk netto}}{\text{aktywa ogółem}}$$
 - D.
$$\frac{\text{środki pieniężne}}{\text{zobowiązania bieżące}}$$

7. Wskaźniki rotacji zapasami kształtowały się następująco:

Wskaźnik obrotowości zapasów	2009	2010	2011	2012
W dniach	9	12	13	10
W razach	39	30	28	36

W którym roku wystąpiła najczęstsza wymiana zapasów?

- A. W 2009.
- B. W 2010.
- C. W 2011.
- D. W 2012.

8. Wskaźnik rentowności majątku wyniósł 7%. Oznacza to, że

- A. kupiono aktywa ze zniżką 7%.
- B. sprzedano aktywa z zyskiem 7%.
- C. na 1 zł kupionego majątku osiągnięto 7 zł zysku.
- D. zaangażowana 1 zł majątku przyniosła 7 gr zysku.

9. W którym roku przedsiębiorstwo miało największe problemy ze ściąganiem należności?

Rok	2009	2010	2011	2012
Wskaźnik rotacji zapasów w dniach	20	18	30	16
Wskaźnik rotacji należności w razach	39	30	28	36

- A. W 2009.
- B. W 2010.
- C. W 2011.
- D. W 2012.

10. Na podstawie przedstawionych wskaźników zaznacz poprawną odpowiedź.

Wskaźnik rotacji należności w dniach = 30, wskaźnik szybki = 1,5, ROE = 8%, wskaźnik ogólnego zadłużenia = 80%.

- A. W spółce występuje nadpłynność.
- B. Spółka mieści się w optymalnym poziomie zadłużenia.
- C. Spółka w ciągu roku rozliczyła się ze swoich należności ok. 30 razy.
- D. Na 1 złotówkę zaangażowanego kapitału, przypada 80 groszy zysku.

11. Na podstawie przedstawionych danych, odpowiedz na pytanie: jak kształtował się cykl inkasowania należności w roku 2011 i 2012?

Wyszczególnienie	01.01.2011	31.01.2011	31.01.2012
Zapasy	29 000	30 000	28 500
Należności krótkoterminowe	45 000	50 000	14 000

Wyszczególnienie	31.01.2011	31.01.2012
A. Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	300 000	348 900
B. Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów	200 000	120 000

ZAŁĄCZNIK 7A

Kartka	Przedsiębiorstwo A	Przedsiębiorstwo B	Przedsiębiorstwo C
Nr 2. Wartość sprzedaży (dane za trzy lata wstecz)			
Nr 2. Wartość sprzedaży (dane za dwa lata wstecz)			
Nr 2. Wartość sprzedaży (dane za rok poprzedni)			
Nr 1. Wartość sprzedaży (dane za rok bieżący, I półrocze)			
Nr 3. Prognoza na rok przyszły			

Kartka	Przedsiębiorstwo A	Przedsiębiorstwo B	Przedsiębiorstwo C
Nr 2. Wartość sprzedaży (dane za trzy lata wstecz)			
Nr 2. Wartość sprzedaży (dane za dwa lata wstecz)			
Nr 2. Wartość sprzedaży (dane za rok poprzedni)			
Nr 1. Wartość sprzedaży (dane za rok bieżący, I półrocze)			
Nr 3. Prognoza na rok przyszły			

Kartka	Przedsiębiorstwo A	Przedsiębiorstwo B	Przedsiębiorstwo C
Nr 2. Wartość sprzedaży (dane za trzy lata wstecz)			
Nr 2. Wartość sprzedaży (dane za dwa lata wstecz)			
Nr 2. Wartość sprzedaży (dane za rok poprzedni)			
Nr 1. Wartość sprzedaży (dane za rok bieżący, I półrocze)			
Nr 3. Prognoza na rok przyszły			

ZAŁĄCZNIK 7B

Pierwsza pocztówka do przedsiębiorstwa A

Szanowny Panie!

Właśnie dojechałem na miejsce. Jestem bardzo zmęczony. Mam nadzieję, że Szanowny Kierownik zapewnił nam tu jakieś atrakcje. Zaraz idę na pierwsze zebranie. Wszystkim z dumą oznajmię, że wartość sprzedaży za I półrocze bieżącego roku wyniosła 800 000 zł.

Pozdrawiam.

Zygfyrd.

Pierwsza pocztówka do przedsiębiorstwa B

Drogi Romciu!

Bardzo Ci dziękuję, że doceniłeś w końcu żonkę i pozwoliłeś mi jechać na tak ważne spotkanie. Cieszę się, że traktujesz mnie jak poważnego partnera biznesowego. Dotarłam już na miejsce. Zdążyłam iść na spacer. Okolica przepiękna. Szkoda, żabciu, że Cię tu nie ma. Przygotowałam raport na dzisiejsze zebranie. Myślę, że kwota sprzedaży 1 200 000 zł nie przyniesie nam wstydu.

Twoja Jolcia.

Pierwsza pocztówka do przedsiębiorstwa C

Dzień dobry!

Dotarłem na miejsce. Zaprezentuję dziś nasz wynik, czyli 1 400 000 zł.

Pozdrawiam.

Jan Szybki.

ZAŁĄCZNIK 7C

Druga pocztówka do przedsiębiorstwa A

Szanowny Panie!

Wczoraj okazało się, że nasza sprzedaż nie zrobiła na nikim wrażenia. Mamy najmniejszy przychód w tym roku ze wszystkich „rekinów”. Trochę było mi przykro – oczywiście dopóki nie zobaczyłem, co SzeF przygotował na wieczór. Spotkanie z gwiazdami było bardzo ekscytujące. Dziś będziemy przedstawiać wyniki z poprzednich trzech lat. Jeśli nasze 800 000 zł na nikim nie zrobiło wrażenia, to jak mam powiedzieć wszystkim, że w zeszłym roku mieliśmy 500 000, dwa lata temu 300 000, a trzy lata temu 100 000 zł?

Pozdrawiam.

Zygfyrd.

Druga pocztówka do przedsiębiorstwa B

Żabciu złota!

Nawet nie wiesz, jaką przyjemność sprawił mi ten szampan w pokoju i truskawki. A ten złoty naszyjnik... Oczywiście założę go na dzisiejsze zebranie. Będzie się dobrze prezentował razem z naszymi kwotami za poprzednie lata. Zwróciłeś uwagę, że nasza produkcja przyniosła nam bardzo podobne przychody w ostatnich latach? W zeszłym roku 1 150 000, dwa lata temu 1 000 000, a trzy lata temu 1 100 000 zł. Pozdrawiam i tęsknię już za Tobą.

Twoja Jolcia.

Druga pocztówka do przedsiębiorstwa C

Witam!

Wczoraj okazało się, że mamy największy przychód. Dziś dalszy ciąg prezentacji. Szybko napiszę Pani Dyrektor kwoty i biegnę na zebranie. Rok zeszły – 1 500 000 zł, dwa lata temu – 1 900 000, trzy lata temu – 2 500 000 zł.

Z pozdrowieniami,

Jan Szybki.

ZAŁĄCZNIK 7D

Trzecia pocztówka do przedsiębiorstwa A

Szanowny Panie! Na zebraniu nie było tak źle. Nikt nie zwrócił na mnie większej uwagi. Staralem się mówić cicho, żeby kwoty nie zrozumieli. Dziś ostatni dzień. Powiem wszystkim, że planujemy w przyszłym roku osiągnąć 1 600 000 zł ze sprzedaży i wracam do firmy. Pojutrze zdam relację z całego pobytu.

Z poważaniem,
Zygryd.

Trzecia pocztówka do przedsiębiorstwa B

Mój Ty Romciu!

Już jutro się zobaczymy. Nawet nie wiesz, jak się cieszę. Brakuje mi Cię tu ogromnie. A jak brakuje mi pieska! Ciekawe, czy będzie się cieszył na mój widok bardziej niż Ty – tak jak zawsze? Dziś na zebraniu będziemy przedstawiać prognozy na przyszły rok. Nie będę brać raportu. Tę jedną kwotę – 1 250 000 zł – na pewno zapamiętam. A gdybym zapomniała, na wszelki wypadek zapiszę ją na ręce.

Pozdrawiam Cię, Żabciu.
Twoja Jolcia.

Trzecia pocztówka do przedsiębiorstwa C

Dzień dobry!

Dziś ostatni dzień. Zakończymy zebrania kwotą 1 250 000 zł.

Jan Szybki.

Koszyk 1

SŁODYCZE 70%

NAPOJE 10%

NABIAŁ 10%

PIECZYWO 5%

KAWA 5%

Koszyk 2

SŁODYCZE 3%

NAPOJE 10%

NABIAŁ 70%

PIECZYWO 15%

KAWA 2%

-----zgięcie-----

GATUNEK I

400 zł

~~zגיע~~

GATUNEK II

400 zł

-----zgięcie-----

GATUNEK III

400 zł

ZAŁĄCZNIK 10

Grupa Małgosi

Waszym zadaniem jest pokazanie klasie, jak można sprawnie zbudować domki. Wybierzcie spośród siebie dostawcę, Małgosię i wykonawcę. Przyczepcie na swoich ubraniach kartki z oznaczeniem roli. Dostawca przynosi materiały, Małgosia przekazuje je wykonawcy, wykonawca buduje. Praca ma wyglądać na sprawną i szybką.

Grupa Małgosi

Waszym zadaniem jest pokazanie klasie, jak można sprawnie zbudować domki. Wybierzcie spośród siebie dostawcę, Małgosię i wykonawcę. Przyczepcie na swoich ubraniach kartki z oznaczeniem roli. Dostawca przynosi materiały, Małgosia przekazuje je wykonawcy, wykonawca buduje. Praca ma wyglądać na sprawną i szybką.

Grupa Małgosi

Waszym zadaniem jest pokazanie klasie, jak można sprawnie zbudować domki. Wybierzcie spośród siebie dostawcę, Małgosię i wykonawcę. Przyczepcie na swoich ubraniach kartki z oznaczeniem roli. Dostawca przynosi materiały, Małgosia przekazuje je wykonawcy, wykonawca buduje. Praca ma wyglądać na sprawną i szybką.

DOSTAWCA

MAŁGOSIA

WYKONAWCA

Grupa Jasia

Wybierzcie spośród siebie dostawcę, Jasia i wykonawcę. Przyczepcie na swoich ubraniach kartki z oznaczeniem roli. Waszym zadaniem jest pokazanie klasie, jak grupa Jasia początkowo sprawnie pracuje. Dostawca przynosi materiały, Jaś przekazuje je wykonawcy, wykonawca buduje. Praca ma wyglądać na sprawną i szybką, ale tylko przez chwilę. Gdy zostaniecie pochwaleni, zaczynacie pić kawę, grać w karty, przypominacie sobie, że projektu nie macie, więc nie ma sensu pracować itd. Gdy zobaczycie, że ktoś podchodzi, aby sprawdzić jak pracujecie, znów zaczynacie udawać, że pracujecie sprawnie i szybko.

Grupa Jasia

Wybierzcie spośród siebie dostawcę, Jasia i wykonawcę. Przyczepcie na swoich ubraniach kartki z oznaczeniem roli. Waszym zadaniem jest pokazanie klasie, jak grupa Jasia początkowo sprawnie pracuje. Dostawca przynosi materiały, Jaś przekazuje je wykonawcy, wykonawca buduje. Praca ma wyglądać na sprawną i szybką, ale tylko przez chwilę. Gdy zostaniecie pochwaleni, zaczynacie pić kawę, grać w karty, przypominacie sobie, że projektu nie macie, więc nie ma sensu pracować itd. Gdy zobaczycie, że ktoś podchodzi, aby sprawdzić jak pracujecie, znów zaczynacie udawać, że pracujecie sprawnie i szybko.

Grupa Jasia

Wybierzcie spośród siebie dostawcę, Jasia i wykonawcę. Przyczepcie na swoich ubraniach kartki z oznaczeniem roli. Waszym zadaniem jest pokazanie klasie, jak grupa Jasia początkowo sprawnie pracuje. Dostawca przynosi materiały, Jaś przekazuje je wykonawcy, wykonawca buduje. Praca ma wyglądać na sprawną i szybką, ale tylko przez chwilę. Gdy zostaniecie pochwaleni, zaczynacie pić kawę, grać w karty, przypominacie sobie, że projektu nie macie, więc nie ma sensu pracować itd. Gdy zobaczycie, że ktoś podchodzi, aby sprawdzić jak pracujecie, znów zaczynacie udawać, że pracujecie sprawnie i szybko.

DOSTAWCA

JAŚ

WYKONAWCA

ZAŁĄCZNIK 11

Miesiąc	Produkcja grupy „M” (w szt.)	Produkcja grupy „J” (w szt.)
Styczeń	500	500
Luty	490	200
Marzec	520	100
Kwiecień	470	400

ZAŁĄCZNIK 12

Rower 1.

Pojazd jest stary i zniszczony. W rowerze brakuje lampy i bagażnika, siodełko jest porwane, nie ma również błotników. Szprychy są powykrzywiane. Podczas jazdy siodełko czasem opada, trzeba się zatrzymać, podnieść je i dokręcić śrubę. Czasem się zdarza, że z powodu zużytych opon dochodzi do wywrotek i uszkodzenia torby przewoźnika, co skutkuje zniszczeniem przewożonego towaru. Trzeba wtedy płacić odszkodowanie odbiorcy przesyłki.

Rower 2.

Jest to nowy rower jednej z najlepszych marek na rynku. Pojazd ma 8 biegów w piaście, światło przednie na dynamo w piaście, tylne na baterie, osłonki tylnego koła, dzwonek w manetce, hamulce rolkowe z dyskiem chłodzącym, wentylowane siodełko żelowe z amortyzatorem, amortyzowane przednie widełki z regulacją twardości, kierownica z możliwością szybkiej regulacji w wielu pozycjach. Jazda jest naprawdę komfortowa. Jest tylko jeden problem. Rower ciągle ktoś pożycza od właściciela, który nie potrafi odmówić. Zdarza się, że w tygodniu rozwozi listy tylko przez dwa dni, bo resztę czasu jeździ na nim jego brat lub tata.

Rower 3.

Rower ma dwa lata. Nie jest cudem techniki, ale ma to, co potrzebne do jazdy, czyli dwa sprawne koła, kierownicę i wygodne siodełko. Jest mało awaryjny. Właściciel nie traci czasu na naprawy. Poza tym rower jest na tyle skromny, że raczej nikt nie będzie chciał go ukraść. Nie trzeba go przypinać za każdym razem, gdy listonosz wnosi listy do domów. Znacznie skraca to czas pracy.

ZAŁĄCZNIK 13A

Pracownik

Jesteś pracownikiem banku. Pokaż, jak szybko i sprawnie można udzielić kredytu lub przyjąć lokatę (w zależności od potrzeb). Niech Twoja obsługa będzie fachowa i przeprowadzona w miłej atmosferze. Po odegranej scenie staniesz z boku. Na pytanie, dlaczego nie pracujesz, odpowiesz, że Cię zwolniono i wymyśli przyczynę utraty pracy. Jesteś rozczarowany i zawiedziony, że po tylu latach zaangażowania w wykonywanie pracy zostałeś bezrobotny.

Klient

Przyszedłeś do banku. Chciałbyś założyć lokatę. Odegrasz tę samą scenkę dwa razy z różnymi pracownikami.

ZAŁĄCZNIK 13B

Kierownik regionalny

Przyjechałeś do banku sprawdzić jakość obsługi. Po obejrzeniu scenki, pochwal pracownika i odejść na bok sali. Następnie idź na drugą wizytację. Po drodze spotkasz tego samego pracownika banku. Zapytaj go, dlaczego nie jest w pracy. Gdy usłyszysz, że został zwolniony, wyraż zdziwienie, że tak świetny pracownik utracił pracę. Teraz sprawdź, jak radzi sobie jego następca.

ZAŁĄCZNIK 13C

Nowy pracownik

Gdy klient poprosi Cię o kredyt lub lokatę, nie będziesz wiedział, jak się do tego zabrać. Udawaj, że dzwonisz do kogoś i pytasz, jak masz to zrobić, skorzystaj z Internetu lub notatek ze szkolenia. Głośno przyznaj, że jesteś nowym pracownikiem i mało jeszcze potrafisz. Z trudem wykonaj powierzone Ci zadanie.

ZAŁĄCZNIK 14

Wspomnienia babci Jadzi

Jak wyglądał mój typowy dzień, gdy byłam młoda? Zawsze zaczynałam od przyrządzenia śniadania dla dziecka. Kaszka miała stać na ogniu kilka minut. Musiałam ją mieszać, żeby się nie przypaliła, a w tym czasie zdarzało się, że Henio płakał. Przyczyną często była mokra pieluszka. Jak już go nakarmiłam, brałam wodę ze studni i prałam pieluszki w rękach, później gotowałam je w dużym garnku, żeby były białutkie i czyste, potem rozwieszałam w ogródku. Następnie musiałam brać się za zmywanie i robienie obiadu. Nigdy nie lubiłam myć naczyń, ani gotować. Prasowanie to co innego. W każdej wolnej chwili stałam przy stole, ochlapywałam ubrania wodą z kubeczka i prasowałam ciężkim żelazkiem, dopóki ręka nie zdrętwiała. Zawsze najwięcej było pieluszek tetrowych. Prasowanie ich uspokajało mnie i odprężało. Gdy mąż przychodził z pracy, pomagał mi trzepać dywany, ponieważ ciężko mi było przerzucić je przez trzepak. Dzień szybko mijał przy małym dziecku. Wieczorem kąpałam Henia w dużej misce. Grzałam wodę na kuchni, a później dolewałam zimnej z wiadra. Jak wszyscy szli spać, zajmowałam się drobnymi pracami – szyciem zasłon, cerowaniem skarpet, szyciem ubranek dla Henia. Gdy kładłam się spać, było już bardzo późno.

ANALIZA PRODUKCJI

ANALIZA WYPOSAŻENIA W ŚRODKI TRWAŁE

ANALIZA ZATRUDNIENIA I WYDAJNOŚCI PRACY

ANALIZA ZAOPATRZENIA MATERIAŁOWEGO

ANALIZA POSTĘPU TECHNICZNEGO

ZAŁĄCZNIK 16

Test z analizy techniczno-ekonomicznej

1. Który wskaźnik nie pasuje do analizy produkcji?

- A. Wskaźnik sezonowości.
- B. Wskaźnik rytmiczności.
- C. Wskaźnik gatunkowości.
- D. Wskaźnik rotacji zapasów.

2. Fluktuacja kadr to

- A. struktura zatrudnienia.
- B. wymiana pracowników.
- C. mierzenie strat czasu pracy.
- D. mierzenie średnich wynagrodzeń.

3. Gatunkowość produktu to

- A. określanie gorszych produktów jako gatunek I.
- B. określanie wzorowego produktu jako gatunek III.
- C. stopień odchylenia produktu od wyznaczonego wzorca.
- D. poprawa gatunkowości przez obniżenie kosztów produkcji.

4. Kierunkami postępu technicznego nie są

- A. atomizacja i elektronizacja.
- B. normalizacja i standaryzacja.
- C. modernizacja i automatyzacja.
- D. zwiększenie pracochłonności.

5. Które z przestojów maszyn uznawane są za straty czasu?

- A. Naprawa awarii.
- B. Planowane konserwacje.
- C. Przerwa z powodu niedzieli.
- D. 15-minutowe przerwy pracownika.

6. Analiza ABC polega na pogrupowaniu

- A. maszyn na grupy według strat czasu.
- B. pracowników na grupy według wieku.
- C. produktów na grupy według uznanych reklamacji.
- D. produktów na grupy według udziału w wartości sprzedaży.

7. Wskaźnik wykorzystania wyposażenia OEE składa się z następujących składników:

- A. jakość, gatunkowość, asortyment.
- B. dostępność, awarie, wykorzystanie.
- C. dostępność, wykorzystanie, jakość.
- D. wykorzystanie, jakość, predyspozycje pracowników.

8. Wymień 5 przyczyn, które mogą powodować zakłócenia rytmiczności produkcji.

.....

.....

.....

.....

.....

9. Ilościowy współczynnik średniej gatunkowości wzrósł z 1,30 do 1,47. Czy według Ciebie średnia cena spadnie czy wzrośnie? Czy jakość produktów poprawiła się?

.....

.....

.....

10. Oblicz dynamikę produkcji, wykorzystując indeksy stałe i łańcuchowe. Zinterpretuj wynik z czwartego roku.

Wyszczególnienie	1 rok	2 rok	3 rok	4 rok
Wielkość produkcji w tys. szt.	560	689	790	865
Wskaźniki procentowe:				
– stałe	100	123,04	141,1	155,0
– łańcuchowe	x	123,0	114,7	109,5

11. Przeprowadź analizę struktury produktów w sklepie spożywczym "U Anki".

Lp.	Wyszczególnienie	Rok poprzedni		Rok badany	
		wartość w zł	procent	wartość w zł	procent
1	pieczywo	16 000		15 900	
2	tłuszcze	19 000		23 400	
3	mleko	25 600		28 900	
4	cukier	16 800		17 500	
5	napoje alkoholowe	34 678		36 700	
6	pozostałe	21 500		30 000	
	Suma				

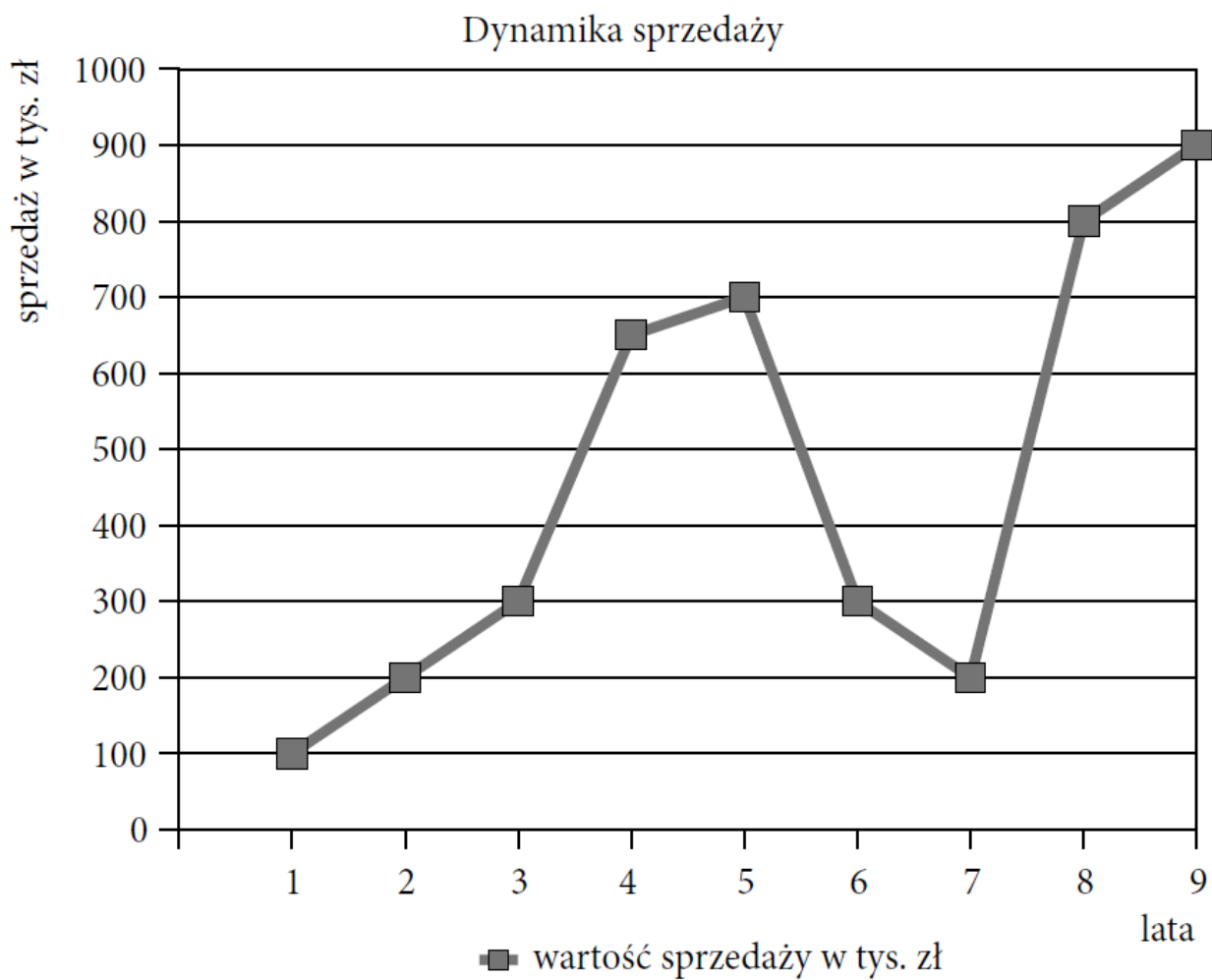
ZAŁĄCZNIK 17A

Wyszczególnienie	1 rok	2 rok	3 rok	4 rok	5 rok	6 rok	7 rok	8 rok	9 rok
Wartość sprzedaży w tys. zł	100	200	300	650	700	300	200	800	900

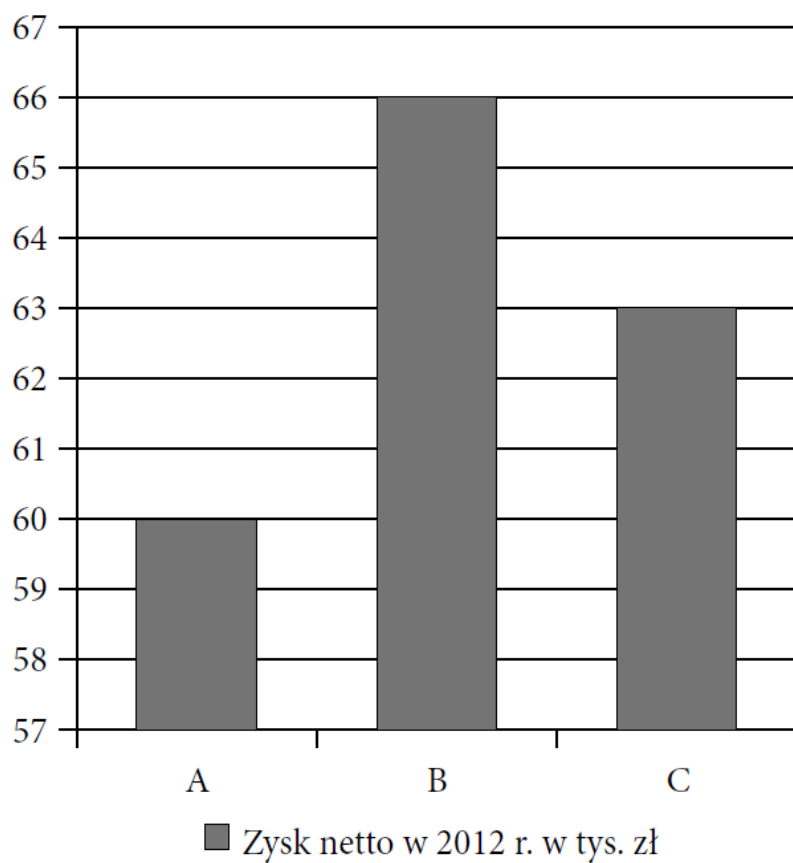
ZAŁĄCZNIK 17B

Sprzedaż w przedsiębiorstwie „Piorun” kształtowała się następująco: w pierwszym roku wyniosła 100 tys. zł, rok później była większa o 100%. W trzecim roku odnotowano wartość sprzedaży na poziomie 300 tys. zł, natomiast czwarty rok przyniósł wzrost do 650 tys. zł. W piątym roku wzrost sprzedaży był nieco mniejszy, bo tylko o 50 tys. zł, w roku następnym nastąpił gwałtowny spadek do 300 tys. zł. W siódmym roku sprzedaż wróciła do poziomu z drugiego roku i dopiero w ósmym nastąpiło odbicie i zwiększenie wartości sprzedanych produktów do 800 tys. zł. W dziewiątym roku sprzedaż uplasowała się na poziomie wynoszącym 900 tys. zł.

ZAŁĄCZNIK 17C



ZAŁĄCZNIK 18A



ZAŁĄCZNIK 18B

