



Mikro innowacje – makro korzyści

# Innowacyjna gra edukacyjna

## „Twój pierwszy krok w biznesie”

(Instrukcja dla uczniów i nauczycieli)

*„Przedsiębiorczość to sztuka. Bądź artystą”*

*„ Dzisiaj w przedsiębiorczej szkole. Jutro? Przy szefowskim stole!!!”*

*„Chcesz w przyszłości założyć własną firmę? JUST DO IT! Weź udział w naszej grze.”*

**Lubartów 2019**

Projekt dofinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego z Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój 2014-2020



## Spis treści

Młodzież o grze .....	4
Wprowadzenie do gry .....	7
A. Uczestnicy gry .....	7
B. Środowisko gry: .....	7
C. Organizacja gry: .....	8
D. Grywalizacja: .....	8
E. Nagrody: .....	9
Logika gry.....	10
1. Karta uczestnika .....	11
2. Biznes plan.....	11
3. Rachunek zysków i strat. ....	11
Karta zadania .....	12
Karta materiałów .....	12
Działalność handlowa uczestnika gry .....	13
Wyniki grywalizacji .....	13
A. Nagrody finansowe: .....	13
B. Nagrody pozafinansowe:.....	13
Załącznik nr 1 Karta uczestnika gry .....	14
Główne parametry do gry: .....	14
Załącznik nr 2 Biznes plan – szablon.....	15
Załącznik nr 3 Rachunek zysków i strat – ewidencja zdarzeń gospodarczych.....	16
Załącznik nr 4 Karta zadania .....	18
Wskazówki do wypełniania karty zadania:.....	20
Oznaczenia pól w karcie zadań:.....	20
Załącznik nr 5 Karta materiałów .....	25
Program szkolenia 16 godz. dla nauczycieli i instruktorów.....	26

Projekt dofinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego z Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój 2014-2020



Zmodyfikowany program nauczania – Podejmowanie i prowadzenie działalności gospodarczej (tekst pogrubiony) .....	28
Program zajęć dodatkowych do Zmodyfikowanego programu nauczania – Podejmowanie i prowadzenie działalności gospodarczej w wymiarze 32 godz. ....	32
Symulacja gry na podstawie wybranych zdarzeń gospodarczych w zawodzie mechanik pojazdów samochodowych.....	33

## Młodzież o grze ....

Niniejszy przewodnik do gry jest materiałem opracowanym przez Szkołę Umiejętności w Lubartowie w ramach Innowacji Społecznej pt. „Twój pierwszy krok w biznesie”. Punktem wyjścia do prac nad grą było założenie, iż **wartość człowieka jest mierzona jakością podejmowanych przez niego decyzji**. Podejmowanie decyzji jest z kolei funkcją wiedzy, doświadczenia i umiejętności, jakie człowiek gromadzi w swoim życiu. Mając na uwadze fakt, iż kluczowym elementem aktywności zawodowej jest podejmowanie decyzji o wyborze kierunku edukacji a później pracy, niniejszą grą chcemy przybliżyć zagadnienia działalności gospodarczej, które są w procesie edukacji pomijane lub przedstawiane w sposób szczątkowy.

*„Moje wyobrażenie o działalności gospodarczej po udziale w grze bardzo się zmieniło.  
Nauczyłem się jak rozpocząć działalność gospodarczą”*

*„Nowością dla mnie była cała organizacja własnej działalności”*

*„Prowadzenie działalności gospodarczej nie jest łatwe.”*

Zanim przedmiotowa gra została przekazana do upowszechniania, przetestowana została przez kilkunastu uczniów, dzięki czemu zdefiniowane zostały mocne i słabe strony mechaniki, przeanalizowano zachowanie uczestników, poziom trudności, sposób organizacji i inne. Dokonano stosownych korekt uzyskując materiał gotowy to użycia w szerszym kontekście.

Jedną z kluczowych kwestii w realizacji gry jest środowisko szkoły, które powinno stworzyć warunki do prowadzenia dodatkowej aktywności przez uczniów, w szczególności w przypadku realizacji praktyk szkolnych.

*„Mogę powiedzieć na 100 % że szkoła dała mi impuls”*

*„Sukces nie był możliwy bez pomocy szkoły”*

*„Bez zaangażowania szkoły nie dałbym sobie rady z prowadzeniem własnej firmy”*

*„Kluczowym wsparciem w grze byli dla mnie nauczyciele i instruktorzy”*

*„Zaangażowanie szkoły pomogło mi zrozumieć filozofię prowadzenia firmy”*

Gra znacząco wykracza poza standardowe narzędzia edukacji, tym samym zarówno mechanika jak i merytoryczna strona często mogą zadziwiać uczestników. Pojawiają się nietypowe pytania, nieznanne sytuacje i zdarzenia, w nietypowy sposób należy organizować



niezbędne zasoby aby osiągnąć sukces. To wszystko wymaga zaangażowania uczestników i szkoły w celu właściwego poznania, zrozumienia i podejmowania właściwych decyzji. W opinii testerów kluczową kwestią przy prowadzeniu własnej działalności jest czas, rozumiany przede wszystkim w kontekście zarządzania procesami w firmie. Staje się to oczywiste wówczas, kiedy zmienna związana z czasem pracy przekłada się na wyliczenia rentowności zdarzeń gospodarczych.

*„Trzeba wiedzieć jak prawidłowo wykorzystać czas i pieniądze w swojej firmie”*

*„Im szybciej skończysz jedną pracę, tym szybciej zaczniesz inną”*

*„Musisz prawidłowo zarządzać czasem aby twoja firma zawsze zarabiała i nigdy nie marnowała pieniędzy”*

Nawet najlepiej przygotowany uczestnik nie uniknie sytuacji, które go zaskoczą. W tym tkwi generalnie magia uczenia się przez całe życie. Przede wszystkim chodzi o to, aby w zmiennym otoczeniu ograniczać ilość czynników zaskakujących i generujących ryzyko. Zadaliśmy pytanie uczestnikom co ich zaskoczyło w fazie testów – poczytajcie – ciekawe.

*„Najbardziej w tym wszystkim zaskoczyło mnie to ile pracy trzeba włożyć w wykonanie papierkowej roboty”*

*„Mnie zaskoczyło to, że prowadząc swoją firmę trzeba dużo liczyć i pisać”*

*„Zaskoczyło mnie to, że prowadzenie swojej działalności gospodarczej nie jest takie proste jak mi się wydawało”*

Gra to oczywiście zbiór czynności zależnych od siebie, rozłożonych w czasie, wymagających podejmowania różnych decyzji. Co ciekawe, nawet solidne przygotowanie w szkole, poprzez wykłady, zajęcia, dyskusje oraz przeglądanie różnych materiałów nie uchroni przedsiębiorcy od popełnienia błędu. Testerzy z perspektywy czasu mają już więcej do powiedzenia, część z tych treści może ułatwić pracę kolejnym graczom, dlatego prezentujemy je poniżej.

*„Według mnie należy unikać wszelkich niepotrzebnych działań, które mogą tylko opóźnić dotarcie do celu a skupić się na działaniach, które przyspieszą osiągnięcie celu”*

*„Musisz mieć wielką pasję. To jest sekret sukcesu do założenia własnej działalności. Nigdy się nie poddawaj i ucz się na błędach”*

*„Unikać chaosu i skupić się na jednej czynności i ciągłym ulepszaniu swojego planu”*

*„Sekretem biznesu jest pasja! Bez tego żaden biznes nie ma szans. To co robimy trzeba kochać! Trzeba zawsze iść do przodu nawet jeśli napotykamy trudności”*

Projekt dofinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego z Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój 2014-2020



\* \* \*

Wzbogaceni o wypowiedzi testerów gry, dysponując materiałami zawartymi w dalszych częściach przewodnika, rekomendujemy podejmowanie inicjatyw dotyczących przedsiębiorczości w szkołach. Nasza praca miała na celu przygotowanie wytycznych dla jednego z wariantów, bazującego na doświadczeniu Szkoły Umiejętności oraz praktyk zawodowych. Wszystkim przyszłym użytkownikom tego rozwiązania życzymy powodzenia i sukcesów zawodowych.



## Wprowadzenie do gry „[nazwa]”

Realizacja gry [nazwa] polega na wprowadzeniu do środowiska miejsc/zakładów pracy, w których przebywają uczniowie szkół branżowych i techników o profilu mechanicznym, rozwiązania posiadającego charakter grywalizacji. Celem gry jest przygotowanie młodzieży do lepszego wykorzystania w aktywności zawodowej realiów rynkowych. Intencją gry jest:

- przygotowanie młodych pracowników do podejmowania działalności gospodarczej na własny rachunek,
- wzmocnienie empatii pracownika w odniesieniu do miejsca pracy/odbywania praktyk zawodowych.

W pierwszym przypadku chodzi głównie o wykreowanie umiejętności młodzieży do praktycznej interpretacji działalności gospodarczej - jako sposobu na rozpoczęcie lub rozwinięcie aktywności zawodowej po zakończeniu edukacji. Mamy zarazem na uwadze, że początki pracy absolwenta w głównej mierze związane są z istniejącym pracodawcą, co stanowi naturalny sposób na podniesienie swoich kompetencji i zebranie niezbędnych doświadczeń. W tym też okresie<sup>1</sup>, udział w grze będzie źródłem wiedzy i świadomości pozwalających z większą empatią i zrozumieniem podchodzić do miejsca, w którym pracuje.

Gra skierowana jest do uczniów i absolwentów szkół branżowych i techników, których zawód powiązany jest ze świadczeniem usług dla klientów indywidualnych i podmiotów gospodarczych. Autorzy gry definiują następujące parametry gry:

### A. Uczestnicy gry :

- uczniowie szkół branżowych i techników w Polsce,
- uczestnicy praktyk lub młodociani pracownicy w zakładach pracy, w których przebywają minimum 3 miesiące.
- osoby, które otrzymały zgodę właściciela zakładu na udział w grze (związane z udostępnianiem danych przez przedsiębiorcę),

### B. Środowisko gry:

- Organizatorem gry jest placówka edukacyjna – wybrana szkoła, której uczniowie/absolwenci są uczestnikami gry.

---

<sup>1</sup> Jeżeli osoba uzna za adekwatne do potrzeb - utrzymanie statusu pracownika w istniejącym w długim okresie czasu.



- Gra realizowana jest w zakładzie pracy w trakcie wykonywania zadań przez uczestników ( określonych jako przedmiot praktyk ).
- Zakład pracy wyznacza opiekuna uczestnika, który pomaga w zbieraniu danych i autoryzuje dane przekazywane przez uczestnika gry do organizatora.

#### C. Organizacja gry:

- W ramach jednorazowej rozgrywki udział może wziąć min. 10 osób, max 15 osób.
- Udział w grze jest dobrowolny i podlega rejestracji u organizatora (zarówno uczestnika jak i zakładu pracy).
- Rejestracja polega na wypełnieniu formularza rejestracyjnego wraz z deklaracjami.<sup>2</sup>
- Realizacja gry prowadzona jest z zachowaniem poufności danych przedsiębiorców i uczestników – dane gromadzone w grze będą przekazywane organizatorowi i wykorzystywane tylko na potrzeby grywalizacji. <sup>3</sup>
- Organizator wyznacza koordynatora gry, który nadzoruje przebieg gry, prowadzi dokumentację, weryfikuje dane.
- Organizator gry organizuje i komunikuje uczestnikom informacje o zasadach i nagrodach dla uczestników gry.

#### D. Grywalizacja:

- uczestnicy gry rywalizują między sobą o nagrody określone w grze na warunkach określonych w przewodniku,
- gra polega na powiązaniu procesów biznesowych w miejscu praktyk/pracy uczestnika z procesem organizacji i prowadzenia wirtualnej firmy przez uczestnika,
- uczestnik tworzy wirtualne odzwierciedlenie rzeczywistej firmy,
- firma realna jest miejscem wykonywania zadań przez uczestników – świadczenia usług dla klientów firmy,
- firma wirtualna jest tworem określonym na papierze, w którym obowiązują zasady księgowania danych finansowych określonych w formularzach gry,

---

<sup>2</sup> Dokumenty określa szkoła – organizator gry w oparciu o wewnętrzne procedury i wzory dokumentów.

<sup>3</sup> Rekomendowane jest wprowadzenie aneksu do umów pomiędzy placówkami edukacyjnymi i zakładami pracy lub spisanie odrębnej umowy określającej warunki udziału w grze.

- oba podmioty łączą procesy gospodarcze jakie następują/pojawiają się w firmie prowadzonej realnie, na podstawie których uczestnik określa parametry finansowe do gry,
- podstawą rywalizacji są wyniki finansowe osiągnięte przez uczestników gry, wykazane w rachunku zysków i strat oraz ustalone normy czasowe danej usługi i faktyczny czas wykonania jej wykonania przez uczestnika gry,
- dane do rachunku zysku i strat przenoszone są z dwóch dokumentów: Kart zadań oraz Kart materiałów,
- Poza rachunkiem zysków i strat uczestnicy przygotowują dokument pt. „Biznes Plan” dla zakładu pracy, w którym podejmują działalność w ramach gry - zakres opisu jest określony w części pt. Biznes plan.

#### E. Nagrody:

- Organizatorzy gry powinni przewidzieć nagrody dla uczestników co wzmocni efekty gry oraz ogólną motywację,
- Uczestnicy gry rywalizują o główną nagrodę ( zakres oraz przedmiot nagrody ustala Organizator gry),
- Należy przyjąć kryteria, które będą wyznaczały pozycję danego uczestnika w ogólnym rankingu np. zaangażowanie, liczba przepracowanych godzin czy zdarzeń gospodarczych,
- Rekomenduje się również to, aby zakład pracy, w którym pracował/ świadczył usługi zwycięzca gry otrzymał wyróżnienie ( zakres ustala Organizator gry).

## Logika gry

Gra ma na celu przybliżenie zasad działalności gospodarczej uczniom szkół zawodowych, wykorzystując naturalne procesy edukacyjne w zakresie prowadzonych przedmiotów oraz realizowanych praktyk zawodowych. Realizacja założeń gry polega na przeprowadzeniu 3 sekwencyjnych procesów obejmujących:

1. Przeprowadzenie wykładów z zakresu ekonomii, rachunkowości i przedsiębiorczości w ramach rozwiniętego programu dydaktycznego ( w dalszej części przewodnika zmodyfikowany program nauczania- podejmowanie i prowadzenie działalności gospodarczej wraz z programem zajęć dodatkowych w wymiarze 16 godz.)
2. Rekrutacja uczestników do gry spośród uczestników etapu 1.
3. Przeprowadzenie symulacji działalności gospodarczej w oparciu o przygotowany przewodnik.

Punkty 1 i 2 pozostają w gestii szkoły, zwłaszcza punkt 1, który bezpośrednio zależy od typu jednostki, uczestników, programu itp. Punkt 3 jest rozwinięciem części praktycznej przy założeniu, iż szkoła wprowadzi grę do procesu realizacji praktyk/staży zawodowych.

Punktem wyjścia do etapu 3 jest uruchomienie przez uczestników wirtualnie funkcjonujących przedsiębiorstw, które w praktyce zasilane będą danymi ze zdarzeń gospodarczych podejmowanych w ramach praktyk/staży w realnie działającym przedsiębiorstwie. W tym celu:

1. Dyrektor szkoły/placówki musi rozwinąć współpracę z firmami o wątek grywalizacji, stosując dodatkowe umowy.
2. Przedsiębiorca przyjmujący na praktyki/staż powinien udostępniać dane do gry, w tym dane finansowe w zakresie objętym zdarzeniami gospodarczymi realizowanymi przez uczestników.
3. Uczestnik powinien przygotować się na konieczność wypełniania formularzy zawierających dane wrażliwe objęte tajemnicą przedsiębiorstwa.

Świadomość i gotowość wszystkich stron jest kluczowa dla powodzenia gry. O tym jak ona przebiega i jakie dane są gromadzone mówią kolejne strony przewodnika.

Dokumentacja gry analizowana na koniec obejmuje 3 główne dokumenty:

- 1. Kartę uczestnika**
- 2. Biznes plan firmy**
- 3. Rachunek zysków i strat.**

#### 1. Karta uczestnika

Karta uczestnika to dokument zawierający podstawowe dane obejmujące:

1. dane uczestnika gry,
2. dane placówki szkolnej, w której uczestnik gry figuruje jako uczeń,
3. dane zakładu pracy, w którym odbywa on praktyki lub jest zatrudniany jak młodociany pracownik,
4. główne parametry do gry.

Karta uczestnika jest dokumentem, który powinien stanowić załącznik do umowy pomiędzy organizatorem gry i zakładem pracy. Obowiązek wypełnienia karty następuje przed uruchomieniem gry lub w początkowej jej fazie (przed wystąpieniem usług przewidzianych jako przedmiot gry).

Wzór *Karty uczestnika* zamieszczona jest w załączniku nr 1.

#### 2. Biznes plan

Dokument określający firmę – zakład pracy i główne uwarunkowania jej działalności na rynku.

W początkowej fazie grywalizacji (ok 2 tygodni), uczestnicy dokonują analizy danych o firmie oraz wypełniają biznes plan wg planu stanowiącego załącznik nr 2. Objętość dokumentu to max 8 stron.

Wypełniony biznes plan jest przesyłany do organizatora gry. Fakt tej jest rejestrowany i stanowi podstawę do uruchomienia kolejnego etapu, w którym uczestnik będzie wykonywał usług lub działalność handlową (lub obie).

#### 3. Rachunek zysków i strat.

Rachunek zysku i strat jest dokumentem formalnym będącym podstawą grywalizacji pomiędzy uczestnikami gry. Każda usługa oraz wyniki działalności handlowej są bezpośrednio



przenoszone do rachunku i na ich podstawie obliczany jest zysk przedsiębiorstwa wirtualnego prowadzonego przez uczestników.

Na potrzeby niniejszej gry przygotowany został wzór *Rachunku zysku i strat*, który obowiązuje w całej grze. Arkusz rachunku zysku i strat obejmuje 10 zdarzeń gospodarczych (usług i/lub wyników działalności handlowej). Arkusze można powielać w zależności od potrzeb.

Wzór *Rachunku zysku i strat* stanowi załącznik nr 3.

Wprowadzanie danych do *Rachunku zysku i strat* następuje poprzez ewidencję zdarzeń gospodarczych o dwóch rodzajach:

1. świadczenia usług i powiązanych z nimi produktami,
2. działalności handlowej.

W tym celu przygotowane zostały **Karty** pomagające gromadzić dane oraz obliczać przychody i koszty z przeprowadzonych zdarzeń gospodarczych. W grze zastosowanie będą miały 2 Karty:

1. Karta zadania
2. Karta materiałów

Karta zadania – dokument służący rejestrowaniu czynności (usług) wykonywanych przez uczestnika gry. Karta składa się z szeregu ponumerowanych komórek, z czego każda dedykowana jest innemu parametrowi usługi. W zależności od szczegółowych warunków realizacji poszczególnych usług, karty mogą mieć wypełnione wszystkie lub wybrane komórki. Wypełnienie karty wymaga zebrania danych od właściciela zakładu pracy lub opiekuna oraz osobiście gromadzonych informacji w trakcie wykonywania czynności. Od uczestników wymagana jest rzetelność i uczciwość w prowadzeniu kart. Niezbędne narzędzia do wypełnienia karty: kalkulator.

Wzór *Karty zadania* wraz z przewodnikiem stanowi załącznik nr 4.

Karta materiałów – dokument służący rejestrowaniu czynności kupna i sprzedaży materiałów niezbędnych do wykonania usługi – wówczas karta służy jako źródło danych do *Karty zadania*. Może ona również funkcjonować jako odrębny dokument - jeżeli działalność jaką wykonuje uczestnik gry obejmuje tylko handel np. częściami, środkami chemicznymi, elementami wyposażenia i inne. Niezbędne narzędzia do wypełnienia karty: kalkulator.

Wzór *Karty materiałów* stanowi załącznik nr 5.

### Działalność handlowa uczestnika gry

Uczestnicy gry mogą podejmować działalność handlową w ramach dwóch wariantów:

1. działalności dodatkowej uzupełniającej świadczone usługi,
2. działalności podstawowej (lub jedynej w ramach grywalizacji).

W obu przypadkach podstawą rozliczeń jest Karta materiałów, którą wypełnia uczestnik dodatkowo dla działalności handlowej. Konsekwentnie dane z Karty są przenoszone na koniec dnia roboczego do *Rachunku zysków i strat*.

W przypadku handlu materiałami regenerowanymi obowiązuje Premia obliczana wg wzoru określonego w Poz. 21 w przewodniku do *Karty zadania*.

## Wyniki grywalizacji

Proces grywalizacji określony został poprzez mechanizm generowania zysku w wirtualnym przedsiębiorstwie uczestników gry, bazujący na zdarzeniach gospodarczych realizowanych w rzeczywistym przedsiębiorstwie. Konsekwentnie sukces uczestników gry uzależniony jest od ich aktywności w ramach świadczenia usług lub działalności handlowej.

Koncepcja gry wprowadza mechanizm motywacyjny w postaci nagród dla uczestników, którzy uzyskują najwyższe wyniki na podstawie założonych kryteriów.

Z punktu widzenia źródeł finansowania nagród, rekomendowane jest wykorzystywanie następujących rozwiązań:

#### A. Nagrody finansowe:

- dotacje ze środków publicznych (dotacje z budżetów instytucji rządowych i/lub samorządowych),
- Fundusze Strukturalne,
- środki od sponsorów (np. firm uczestniczących w grywalizacji),

#### B. Nagrody pozafinansowe:

- zasoby instytucji około biznesowych publicznych i prywatnych,
- zasoby uczelni wyższych i szkół,
- zasoby instytucji rządowych i samorządowych.
- zasoby przedsiębiorstw i osób prywatnych.



Załącznik nr 1 Karta uczestnika gry

### Karta uczestnika gry

Uczestnik	
Imię	Nazwisko
Adres zamieszkania	Wiek
Telefon	e-mail
Szkoła	
Nazwa	Adres
Kierunek kształcenia ucznia	Klasa
Zakład pracy	
Nazwa	Adres
Właściciel	Działalność (kod PKD)
Telefon	e-mail

Główne parametry do gry:

Opiekun uczestnika gry	
Imię	Nazwisko
Telefon	e-mail
Koszty pracy (za godzinę)	
Uczestnik gry - Kp (gra)	Inni pracownicy - Kp (nie-gra)
Koszty eksploatacyjne warsztatu (do wyboru 1 opcja)	
Za godzinę:	Jako % przychodu z usługi (5-15%):
Działania promocyjne zakładu pracy	
1.	2.
3.	4.
Specjalizacja zakładu (jeżeli jest)	
1.	2.

Projekt dofinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego z Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój 2014-2020



Załącznik nr 2 Biznes plan – szablon

**Materiał poufny**

# BIZNES PLAN

Firma [nazwa]

## 1. Charakterystyka przedsiębiorstwa

(opisać historię firmy, specjalizacja firmy, produkty)

## 2. Zasoby firmy

(opisać: kadre firmy, posiadane materiały, narzędzia)

## 3. Klienci firmy

(opisać: kto jest klientem, zasięg rynku, struktura świadczonych usług)

## 4. Marketing firmy

(opisać: sposób komunikacji z klientami, sposoby promocji, sposoby na utrzymanie klienta, najważniejsze wyróżniki oferty firmy (wyjątkowość, wartości dla klienta))

## 5. Konkurencja firmy

(opisać głównych konkurentów, ich lokalizację, przewagi konkurentów (sprzętowe, doświadczenie, innowacje i inne).

## 6. Kierunki rozwoju firmy w okresie 10 lat.

(opisać wnioski z analizy i przeprowadzonych rozmów z właścicielem i pracownikami firmy, jakie mogą być losy przedsiębiorstwa oraz jak rozwinąć przedsiębiorstwo uwzględniając zmiany w rynku (klienci, technologie i inne).

Załącznik nr 3 Rachunek zysków i strat – ewidencja zdarzeń gospodarczych

**Rachunek zysków i strat – ewidencja zdarzeń gospodarczych** Arkusz nr .....

Uczestnik gry:.....

1. lp	2. Zdarzenie gospodarcze	3. Data	4. Przychody P(c)	5. Koszty K(c)	6. Zysk	Uwagi
1						
2						
3						
4						
5						
6						
Razem					Poz. F1	

.....  
Podpis uczestnika gry

.....  
Podpis opiekuna

Projekt dofinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego z Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój 2014-2020

### Rachunek zysków i strat – zestawienie zbiorcze

Uczestnik gry:.....

	Ilość zdarzeń gospodarczych	Przychody ze zdarzeń gospodarczych	Koszty zdarzeń gospodarczych	Zysk z działalności
Usługi				Poz. F1 z rachunku zysku i strat
Handel				Poz. M5 z Karty materiałów
Razem				

.....  
Podpis uczestnika gry

.....  
Podpis opiekuna

.....  
Podpis właściciela zakład



Załącznik nr 4 Karta zadania

Karta zadania nr .....

Data:.....

Imię i nazwisko uczestnika gry: .....

<b>Klient</b>	Marka	1	18 [Rekomendacja uczestnika gry: T/N]
	Model	2	19 [WK1 - Współczynnik korygujący 1]
<b>Przychód (ustalona kwota za zadanie):</b>	P(u) – Przychód z usługi	3	20 [Recykling części: T/N]
	P(m) – Przychód z materiałów	4	21 [P1 – premia 1]
<b>Nazwa usługi: (z katalogu usług)</b>	5		
<b>Czas trwania usługi</b>	Norma	6	22 [Oszczędność czasu]
	Czas wykonania (gg:mm)	7	23 [WK2 - Współczynnik korygujący 2]
<b>Wykonawca zadania (w %)</b>	Uczestnik gry	8	24 [WK3 - Współczynnik korygujący 3]
	Inni (kto?)	9	25 [P2 - Premia 2]
<b>Koszty zadania do rachunku zysków i strat</b>	Koszty osobowe (czas x stawka)	10	26 [SK - Suma kosztów zadania]
	Koszt materiałów	11	
	Warsztat i eksploatacja	12	
	Koszty dotarcia do klienta	13	
<b>Usługi dodatkowo płatne (jakie, wartość)</b>	Przychody 1	14	27 [P(ex) - Suma dodatkowych przychodów]
	Przychody 2	15	
	Koszty 1	16	28 [K(ex) – Suma dodatkowych kosztów]
	Koszty 2	17	
<b>Wartość przychodu do rachunku zysków i strat (wg. wzoru)</b> $P(c) = [(P(u) \times WK2 \times P2) + P(m)] \times (WK1 + WK3) + P(ex)$			P(c)
<b>Wartość kosztu do rachunku zysków i strat (wg. wzoru)</b> $K(c) = (SK \times WK3) + K(ex)$			K(c)

Projekt dofinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego z Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój 2014-2020



---

Podpis uczestnika

---

podpis opiekuna

Wskazówki do wypełniania karty zadania:

Wypełnianie karty zadania polega na wpisaniu danych w wierszach i kolumnach uwzględniając następujące zasady:

1. Karta jest dokumentem potwierdzającym wykonanie usługi, należy nadać jej specyficzny numer (kolejne numery).
2. Wypełniane są jedynie pola oznaczone kolorami: szarym, pomarańczowym i zielonym.
3. Dane do wypełnienia pól pochodzą z kilku źródeł: obserwacji parametrów usługi, ustaleń z klientem i właścicielem/menadżerem zakładu, dodatkowych formularzy, obliczeń dokonanych przez uczestnika gry.
4. Dane zawarte w karcie zadań są podstawą określania wyniku finansowego wirtualnego przedsiębiorstwa określonego w rachunku zysków i strat.
5. Dane wpisywane powinny być przez uczestnika gry bezpośrednio po wykonaniu usługi, z wyjątkiem sytuacji opisanej w części przewodnika pt. Działalność handlowa uczestnika gry.
6. Wypełnioną kartę należy podpisać: osobno uczestnik gry i opiekun.
7. Karty zadań przekazywane są do organizatora gry wg wytycznych zawartych w szczegółowych warunkach udziału (określonych przez organizatora).

Oznaczenia pól w karcie zadań:

Poz. 1, 2 – oznaczenie danych dotyczących klienta (w przypadku warsztatu: marka i model samochodu, w przypadku innych usług np. rodzaj usługi, imię, wiek, kolor).

Poz. 3 – P(u) to miejsce na wpisanie wartości przychodu zakładu pracy po wykonaniu usługi = cena brutto dla klienta, bez kosztu części/rekwizytów użytych w trakcie świadczenia usługi, za które klient płaci odrębną kwotę.

Poz. 4 – P(m) to miejsce na wpisanie wysokości przychodu z materiałów użytych w ramach usługi, które muszą być zakupione przez klienta aby dokonać usługi. W przypadku usług mechanicznych są to części. Wartość przychodu obliczana jest na podstawie dodatkowego formularza – **Karty materiałów** Poz. M4.

Poz. 5 – to miejsce na wpisanie nazwy usługi z katalogu usług.

Poz. 6 – to miejsce na wpisanie normy czasu pracy z katalogu norm (wg nazwy usługi z Poz. 5) lub wartość określoną przez właściciela zakładu pracy przy przyjmowaniu zlecenia na wykonanie usługi. Wartość należy określić w układzie: gg: mm,



uwzględniając tylko realny czas pracy – bez czasu oczekiwania na materiały i inne potrzebne zasoby.

Poz. 7 – to miejsce na wpisanie czasu wykonywania usługi, uwzględniając tylko czas pracy, bez czasu oczekiwania na materiały i inne potrzebne zasoby.

Poz. 8, 9 – to miejsca na wpisanie % udział uczestnika gry i innych osób w wykonaniu zadania, przyjmując że wykonanie wszystkich czynności przez jedna osobę = 100%. Wartość określana jest przez opiekuna po zakończeniu usługi uwzględniając założenie, że osoby inne aniżeli uczestnik gry są wykazane wspólnie w jednej pozycji (poz. 9).

W przypadku wykonywania zadania przez 2 uczestników gry, przygotowywane są dwie karty, i suma wartości w poz. 8 powinna wynosić 100%.

Poz. 10 – Miejsce na wpisanie kosztów osobowych związanych z wykonaniem zadania na podstawie **Karty uczestnika**. Na początku gry właściciel zakładu pracy przekazuje uczestnikowi gry 2 podstawowe dane:

1. Kp (gra) - koszt godziny pracy uczestnika gry z wszystkimi narzutami wynikającymi z umowy kodeksu pracy lub bezpośrednio umowy z uczestnikiem gry.
2. Kp (nie-gra) - koszt godziny pracy pozostałych pracowników zakładu pracy (uśredniony).

Wartości określone są jednorazowo dla całej gry.

Do obliczenia kosztów należy określić wg następnego wzoru:

$$\text{Koszty osobowe} = (\text{Poz. 8} \times \text{stawka}/100) + (\text{Poz. 9} \times \text{stawka}/100).$$

Poz. 11 – to miejsce na wpisanie wysokości kosztów związanych z zakupem materiałów, które stanowiły źródło przychodu w Poz. 4 – P(m). Wysokość kosztów określona jest w dodatkowym dokumencie - **Karcie materiałów** Poz. M1.

Poz. 12 – to miejsce na wpisanie wysokości kosztów eksploatacji miejsca świadczenia usługi (amortyzacja infrastruktury). Sugerowane sposoby określania kosztów:

1. Wartość amortyzacji określa właściciel zakładu pracy na początku gry, w odniesieniu do 1 godziny pracy (np. 25zł/godzinę).
2. Wartość amortyzacji określona jest % udziałem w wartości usługi z Poz. 3 (np. 10% z Poz. 3)

Poz. 13 – to miejsce na wpisanie kosztów (jeśli wystąpiły) ponoszonych przez uczestnika gry w procesie promowania usług zakładu pracy, liczonych w przypadku udzielenia odpowiedzi TAK w Poz. 18. Wartość wpisana w niniejszą komórkę odzwierciedlać powinna nakład kosztów związanych z zachęceniem klienta, któremu świadczona jest usługa w ramach karty zadań.

Poz. 14, 15 – w tych pozycjach należy wpisać przychody uzyskane w ramach dodatkowych usług świadczonych klientowi w czasie jego pobytu w zakładzie. Dodatkowymi usługami będą czynności nie wchodzące w zakres usługi wskazany w Poz. 5, z których zakład pracy uzyskał przychód np. mycie samochodu, ubezpieczenie i inne (stosownie do rodzaju usług w zakładzie pracy).

Poz. 16, 17 – w tych pozycjach należy wpisać koszty poniesione w ramach dodatkowych usług świadczonych klientowi w czasie jego pobytu w zakładzie. Dodatkowymi usługami będą czynności nie wchodzące w zakres usługi wskazany w Poz. 5, z których zakład pracy uzyskał przychód wskazany w Poz. 14, 15.

Poz. 18 – miejsce na deklarację uczestnika gry, czy dany klient wskazany w Karcie zadania został zachęcony do skorzystania z usługi przez uczestnika w ramach działalności promocyjnej/informacyjnej. Rekomendowane jest przedstawienie dowodu (voucher, ulotka).

Poz. 19 – WK1 – współczynnik korygujący 1 - pozycja wypełniana według poniższych zasad:

Poz. 18 = NIE → Poz. 19 = **0**

Poz. 18 = TAK → Poz. 19 = [wartości poniżej]

**0,1** – uczestnik gry zachęcił klienta poprzez mechanizmy przygotowane przez warsztat

**0,25** – uczestnik gry pozyskał klienta na własną rękę.

Poz. 20 – miejsce na określenie, czy w procesie świadczenia usług, zastosowano materiały pochodzące z recyklingu (efekt ekologiczny). Materiały te należy wykazać w Karcie materiałów.

Poz. 21 – P1 Premia 1 - miejsce na wpisanie wartości premii z tytułu wykorzystania materiałów z recyklingu. Wartość pochodzi z **Karty materiałów** Poz. M3

Sposób obliczania premii w Karcie materiałów:

Premia = (Cena sprzedaży – koszt zakupu) x 2

Poz. 22 – miejsce na wpisanie wysokości oszczędności czasu w procesie wykonywania usługi. Wartość należy określić w przybliżeniu do 5 minut.

Poz. 23 – WK2- Współczynnik korygujący 2 - miejsce na wpisanie wartości współczynnika wg poniższej zasady:

Jeżeli w Poz. 3: poniżej 250 zł:

1,00 – jeżeli zadanie zakończono zgodnie z czasem

1,00 +/- 0,xx (gdzie xx jest ilością minut, o które skrócono/wydłużono czas zadania)

Jeżeli w Poz. 3: 250 – 800 zł

1,00 – jeżeli zadanie zakończono zgodnie z czasem

1,00 +/- 0,y0 (gdzie y jest ilością kwadransów, o które skrócono/wydłużono czas zadania, zaokrąglając w dół)

Jeżeli w Poz. 3 powyżej 800 zł

1,00 – jeżeli zadanie zakończono zgodnie z czasem

1,00 +/- 0,z5 (gdzie z jest ilością kwadransów, o które skrócono/wydłużono czas zadania, zaokrąglając w dół)

Poz. 24 – WK3 – Współczynnik korygujący 3 – miejsce na wpisanie wysokości współczynnika określającego skalę zaangażowania uczestnika gry w realizację usługi. Współczynnik otrzymuje następujące wartości:

**1,00** – w przypadku wykonywania zadania samodzielnie przez uczestnika gry

**0,xx** – w przypadku realizacji zadania z innym/innymi pracownikami lub uczestnikami, a wartość xx określa % udziału uczestnika gry w zadaniu określoną w Poz. 8.

Poz. 25 – P2 Premia2 -miejsce na wpisanie wartości premii wynikającej z zaangażowania osobowego w realizację usługi. Premia otrzymuje wartości:

**1,0** - w przypadku samodzielnego wykonania usługi

**1,1** – w przypadku wykonywania usługi z innym pracownikiem zakładu pracy, wówczas w Poz. 8 < 100%

Poz. 26 – SK Suma kosztów zadania – miejsce na wpisanie sumy kosztów określonych w Poz. 10-13.

Poz. 27 – P(ex) Suma dodatkowych przychodów – miejsce na wpisanie dodatkowych przychodów określonych w Poz. 14-15.

Poz. 28 – K(ex) – Suma dodatkowych kosztów - miejsce na wpisanie dodatkowych kosztów określonych w Poz. 16-17.

**Wzór do obliczenia przychodu z karty zadania:**

$$P(c) = [(P(u) \times WK2 \times P2) + P(m)] \times (WK1 + WK3) + P(ex)$$

**Wzór do obliczenia kosztu z karty zadania:**

$$K(c) = (SK \times WK3) + K(ex)$$



Załącznik nr 5 Karta materiałów

Karta materiałów nr.....

Data: .....

Lp	Nazwa części	Koszt materiału/zakupu materiału (części) do sprzedaży <sup>4</sup>	Cena sprzedaży <sup>5</sup>	Premia <sup>6</sup>	Przychód z materiałów (sprzedaż materiałów)	Zysk na materiale (części)
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
	Razem	Poz. <b>M1</b>	Poz. <b>M2</b>	Poz. <b>M3</b>	Poz. <b>M4</b>	Poz. <b>M5</b>

Karta materiałów może być powielana w zależności od potrzeb

<sup>4</sup> W przypadku zakupu części przez warsztat - wartość podawana przez właściciela warsztatu

W przypadku zakupu części przez uczestnika gry – wartość brutto z faktury zakupu.

<sup>5</sup> W przypadku sprzedaży części przez warsztat - wartość podawana przez właściciela warsztatu z faktury dla klienta

W przypadku zakupu części przez uczestnika gry – wartość brutto z faktury dla klienta lub kwota umowna.

<sup>6</sup> Premia liczona jest w przypadku części regenerowanych i obliczana jest wg wzoru w Poz. 21 w przewodniku do Karty usługi.



Jednym z efektów projektu było opracowanie zmodyfikowanego programu nauczania -podejmowanie i prowadzenie działalności gospodarczej oraz programu zajęć dodatkowych dla uczniów biorących udział w projekcie w wymiarze 32 godzin.

Przygotowano również program szkolenia dla nauczycieli przedsiębiorczości oraz nauczycieli praktycznej nauki zawodu. Szkolenie to ma na celu przygotowanie nauczycieli do prowadzenia zajęć zgodnie z innowacyjnym pomysłem.



## **Program szkolenia 16 godz. dla nauczycieli i instruktorów.**

**1. Temat:**

Grywalizacja w procesie nauczania przedsiębiorczości

**2. Miejsce:**

**3. Termin:**

**4. Prelegenci**

**5. Uczestnicy:**

**6. Plan szkolenia**

- a. Wprowadzenie do szkolenia
- b. Nauczanie przedsiębiorczości w procesie edukacji formalnej i nieformalnej
- c. Grywalizacja jako forma kształcenia umiejętności i kompetencji
- d. Prezentacja koncepcji gry opracowanej w ramach Innowacji Społecznej
- e. Prezentacja propozycji zmian w zakresie przedmiotów zawodowych i ogólnokształcących w kontekście wprowadzenia grywalizacji w nauczaniu kompetencji przedsiębiorczych.
- f. Warsztaty z symulacją gry przez uczestników szkolenia.
- g. Dyskusja
- h. Zakończenie szkolenia



Zmodyfikowany program nauczania – Podejmowanie i prowadzenie działalności gospodarczej (tekst pogrubiony)

Treści kształcenia	Uszczegółowione efekty kształcenia . Uczeń po zrealizowaniu zajęć potrafi
<p>1- Rodzaje systemów gospodarczych.</p> <p>1– Elementy gospodarki rynkowej.</p> <p>2– Formy zatrudniania pracowników.</p> <p>2– Rodzaje umów o pracę.</p> <p>2– Zawieranie i rozwiązywanie umowy o pracę.</p> <p><b>3- Nauczanie podstaw łańcuchów wartości</b></p> <p>4– Czas pracy.</p> <p>4– Wynagrodzenie za pracę.</p> <p>4– Pracownicy młodociani.</p> <p>5– Odpowiedzialność pracownika.</p> <p>5– Ochrona danych osobowych, prawo autorskie, ochrona własności przemysłowej.</p> <p>6,7– Biznesplan</p> <p><b>8- Kształtowanie umiejętności rozwiązywania problemów i szukania w tym pomysłów na biznes.</b></p> <p>9– Otwieranie działalności gospodarczej.</p> <p>10– Współpraca z innymi firmami z branży.</p> <p>10– Konkurencja.</p> <p>10– Budowanie wizerunku firmy.</p> <p><b>11,12- Nauczanie analizy rynku w branży (branżach),</b></p>	<p>PDG(1)1 scharakteryzować pojęcia z obszaru funkcjonowania gospodarki rynkowej;</p> <p>PDG(1)2 rozróżnić podstawowe systemy gospodarcze;</p> <p>PDG(1)3 zdefiniować podstawowe pojęcia związane z gospodarką rynkową;</p> <p><b>PDG definiować relacje pomiędzy swoją działalnością a działalnością innych podmiotów na rynku, określać katalog wartości kooperentów, określić ryzyko przy produkcji, określić logikę tworzenia wartości produktów,</b></p> <p>PDG(2)1 omówić przepisy prawa pracy, przepisy prawa dotyczące ochrony danych osobowych oraz przepisy prawa podatkowego i prawa autorskiego;</p> <p><b>PDG zna organizację procesu rozwiązywania problemów i potrafi znaleźć na ten temat informację, potrafi analizować problem oraz go interpretować,</b></p> <p><b>zna analizę wartości rynkowych wynikających z rozwiązywania problemu,</b></p> <p>PDG(2)2 zastosować przepisy prawa pracy, przepisy prawa dotyczące ochrony danych osobowych oraz przepisy prawa podatkowego i prawa autorskiego;</p> <p><b>PDG potrafi wyszukiwać dane jakościowe i ilościowe o branży, umie analizować porównywać dane i wyciągać wnioski z analizy</b></p>

<p>13– Koszty prowadzenia działalności firmy.</p> <p>13– Zyski firmy.</p> <p>13– Amortyzacja sprzętu.</p> <p>13– Gospodarka materiałowa.</p> <p>14– Kalkulacja ceny usługi.</p> <p>15– Zamykanie działalności firmy.</p> <p>16 – Podstawy prawne funkcjonowania przedsiębiorstw z branży motoryzacyjnej.</p> <p>16– Rodzaje przedsiębiorstw działających w branży motoryzacyjnej.</p> <p><b>17- Nauczanie zasad/trendów w materiałach w przemyśle motoryzacyjnym</b></p> <p>18– Stacje kontroli pojazdów.</p> <p>18– Przedsiębiorstwa napraw mechanicznych.</p> <p>18– Przedsiębiorstwa napraw układów elektrycznych.</p> <p>19– Przedsiębiorstwa lakierniczo-blacharskie.</p> <p>19– Przedsiębiorstwa zajmujące się handlem pojazdami, częściami lub akcesoriami wykorzystywanymi w pojazdach.</p> <p>20– Wyposażenie przykładowego warsztatu napraw pojazdów.</p> <p>20– Organizacja stanowisk pracy w warsztacie napraw pojazdów.</p> <p>20– Wyposażenie techniczne wybranego warsztatu napraw pojazdów.</p> <p><b>21- Kształcenie umiejętności komunikacji (werbalna, niewerbalna)</b></p> <p>22– Obsługa klienta.</p> <p>23– Rozliczanie kosztów usługi.</p> <p>24– Rodzaje konkurencji między</p>	<p><b>danych,</b></p> <p>PDG(3)1 scharakteryzować przepisy prawa dotyczące prowadzenia działalności gospodarczej;</p> <p>PDG(3)2 zastosować przepisy prawa dotyczące prowadzenia działalności gospodarczej;</p> <p>PDG(4)1 rozróżnić przedsiębiorstwa i instytucje występujące w branży motoryzacyjnej;</p> <p>PDG(4)2 wskazać powiązania między przedsiębiorstwami i instytucjami występującymi w branży motoryzacyjnej;</p> <p><b>PDG potrafi gromadzić dane o materiałach, oceniać jakość materiałów w motoryzacji, identyfikować nowe rozwiązania na rynku pracy,</b></p> <p>PDG(5)1 scharakteryzować rodzaje działań w których uczestniczą przedsiębiorstwa funkcjonujące w branży motoryzacyjnej;</p> <p>PDG(5)2 określić, jakie rodzaje czynników wpływają na podejmowane działania firm w branży motoryzacyjnej;</p> <p>PDG(7)1 skompletować dokumentację niezbędną do uruchomienia i prowadzenia działalności gospodarczej;</p> <p>PDG(7)2 wypełnić dokumentację niezbędną do uruchomienia i prowadzenia działalności gospodarczej;</p> <p>PDG(10)1 zaplanować działania marketingowe prowadzonej działalności gospodarczej;</p> <p>PDG(10)2 wprowadzić działania marketingowe prowadzonej działalności gospodarczej;</p> <p>PDG(13)1 obliczać koszty i przychody prowadzonej działalności gospodarczej;</p> <p>PDG(13)2 zastosować środki optymalizacji kosztów i przychodów prowadzonej działalności gospodarczej.</p> <p><b>- potrafi nawiązać kontakty z klientami i</b></p>
---	---

<p>przedsiębiorstwami w branży motoryzacyjnej.</p> <p>24– Tworzenie relacji z innymi przedsiębiorstwami z branży motoryzacyjnej.</p> <p>25-30-Gra symulacyjna „Twój pierwszy krok w biznesie”</p> <p>31 - Powtórzenie i utrwalenie wiadomości</p> <p>32 - Sprawdzenie wiadomości</p>	<p><b>kooperantami oraz prezentować wiedzę , informację. Zna techniki , potrafi stosować narzędzia komunikacyjne ( Internet, profile społecznościowe );</b></p> <p>PDG(3)3 scharakteryzować przepisy prawa dotyczące prowadzenia działalności gospodarczej w branży motoryzacyjnej;</p> <p>PDG(3)4 zastosować przepisy prawa dotyczące prowadzenia działalności gospodarczej w branży motoryzacyjnej;</p> <p>PDG(5)3 określić zakres działalności wybranego przedsiębiorstwa funkcjonującego w branży motoryzacyjnej;</p> <p>PDG(9)1 wskazać zastosowanie urządzeń biurowych;</p> <p>PDG(9)2 zastosować programy komputerowe wspomagające prowadzenie działalności gospodarczej w branży motoryzacyjnej;</p> <p>PDG(6)1 wskazać podobieństwa i różnice pomiędzy przedsiębiorstwami działającymi w branży motoryzacyjnej;</p> <p>PDG(6)2 zaproponować formy współpracy pomiędzy przedsiębiorstwami działającymi w branży motoryzacyjnej;</p> <p>PDG(8)1 scharakteryzować rodzaje korespondencji występujące między przedsiębiorstwami;</p> <p>PDG(8)2 sporządzić umowę partnerskiej współpracy z przedsiębiorstwem o pokrewnym rodzaju działalności;</p> <p>PDG(12)1 określić podstawowe zasady normalizacji;</p> <p>PDG(12)2 zaproponować rozwiązania wpływające na normalizację pracy danego typu przedsiębiorstwa działającego w branży motoryzacyjnej;</p>
--	---



	<p>PDG(11)1 określić obszary działania przedsiębiorstwa, w których można wprowadzić innowacyjne rozwiązania;</p> <p>PDG(11)2 zaproponować innowacyjne rozwiązania w przedsiębiorstwie działającym w branży motoryzacyjnej;</p> <p>PDG(13)3 rozliczyć koszty przeprowadzonej usługi.</p>
--	---



## Program zajęć dodatkowych do Zmodyfikowanego programu nauczania – Podejmowanie i prowadzenie działalności gospodarczej w wymiarze 32 godz.

W ramach zajęć dodatkowych uczniowie biorący udział w grywalizacji zostaną przeszkoleni z zasad uczestnictwa w grze w wymiarze:

1 godz. Zapoznanie ze środowiskiem gry

2 godz. Omówienie organizacji gry

1 godz. Omówienie karty uczestnictwa

12 godz. Opracowanie biznesplanu

1 godz. Omówienie karty zadania

5 godz. Zapoznanie z rachunkiem zysków i strat w relacji do zdarzeń gospodarczych:

- świadczenie usług i powiązanych z nimi produktami

- działalność handlowa

2 godz. Omówienie karty materiałowej

6 godz. Symulacja gry na wybranych zdarzeniach

2 godz. Sprawdzenie nabytych umiejętności



## Symulacja gry na podstawie wybranych zdarzeń gospodarczych w zawodzie mechanik pojazdów samochodowych

Poniżej prezentujemy przykłady poprawnie wypełnionych kart usług. Bazujemy na wybranych zdarzeniach gospodarczych związanych z branżą mechaniczną. Poniższa symulacja ma na celu przybliżenie uczestnikom specyfiki gry. Podstawą symulacji jest odtworzenie rzeczywistej sytuacji.

### Symulacja gry

#### Usługa 1

<b>USŁUGA</b>			
<b>Klient – Marka</b>	VW	<b>Klient - Model</b>	Golf
<b>Usługa</b>	Wymiana rozrusznika	<b>Przychód z usługi</b>	150
<b>Czas trwania - norma</b>	60	<b>Czas wykonania</b>	40
<b>Wkład uczestnika w realizację usługi (%)</b>	80	<b>Rekomendacja uczestnika (T/N)</b>	N
<b>Eksploatacja (zł)</b>	33,3	<b>Koszty dotarcia (zł)</b>	0
<b>Koszt pracy uczestnika (zł)</b>	10,7	<b>Koszt pracy innych pracowników</b>	8
<b>MATERIAŁY</b>			
<b>Przychody z materiałów</b>	100	<b>Koszty materiałów</b>	40
<b>Recykling</b>	T	<b>Premia</b>	120
<b>DODATKOWE USŁUGI</b>			
<b>Przychody</b>	0	<b>Koszty</b>	0
<b>SPRZEDAŻ (poza sprzedażą w ramach usług)</b>			
<b>Przychody</b>	0	<b>Koszty</b>	0

**Koszty pracy uczestnika (zł/h)** 20

**Koszty pracy pracownika (zł/h)** 60

**Koszty eksploatacji warsztatu (zł/h)** 50



Usługa 2

<b>USŁUGA</b>			
<b>Klient – Marka</b>	VW	<b>Klient - Model</b>	Golf
<b>Usługa</b>	wymiana tarcz i klocków hamulcowych	<b>Przychód z usługi</b>	250
<b>Czas trwania - norma</b>	90	<b>Czas wykonania</b>	100
<b>Wkład uczestnika w realizację usługi (%)</b>	50	<b>Rekomendacja uczestnika (T/N)</b>	N
<b>Eksploatacja (zł)</b>	83,3	<b>Koszty dotarcia (zł)</b>	0
<b>Koszt pracy uczestnika (zł)</b>	16,7	<b>Koszt pracy innych pracowników</b>	50
<b>MATERIAŁY</b>			
<b>Przychody z materiałów</b>	400	<b>Koszty materiałów</b>	370
<b>Recykling</b>	N	<b>Premia</b>	0
<b>DODATKOWE USŁUGI</b>			
<b>Przychody</b>	0	<b>Koszty</b>	0
<b>SPRZEDAŻ (poza sprzedażą w ramach usług)</b>			
<b>Przychody</b>	0	<b>Koszty</b>	0
<b>Koszty pracy uczestnika (zł/h)</b>	20		
<b>Koszty pracy pracownika (zł/h)</b>	60		
<b>Koszty eksploatacji warsztatu (zł/h)</b>	50		



Usługa 3

<b>USŁUGA</b>			
<b>Klient – Marka</b>	VW	<b>Klient - Model</b>	Golf
<b>Usługa</b>	wymiana świece i przewodów zapłonowych	<b>Przychód z usługi</b>	50
<b>Czas trwania - norma</b>	20	<b>Czas wykonania</b>	30
<b>Wkład uczestnika w realizację usługi (%)</b>	100	<b>Rekomendacja uczestnika (T/N)</b>	N
<b>Eksploatacja (zł)</b>	25,0	<b>Koszty dotarcia (zł)</b>	0
<b>Koszt pracy uczestnika (zł)</b>	10,0	<b>Koszt pracy innych pracowników</b>	0
<b>MATERIAŁY</b>			
<b>Przychody z materiałów</b>	100	<b>Koszty materiałów</b>	100
<b>Recykling</b>	N	<b>Premia</b>	0,00
<b>DODATKOWE USŁUGI</b>			
<b>Przychody</b>	0	<b>Koszty</b>	0
<b>SPRZEDAŻ (poza sprzedażą w ramach usług)</b>			
<b>Przychody</b>	0	<b>Koszty</b>	0
<b>Koszty pracy uczestnika (zł/h)</b>	20		
<b>Koszty pracy pracownika (zł/h)</b>	60		
<b>Koszty eksploatacji warsztatu (zł/h)</b>	50		



Usługa 4

<b>USŁUGA</b>			
<b>Klient – Marka</b>	VW	<b>Klient - Model</b>	Golf
<b>Usługa</b>	wymiana układu wydechowego	<b>Przychód z usługi</b>	220
<b>Czas trwania - norma</b>	90	<b>Czas wykonania</b>	85
<b>Wkład uczestnika w realizację usługi (%)</b>	70	<b>Rekomendacja uczestnika (T/N)</b>	N
<b>Eksploatacja (zł)</b>	70,8	<b>Koszty dotarcia (zł)</b>	0
<b>Koszt pracy uczestnika (zł)</b>	19,8	<b>Koszt pracy innych pracowników</b>	25,5
<b>MATERIAŁY</b>			
<b>Przychody z materiałów</b>	450	<b>Koszty materiałów</b>	400
<b>Recykling</b>	N	<b>Premia</b>	0,00
<b>DODATKOWE USŁUGI</b>			
<b>Przychody</b>	0	<b>Koszty</b>	0
<b>SPRZEDAŻ (poza sprzedażą w ramach usług)</b>			
<b>Przychody</b>	0	<b>Koszty</b>	0
<b>Koszty pracy uczestnika (zł/h)</b>	20		
<b>Koszty pracy pracownika (zł/h)</b>	60		
<b>Koszty eksploatacji warsztatu (zł/h)</b>	50		



Usługa 5

<b>USŁUGA</b>			
<b>Klient – Marka</b>	VW	<b>Klient - Model</b>	Golf
<b>Usługa</b>	wymiana alternatora	<b>Przychód z usługi</b>	200
<b>Czas trwania - norma</b>	60	<b>Czas wykonania</b>	60
<b>Wkład uczestnika w realizację usługi (%)</b>	80	<b>Rekomendacja uczestnika (T/N)</b>	T
<b>Eksploatacja (zł)</b>	50,0	<b>Koszty dotarcia (zł)</b>	10
<b>Koszt pracy uczestnika (zł)</b>	16,0	<b>Koszt pracy innych pracowników</b>	12
<b>MATERIAŁY</b>			
<b>Przychody z materiałów</b>	80	<b>Koszty materiałów</b>	40
<b>Recykling</b>	T	<b>Premia</b>	80,00
<b>DODATKOWE USŁUGI</b>			
<b>Przychody</b>	0	<b>Koszty</b>	0
<b>SPRZEDAŻ (poza sprzedażą w ramach usług)</b>			
<b>Przychody</b>	0	<b>Koszty</b>	0
<b>Koszty pracy uczestnika (zł/h)</b>	20		
<b>Koszty pracy pracownika (zł/h)</b>	60		
<b>Koszty eksploatacji warsztatu (zł/h)</b>	50		



Usługa 6

<b>USŁUGA</b>			
<b>Klient – Marka</b>	VW	<b>Klient - Model</b>	Golf
<b>Usługa</b>	wymiana rozrządu	<b>Przychód z usługi</b>	250
<b>Czas trwania - norma</b>	150	<b>Czas wykonania</b>	100
<b>Wkład uczestnika w realizację usługi (%)</b>	50	<b>Rekomendacja uczestnika (T/N)</b>	N
<b>Eksploatacja (zł)</b>	83,3	<b>Koszty dotarcia (zł)</b>	0
<b>Koszt pracy uczestnika (zł)</b>	16,7	<b>Koszt pracy innych pracowników</b>	50
<b>MATERIAŁY</b>			
<b>Przychody z materiałów</b>	400	<b>Koszty materiałów</b>	400
<b>Recykling</b>	N	<b>Premia</b>	0,00
<b>DODATKOWE USŁUGI</b>			
<b>Przychody</b>	0	<b>Koszty</b>	0
<b>SPRZEDAŻ (poza sprzedażą w ramach usług)</b>			
<b>Przychody</b>	0	<b>Koszty</b>	0
<b>Koszty pracy uczestnika (zł/h)</b>	20		
<b>Koszty pracy pracownika (zł/h)</b>	60		
<b>Koszty eksploatacji warsztatu (zł/h)</b>	50		



Usługa 7

<b>USŁUGA</b>			
<b>Klient – Marka</b>	VW	<b>Klient - Model</b>	Golf
<b>Usługa</b>	wymiana skrzyni biegów	<b>Przychód z usługi</b>	800
<b>Czas trwania - norma</b>	300	<b>Czas wykonania</b>	350
<b>Wkład uczestnika w realizację usługi (%)</b>	70	<b>Rekomendacja uczestnika (T/N)</b>	N
<b>Eksploatacja (zł)</b>	291,7	<b>Koszty dotarcia (zł)</b>	0
<b>Koszt pracy uczestnika (zł)</b>	81,7	<b>Koszt pracy innych pracowników</b>	175
<b>MATERIAŁY</b>			
<b>Przychody z materiałów</b>	300	<b>Koszty materiałów</b>	150
<b>Recykling</b>	N	<b>Premia</b>	0,00
<b>DODATKOWE USŁUGI (odgrzybianie klimatyzacji)</b>			
<b>Przychody</b>	50	<b>Koszty</b>	25
<b>SPRZEDAŻ (poza sprzedażą w ramach usług)</b>			
<b>Przychody</b>	100	<b>Koszty</b>	55
<b>Koszty pracy uczestnika (zł/h)</b>	20		
<b>Koszty pracy pracownika (zł/h)</b>	60		
<b>Koszty eksploatacji warsztatu (zł/h)</b>	50		



Usługa 8

<b>USŁUGA</b>			
<b>Klient – Marka</b>	VW	<b>Klient - Model</b>	Golf
<b>Usługa</b>	wymiana silnika	<b>Przychód z usługi</b>	1000
<b>Czas trwania - norma</b>	360	<b>Czas wykonania</b>	350
<b>Wkład uczestnika w realizację usługi (%)</b>	60	<b>Rekomendacja uczestnika (T/N)</b>	N
<b>Eksploatacja (zł)</b>	291,7	<b>Koszty dotarcia (zł)</b>	0
<b>Koszt pracy uczestnika (zł)</b>	70,0	<b>Koszt pracy innych pracowników</b>	140
<b>MATERIAŁY</b>			
<b>Przychody z materiałów</b>	400	<b>Koszty materiałów</b>	350
<b>Recykling</b>	N	<b>Premia</b>	0,00
<b>DODATKOWE USŁUGI</b>			
<b>Przychody</b>	0	<b>Koszty</b>	0
<b>SPRZEDAŻ (poza sprzedażą w ramach usług)</b>			
<b>Przychody</b>	0	<b>Koszty</b>	0
<b>Koszty pracy uczestnika (zł/h)</b>	20		
<b>Koszty pracy pracownika (zł/h)</b>	60		
<b>Koszty eksploatacji warsztatu (zł/h)</b>	50		



Usługa 9

<b>USŁUGA</b>			
<b>Klient – Marka</b>	VW	<b>Klient - Model</b>	Golf
<b>Usługa</b>	Naprawa zawieszania	<b>Przychód z usługi</b>	600
<b>Czas trwania - norma</b>	280	<b>Czas wykonania</b>	240
<b>Wkład uczestnika w realizację usługi (%)</b>	40	<b>Rekomendacja uczestnika (T/N)</b>	N
<b>Eksploatacja (zł)</b>	200,0	<b>Koszty dotarcia (zł)</b>	0
<b>Koszt pracy uczestnika (zł)</b>	32,0	<b>Koszt pracy innych pracowników</b>	144
<b>MATERIAŁY</b>			
<b>Przychody z materiałów</b>	500	<b>Koszty materiałów</b>	500
<b>Recykling</b>	N	<b>Premia</b>	0,00
<b>DODATKOWE USŁUGI</b>			
<b>Przychody</b>	0	<b>Koszty</b>	0
<b>SPRZEDAŻ (poza sprzedażą w ramach usług)</b>			
<b>Przychody</b>	0	<b>Koszty</b>	0
<b>Koszty pracy uczestnika (zł/h)</b>	20		
<b>Koszty pracy pracownika (zł/h)</b>	60		
<b>Koszty eksploatacji warsztatu (zł/h)</b>	50		



Usługa 10

<b>USŁUGA</b>			
<b>Klient – Marka</b>	VW	<b>Klient - Model</b>	Golf
<b>Usługa</b>	Wymiana silnika i skrzyni biegów	<b>Przychód z usługi</b>	800
<b>Czas trwania - norma</b>	280	<b>Czas wykonania</b>	380
<b>Wkład uczestnika w realizację usługi (%)</b>	80	<b>Rekomendacja uczestnika (T/N)</b>	N
<b>Eksploatacja (zł)</b>	316,7	<b>Koszty dotarcia (zł)</b>	0
<b>Koszt pracy uczestnika (zł)</b>	101,3	<b>Koszt pracy innych pracowników</b>	76
<b>MATERIAŁY</b>			
<b>Przychody z materiałów</b>	800	<b>Koszty materiałów</b>	600
<b>Recykling</b>	T	<b>Premia</b>	400,00
<b>DODATKOWE USŁUGI</b>			
<b>Przychody</b>	0	<b>Koszty</b>	0
<b>SPRZEDAŻ (poza sprzedażą w ramach usług)</b>			
<b>Przychody</b>	0	<b>Koszty</b>	0
<b>Koszty pracy uczestnika (zł/h)</b>	20		
<b>Koszty pracy pracownika (zł/h)</b>	60		
<b>Koszty eksploatacji warsztatu (zł/h)</b>	50		