KLUCZ ODPOWIEDZI · DLA NAUCZYCIELA

Sprawdzian z przedsiębiorstwa i biznesplanu

Grupa A

1. (1 pkt) **A**

2. (1 pkt) **D**

3. (1 pkt) **A, B, F**

4. (4 pkt) **1–C, 2–D, 3–B, 4–A** — po 1 pkt za parę

5. (4 pkt) **1–C, 2–A, 3–D, 4–B** — po 1 pkt za parę

6. (1 pkt) **(1) biznesplan**

7. (2 pkt) Przykładowa odpowiedź: Mocna strona: lojalni stali klienci i własne receptury chleba na zakwasie. Słaba strona: przestarzały, awaryjny piec (albo: brak możliwości zamówień przez stronę internetową). Szansa: rosnące zainteresowanie zdrową żywnością w mieście lub gminny program dotacji dla rzemieślników. Zagrożenie: otwarcie dyskontu ze stoiskiem piekarniczym w pobliżu.
Punktacja: 1 pkt – poprawne wskazanie mocnej i słabej strony (czynniki wewnętrzne, wynikające z opisu). 1 pkt – poprawne wskazanie szansy i zagrożenia (czynniki zewnętrzne, wynikające z opisu). Pomylenie czynników wewnętrznych z zewnętrznymi (np. dotacja jako mocna strona) powoduje utratę punktu za daną parę. Razem 2 pkt.

8. (2 pkt) Przykładowa odpowiedź: Persona: Krystyna, 66 lat, emerytowana księgowa z miasta średniej wielkości; cel – swobodnie rozmawiać z wnukami mieszkającymi w Irlandii i radzić sobie na wakacjach; obawy – że „technologia jest nie dla niej", że będzie się uczyć zbyt wolno i że aplikacja ukrywa dodatkowe opłaty; korzysta ze smartfona głównie do rozmów wideo i przeglądania Facebooka, ceni prostą obsługę i duże litery. Profil pomaga, bo pokazuje, że aplikacja musi mieć bardzo prosty interfejs, czytelną czcionkę, krótkie lekcje i jasny cennik bez ukrytych opłat, a promocja powinna trafiać przez Facebooka, uniwersytety trzeciego wieku i polecenia rodziny, z komunikatem odwołującym się do rozmów z wnukami, a nie do kariery.
Punktacja: 1 pkt – spójny profil klienta zawierający co najmniej trzy różne elementy adekwatne do grupy 60+. 1 pkt – wyjaśnienie użyteczności profilu (np. dopasowanie funkcji i interfejsu do potrzeb i barier, dobór kanałów i treści promocji, ustalenie ceny). Razem 2 pkt.

9. (2 pkt) Przykładowa odpowiedź: W części finansowej biznesplanu powinna znaleźć się kalkulacja progu rentowności, czyli liczby uczniów (lub godzin zajęć) potrzebnej do pokrycia miesięcznych kosztów stałych, np. czynszu i wynagrodzeń lektorów — dzięki temu założycielki jeszcze przed rozpoczęciem działalności wiedzą, jaki poziom sprzedaży usług czyni biznes opłacalnym.
Punktacja: 1 pkt za trafnie wskazany element finansowy biznesplanu (np. prognoza przychodów i kosztów, kalkulacja progu rentowności, zapotrzebowanie na kapitał początkowy) + 1 pkt za uzasadnienie jego znaczenia dla oceny opłacalności. Maks. 2 pkt.

10. (2 pkt) Przykładowa odpowiedź: Argument: startup na wczesnym etapie nie ma jeszcze przychodów ani majątku na zabezpieczenie, więc bank prawdopodobnie odmówi kredytu albo zażąda poręczeń założycieli; anioł biznesu nie wymaga spłat i odsetek, dzieli z założycielami ryzyko niepowodzenia, a dodatkowo wnosi doświadczenie i kontakty, które pomagają w rozwoju. Kontrargument: oddanie 20% udziałów oznacza trwałe podzielenie się przyszłymi zyskami i wartością firmy – jeśli aplikacja odniesie sukces, koszt tego kapitału będzie znacznie wyższy niż odsetki od kredytu, a inwestor uzyska wpływ na decyzje strategiczne, podczas gdy kredyt po spłacie nie ogranicza niezależności założycieli.
Punktacja: 1 pkt – poprawny argument za tezą (np. brak obowiązku spłaty i odsetek w fazie bez przychodów, wsparcie merytoryczne i kontakty inwestora, startup bez historii i zabezpieczeń może nie mieć zdolności kredytowej, inwestor dzieli ryzyko). 1 pkt – poprawny kontrargument (np. trwała utrata części własności i przyszłych zysków, ograniczenie samodzielności decyzyjnej, ryzyko konfliktu z inwestorem, kredyt po spłacie nie daje nikomu praw do firmy). Razem 2 pkt.

Grupa B

1. (1 pkt) **B**

2. (1 pkt) **B**

3. (1 pkt) **A**

4. (4 pkt) **1–B, 2–A, 3–D, 4–C** — po 1 pkt za parę

5. (4 pkt) **1–A, 2–D, 3–C, 4–B** — po 1 pkt za parę

6. (1 pkt) **(1) macierzowej**

7. (2 pkt) Przykładowa odpowiedź: Spółka jawna, w odróżnieniu od spółki cywilnej, jest wpisywana do Krajowego Rejestru Sądowego jako odrębny podmiot, który może samodzielnie zawierać umowy, pozywać i być pozywanym, podczas gdy spółka cywilna to jedynie umowa między dwiema osobami prowadzącymi odrębne działalności gospodarcze wpisane do CEIDG, bez własnej podmiotowości prawnej. W praktyce oznacza to, że spółka jawna może być postrzegana jako bardziej przejrzysta i wiarygodna forma prowadzenia wspólnego biznesu wobec kontrahentów, banków i pracowników.
Punktacja: 1 pkt za wskazanie różnicy (np. spółka jawna ma zdolność prawną i jest wpisywana do KRS jako odrębny podmiot mogący pozywać i być pozywanym, a spółka cywilna to jedynie umowa między przedsiębiorcami wpisanymi osobno do CEIDG, bez własnej podmiotowości prawnej) + 1 pkt za uzasadnienie praktycznej konsekwencji tej różnicy (np. spółka jawna daje większą wiarygodność i przejrzystość wobec kontrahentów i pracowników). Maks. 2 pkt.

8. (2 pkt) Przykładowa odpowiedź: Szansą może być brak konkurencyjnej kawiarni specialty coffee w promieniu kilku kilometrów — nowa kawiarnia mogłaby przyciągnąć klientów szukających takiej oferty, którzy dotąd musieli jeździć do innej dzielnicy, co zwiększa potencjalną bazę klientów bez odbierania ich bezpośrednim konkurentom.
Punktacja: 1 pkt za trafnie wskazaną szansę zewnętrzną (np. brak podobnej oferty w okolicy, rozwój lokalnej turystyki, moda na wspieranie lokalnych producentów) + 1 pkt za uzasadnienie związku wskazanej szansy z potencjalnym wzrostem sprzedaży kawiarni. Maks. 2 pkt.

9. (2 pkt) Przykładowa odpowiedź: 1. Ankieta internetowa wśród studentów (np. przez grupy uczelniane) – pozwoli oszacować zainteresowanie kuchnią wietnamską, akceptowany poziom cen dania i preferowane godziny zakupów, co jest potrzebne do prognozy sprzedaży i ustalenia cennika. 2. Obserwacja i analiza konkurencji: policzenie food trucków i barów w okolicy kampusu, ich menu, cen i kolejek w porze obiadowej – dostarczy danych o natężeniu ruchu klientów, luce w ofercie i poziomie cen rynkowych, potrzebnych do wyboru lokalizacji i analizy konkurencji w biznesplanie.
Punktacja: Po 1 pkt za każdą poprawnie wskazaną metodę badania rynku (np. ankieta wśród studentów, wywiad pogłębiony, obserwacja ruchu w wybranych lokalizacjach, analiza danych zastanych o konkurencji i cenach, test produktu na wydarzeniu) wraz z określeniem, jakich informacji dostarczy. Metoda bez wskazania rodzaju informacji – 0 pkt. Razem 2 pkt.

10. (2 pkt) Przykładowa odpowiedź: Argument: w spółce z o.o. wspólnicy nie odpowiadają majątkiem osobistym za zobowiązania spółki – w warsztacie, gdzie błąd w naprawie może skutkować dużym roszczeniem, to istotna ochrona; w spółce cywilnej każdy wspólnik odpowiada całym majątkiem solidarnie. Kontrargument: sp. z o.o. wymaga rejestracji w KRS, kapitału zakładowego (min. 5 000 zł), prowadzenia pełnej księgowości i sprawozdań finansowych, a zysk jest opodatkowany dwukrotnie (CIT w spółce i PIT od dywidendy), podczas gdy spółka cywilna jest tańsza i prostsza w prowadzeniu.
Punktacja: 1 pkt – poprawny argument za tezą, odnoszący się do rzeczywistej cechy sp. z o.o. (np. ograniczenie odpowiedzialności, osobowość prawna, łatwiejsze pozyskanie kapitału lub wspólnika). 1 pkt – poprawny kontrargument, odnoszący się do rzeczywistej wady sp. z o.o. w porównaniu ze spółką cywilną (np. wyższe koszty i formalności, pełna księgowość, podwójne opodatkowanie zysku). Razem 2 pkt.

Skala ocen (orientacyjna, 20 pkt w każdej grupie)

bardzo dobry (5)	18–20 pkt
dobry (4)	15–17 pkt
dostateczny (3)	10–14 pkt
dopuszczający (2)	6–9 pkt
niedostateczny (1)	0–5 pkt

Progi: 90%, 75%, 50%, 30%. Progi w Twojej szkole mogą być inne. W zadaniach otwartych uznaj każdą odpowiedź poprawną merytorycznie, także sformułowaną inaczej niż przykład.

Ten sprawdzian online, z wyjaśnieniem każdej odpowiedzi: **matury-online.pl/sprawdzian/biznes-zarzadzanie/przedsiebiorstwo-i-biznesplan**. Nauczyciele i korepetytorzy ułożą własną kartę z banku ponad 20 tys. zadań: **matury-online.pl/dla-korepetytorow**.