

Kto odpowiada?

wiedza o społeczeństwie
podstawy przedsiębiorczości
lekcje do dyspozycji wychowawcy

35
minut

Cel ćwiczenia

Uświadomienie uczniom znaczenia odpowiedzialności za efektywność działania (przy różnych formach własności).

Przebieg ćwiczenia

1.

Nauczyciel dzieli klasę na 6 grup (po 2 grupy pracują z tym samym materiałem), w zależności od liczebności klasy. Następnie rozdaje każdej grupie po jednym tekście, grupy go czytają i udzielają odpowiedzi na pytania.

Spółka jawna

Jarek Kogut, zdolny, energiczny, pełen pomysłów i zapału młody człowiek, pracował w firmie ojca, znanego w Polsce i za granicą producenta mebli. Zajmował się zaopatrzeniem i sprzedażą – doskonale sobie radził. Ojciec płacił mu dobrą pensję, pomógł mu wybudować i wyposażyć piękny dom, kupił samochód... Między synem a ojcem często jednak dochodziło do konfliktów, ponieważ Jarkowi nie podobało się podejście ojca do pracowników, rozwoju firmy, korzystania z kredytów, spierali się też o pieniądze, które ojciec mu płacił.

Pewnego razu Jarek spotkał kolegę Marka ze studiów, który wrócił z Zielonej Wyspy. Gorąco dyskutowali o polityce i biznesie. Jarek skarżył się na pracę w firmie ojca, Marek narzekał, że nie może znaleźć w Polsce pracy.

Po burzliwej dyskusji postanowili stworzyć wspólny biznes: założą spółkę jawną Kogut Jacek i Dobry Marek, wykorzystają w biznesie znaną dobrą markę Kogut i dobrze brzmiące nazwisko Marka.

Marek Dobry mieszkał w domu rodziców, miał samochód oraz 50 000 euro na koncie.

Młodzi przedsiębiorcy postanowili produkować krzesła. Napisali bardzo dobry biznesplan, otrzymali kredyty z banku, wsparcie finansowe z funduszy UE, wydzierżawili halę produkcyjną, maszyny wzięli w leasing. Wykorzystując swoje biznesowe kontakty i zdolności, podpisali umowy z wieloma hurtowniami, z międzynarodową siecią handlową Krówka, otworzyli też 3 sklepy fabryczne. Wszystko układało się

dobrze, krzesła szły jak woda. Pracownicy dobrze zarabiali – pracowali na akord. Skarżyli się, że przy montażu i klejeniu elementów krzesel słabo działa wentylacja (wentylatory często się psują). Jacek Kogut obiecywał, że zajmie się tym problemem i naprawi wentylację, ale ciągle było coś ważniejszego. Zastosował rotację na wydziale montażu i klejenia. Pracownicy zmieniali się co 4 godziny.

Po roku intensywnej produkcji i dobrych wynikach zaczęły się poważne problemy ze sprzedażą. Krzesła w bardzo dużej ilości zaczęły wracać do producenta, a we wnioskach reklamacyjnych najczęściej pisano „Rozklejają się w użytkowaniu”.

Sieć handlowa Krówka w związku z licznymi reklamacjami zerwała umowę.

Sklepy fabryczne trzeba było zamknąć, ponieważ liczni poszkodowani często robili w sklepach awantury, które odstraszały potencjalnych klientów.

Kompletnie załamał się rynek zbytu, producent stracił wiarygodność!

Kto odpowiada za załamanie rynku zbytu?

Jakie konsekwencje poniosą: właściciele firmy, dostawcy materiałów, pracownicy?

Osoba fizyczna

Jarek Kogut, zdolny, energiczny, pełen pomysłów i zapału młody człowiek, pracował w firmie ojca, znanego w Polsce i za granicą producenta mebli. Zajmował się zaopatrzeniem i sprzedażą – doskonale sobie radził. Ojciec płacił mu dobrą pensję, pomógł mu wybudować i wyposażyć piękny dom, kupił samochód... Między synem a ojcem często jednak dochodziło do konfliktów, ponieważ Jarkowi nie podobało się podejście ojca do pracowników, rozwoju firmy, korzystania z kredytów, spierali się też o pieniądze, które ojciec mu płacił.

Po jednej z kłótni Jarek postanowił założyć własną firmę i produkować krzesła. Napisał bardzo dobry biznesplan, otrzymał kredyt pod zastaw majątku, wsparcie finansowe z funduszy UE, wydzierżawił halę produkcyjną, maszyny wziął w leasing, Wykorzystując kontakty biznesowe i zdolności negocjacyjne, podpisał umowy z wieloma hurtowniami, z międzynarodową siecią handlową Krówka, otworzył też trzy sklepy fabryczne. Wszystko układało się dobrze, krzesła szły jak woda. Pracownicy dobrze zarabiali – pracowali na akord. Skarżyli się, że przy montażu i klejeniu elementów krzesel słabo działa wentylacja (wentylatory często się psują), źle się czują, często boli ich głowa. Jarek Kogut obiecywał, że zajmie się tym problemem i naprawi wentylację, ale ciągle było coś ważniejszego. Zastosował jednak rotację na wydziale montażu i klejenia. Pracownicy zmieniali się co 4 godziny.

Po roku intensywnej produkcji oraz dobrych wynikach zaczęły się poważne problemy ze sprzedażą. Krzesła w bardzo dużej ilości zaczęły wracać do producenta, a we wnioskach reklamacyjnych najczęściej pisano: „Rozklejają się w użytkowaniu”.

Sieć handlowa Krówka w związku z licznymi reklamacjami zerwała umowę.

Sklepy fabryczne trzeba było zamknąć, ponieważ liczni poszkodowani często robili w sklepach awantury, które odstraszały potencjalnych klientów.

Kompletnie załamał się rynek zbytu, producent stracił wiarygodność!

Kto odpowiada za załamanie rynku zbytu?

Jakie konsekwencje poniosą: właściciel firmy, dostawcy materiałów, pracownicy?

Przedsiębiorstwo państwowe

Jarek Kogut, zdolny, energiczny, pełen pomysłów i zapału młody człowiek, pracował w Państwowym Zakładzie „Wygoda” produkującym krzesła i fotele. Zajmował się marketingiem – doskonale sobie radził.

Zakład poznał doskonale. W drodze konkursu został wybrany na stanowisko dyrektora firmy. Energicznie zabrał się do pracy. Wprowadził nowe technologie i wzory. Stopniowo modernizował park maszynowy. Wykorzystując kontakty biznesowe i zdolności negocjacyjne, podpisał umowy z wieloma hurtowniami, z międzynarodową siecią handlową Krówka, otworzył też trzy nowe sklepy fabryczne. Był bardzo lubiany i angażował się w swoją pracę. Wszystko układało się dobrze, krzesła szły jak woda. Pracownicy na produkcji dobrze zarabiali – pracowali na akord. Skarżyli się, że przy montażu i klejeniu elementów krzesła słabo działa wentylacja (wentylatory często się psują), źle się czują, często boli ich głowa. Jarek Kogut obiecywał, że zajmie się tym problemem i zleci naprawę wentylacji, ale ciągle było coś ważniejszego. Zastosował jednak rotację na wydziale montażu i klejenia. Pracownicy zmieniali się co 4 godziny.

Po roku intensywnej produkcji oraz dobrych wynikach zaczęły się poważne problemy ze sprzedażą. Krzesła w bardzo dużej ilości zaczęły wracać do producenta, a we wnioskach reklamacyjnych najczęściej pisano: „Rozklejają się w użytkowaniu”.

Sieć handlowa Krówka w związku z licznymi reklamacjami zerwała umowę.

Sklepy fabryczne trzeba było zamknąć, ponieważ liczni poszkodowani często robili w sklepach awantury, które odstraszały potencjalnych klientów.

Kompletnie załamał się rynek zbytu, producent stracił wiarygodność!

Kto odpowiada za załamanie rynku zbytu?

Jakie konsekwencje poniosą: dyrektor firmy „Wygoda”, dostawcy materiałów, pracownicy?

2.

Poszczególne grupy prezentują na forum klasy efekty swojej pracy. Jeśli dwie grupy pracowały nad tym samym problemem, to drugi zespół powinien uzupełnić wypowiedź kolegów i koleżanek, przedstawić swoje przemyślenia, ewentualnie wykazać błędy w rozumowaniu grupy pierwszej.

3.

W podsumowaniu nauczyciel uzupełnia wypowiedzi uczniów oraz podkreśla, kto i jakie ponosi konsekwencje nieefektywnych działań w przypadku różnych form własności.

Spółka jawna

Jarek Kogut, zdolny, energiczny, pełen pomysłów i zapału młody człowiek, pracował w firmie ojca, znanego w Polsce i za granicą producenta mebli. Zajmował się zaopatrzeniem i sprzedażą – doskonale sobie radził. Ojciec płacił mu dobrą pensję, pomógł mu wybudować i wyposażyć piękny dom, kupić samochód... Między synem a ojcem często jednak dochodziło do konfliktów, ponieważ Jarkowi nie podobało się podejście ojca do pracowników, rozwoju firmy, korzystania z kredytów, spierali się też o pieniądze, które ojciec mu płacił.

Pewnego razu Jarek spotkał kolegę Marka ze studiów, który wrócił z Zielonej Wyspy. Gorąco dyskutowali o polityce i biznesie. Jarek skarżył się na pracę w firmie ojca, Marek narzekał, że nie może znaleźć w Polsce pracy.

Po burzliwej dyskusji postanowili stworzyć wspólny biznes: założą spółkę jawną Kogut Jacek i Dobry Marek, wykorzystają w biznesie znaną dobrą markę Kogut i dobrze brzmiące nazwisko Marka.

Marek Dobry mieszkał w domu rodziców, miał samochód oraz 50 000 euro na koncie.

Młodzi przedsiębiorcy postanowili produkować krzesła. Napisali bardzo dobry biznesplan, otrzymali kredyty z banku, wsparcie finansowe z funduszy UE, wdzierżawili halę produkcyjną, maszyny wzięli w leasing. Wykorzystując swoje biznesowe kontakty i zdolności, podpisali umowy z wieloma hurtowniami, z międzynarodową siecią handlową Krówka, otworzyli też 3 sklepy fabryczne. Wszystko układało się dobrze, krzesła szły jak woda. Pracownicy dobrze zarabiali – pracowali na akord. Skarżyli się, że przy montażu i klejeniu elementów krzesel słabo działa wentylacja (wentylatory często się psują). Jacek Kogut obiecywał, że zajmie się tym problemem i naprawi wentylację, ale ciągle było coś ważniejszego. Zastosował rotację na wydziale montażu i klejenia. Pracownicy zmieniali się co 4 godziny.

Po roku intensywnej produkcji i dobrych wynikach zaczęły się poważne problemy ze sprzedażą. Krzesła w bardzo dużej ilości zaczęły wracać do producenta, a we wnioskach reklamacyjnych najczęściej pisano „Rozklejają się w użytkowaniu”.

Sieć handlowa Krówka w związku z licznymi reklamacjami zerwała umowę.

Sklepy fabryczne trzeba było zamknąć, ponieważ liczni poszkodowani często robili w sklepie awantury, które odstraszały potencjalnych klientów.

Kompletnie załamał się rynek zbytu, producent stracił wiarygodność!

Kto odpowiada za załamanie rynku zbytu?

Jakie konsekwencje poniosą: właściciele firmy, dostawcy materiałów, pracownicy?

Osoba fizyczna

Jarek Kogut, zdolny, energiczny, pełen pomysłów i zapału młody człowiek, pracował w firmie ojca, znanego w Polsce i za granicą producenta mebli. Zajmował się zaopatrzeniem i sprzedażą – doskonale sobie radził. Ojciec płacił mu dobrą pensję, pomógł mu wybudować i wyposażyć piękny dom, kupił samochód... Między synem a ojcem często jednak dochodziło do konfliktów, ponieważ Jarkowi nie podobało się podejście ojca do pracowników, rozwoju firmy, korzystania z kredytów, spierali się też o pieniądze, które ojciec mu płacił.

Po jednej z kłótni Jarek postanowił założyć własną firmę i produkować krzesła. Napisał bardzo dobry biznesplan, otrzymał kredyt pod zastaw majątku, wsparcie finansowe z funduszy UE, wydzierżawił halę produkcyjną, maszyny wzięł w leasing, Wykorzystując kontakty biznesowe i zdolności negocjacyjne, podpisał umowy z wieloma hurtowniami, z międzynarodową siecią handlową Krówka, otworzył też trzy sklepy fabryczne. Wszystko układało się dobrze, krzesła szły jak woda. Pracownicy dobrze zarabiali – pracowali na akord. Skarżyli się, że przy montażu i klejeniu elementów krzesła słabo działa wentylacja (wentylatory często się psują), źle się czują, często boli ich głowa. Jarek Kogut obiecywał, że zajmie się tym problemem i naprawi wentylację, ale ciągle było coś ważniejszego. Zastosował jednak rotację na wydziale montażu i klejenia. Pracownicy zmieniali się co 4 godziny.

Po roku intensywnej produkcji oraz dobrych wynikach zaczęły się poważne problemy ze sprzedażą. Krzesła w bardzo dużej ilości zaczęły wracać do producenta, a we wnioskach reklamacyjnych najczęściej pisano: „Rozklejają się w użytkowaniu”.

Sieć handlowa Krówka w związku z licznymi reklamacjami zerwała umowę.

Sklepy fabryczne trzeba było zamknąć, ponieważ liczni poszkodowani często robili w sklepach awantury, które odstraszały potencjalnych klientów.

Kompletnie załamał się rynek zbytu, producent stracił wiarygodność!

Kto odpowiada za załamanie rynku zbytu?

Jakie konsekwencje poniosą: właściciel firmy, dostawcy materiałów, pracownicy?

Przedsiębiorstwo państwowe

Jarek Kogut, zdolny, energiczny, pełen pomysłów i zapału młody człowiek, pracował w Państwowym Zakładzie „Wygoda” produkującym krzesła i fotele. Zajmował się marketingiem – doskonale sobie radził. Zakład poznał doskonale. W drodze konkursu został wybrany na stanowisko dyrektora firmy. Energicznie zabrał się do pracy. Wprowadził nowe technologie i wzory. Stopniowo modernizował park maszynowy. Wykorzystując kontakty biznesowe i zdolności negocjacyjne, podpisał umowy z wieloma hurtowniami, z międzynarodową siecią handlową Krówka, otworzył też trzy nowe sklepy fabryczne. Był bardzo lubiany i angażował się w swoją pracę. Wszystko układało się dobrze, krzesła szły jak woda. Pracownicy na produkcji dobrze zarabiali – pracowali na akord. Skarżyli się, że przy montażu i klejeniu elementów krzesel słabo działa wentylacja (wentylatory często się psują), źle się czują, często boli ich głowa. Jarek Kogut obiecywał, że zajmie się tym problemem i zleci naprawę wentylacji, ale ciągle było coś ważniejszego. Zastosował jednak rotację na wydziale montażu i klejenia. Pracownicy zmieniali się co 4 godziny.

Po roku intensywnej produkcji oraz dobrych wynikach zaczęły się poważne problemy ze sprzedażą. Krzesła w bardzo dużej ilości zaczęły wracać do producenta, a we wnioskach reklamacyjnych najczęściej pisano: „Rozklejają się w użytkowaniu”.

Sieć handlowa Krówka w związku z licznymi reklamacjami zerwała umowę.

Sklepy fabryczne trzeba było zamknąć, ponieważ liczni poszkodowani często robili w sklepach awantury, które odstraszały potencjalnych klientów.

Kompletnie załamał się rynek zbytu, producent stracił wiarygodność!

Kto odpowiada za załamanie rynku zbytu?

Jakie konsekwencje poniosą: dyrektor firmy „Wygoda”, dostawcy materiałów, pracownicy?