

PODATEK

KATEGORIA FINANSE



Co to jest PODATEK?

Wyjaśnij.
Sprawdź po drugiej stronie karty.

POZIOM B

PODATEK

Obowiązkowe świadczenie pieniężne pobierane przez związek publicznoprawny (państwo, jednostka samorządu terytorialnego) bez konkretnego, bezpośredniego świadczenia wzajemnego. Zebrane podatki są wykorzystywane na potrzeby realizacji zadań publicznych.

Współcześnie pieniądze z podatków trafiają do skarbu państwa, województwa, powiatu albo gminy, które dzięki temu mogą inwestować w rozwój infrastruktury, wojska, policji, oświaty, służby zdrowia itp.



Finanse



Marketing



Zarządzanie

UBEZPIECZENIE

KATEGORIA FINANSE



Co to jest UBEZPIECZENIE?

Wyjaśnij.
Sprawdź po drugiej stronie karty.

POZIOM B

UBEZPIECZENIE

Umowny obowiązek dokonania świadczenia przez ubezpieczyciela na rzecz ubezpieczonego na wypadek powstania zdarzeń określonych w umowie ubezpieczeniowej, występujących w życiu, zdrowiu lub mieniu ubezpieczonego; wykonanie obowiązku ubezpieczyciel realizuje poprzez wypłatę odszkodowań lub świadczeń z funduszu tworzonego ze składek wnoszonych przez ubezpieczonych.



Finanse



Marketing



Zarządzanie

UBEZPIECZENIE SPOŁECZNE

KATEGORIA FINANSE



Co to jest UBEZPIECZENIE
SPOŁECZNE?

Wyjaśnij.
Sprawdź po drugiej stronie karty.

POZIOM B

UBEZPIECZENIE SPOŁECZNE

Ubezpieczenia społeczne to system świadczeń pieniężnych i rzeczowych przysługujących pracownikom i ich rodzinom w razie choroby, niezdolności do pracy, starości, śmierci, macierzyństwa.



Finanse



Marketing



Zarządzanie

PŁYNNOŚĆ FINANSOWA

KATEGORIA FINANSE



Co to jest
PŁYNNOŚĆ FINANSOWA?

Wyjaśnij.
Sprawdź po drugiej stronie karty.

POZIOM B

PŁYNNOŚĆ FINANSOWA

Płynność finansowa - jest to zdolność firmy do spłacania bieżących zobowiązań (płatnych do 1 roku) oraz do dokonywania zakupów wszelkiego rodzaju **towarów** i **usług**. Od płynności zależy czy, w terminie wypłacane jest wynagrodzenie **pracownikom**, zobowiązania dostawcom za dobra i usługi oraz czy firma jest w stanie dokonać zakupów dóbr i usług, kiedy są one potrzebne do zaspokojenia własnych potrzeb.

Towar 

Usługa 

Pracownik 



Finanse



Marketing



Zarządzanie

STOPA PROCENTOWA

KATEGORIA FINANSE



Co to jest
STOPA PROCENTOWA?

Wyjaśnij.
Sprawdź po drugiej stronie karty.

POZIOM B

STOPA PROCENTOWA

Wyrażony procentowo koszt kredytu lub zwrot z zainwestowanych środków. Pojęcie stóp procentowych może dotyczyć m.in. stóp banku centralnego, stóp rynku międzybankowego lub oprocentowania kredytów i depozytów bankowych. Stopy procentowe mogą mieć różną wysokość zależnie od długości kontraktu (zapadalności), ryzyka związanego z kontrahentem i innych czynników.



Finanse



Marketing



Zarządzanie

BIZNESPLAN

KATEGORIA FINANSE



Co to jest BIZNESPLAN?

Wyjaśnij.
Sprawdź po drugiej stronie karty.

POZIOM B

BIZNESPLAN

Biznesplan (plan biznesowy, ang. business plan) – dokument przedsiębiorstwa zawierający ocenę opłacalności przedsięwzięcia gospodarczego. Sporządzany m.in. w celu pozyskania źródeł finansowania inwestycji. Zawiera opis celów, jakie przedsiębiorstwo zamierza realizować w przyszłości z uwzględnieniem istniejących uwarunkowań rynkowych, finansowych, marketingowych, technologicznych, organizacyjnych i kadrowych. Jego elementami są m.in. analiza finansowa, analiza rynku, analiza SWOT.



Finanse



Marketing



Zarządzanie

MARŻA

KATEGORIA FINANSE



Co to jest MARŻA?

Wyjaśnij.
Sprawdź po drugiej stronie karty.

POZIOM B

MARŻA

Jest to swoisty **zysk** uzyskiwany z **transakcji**. Różnica pomiędzy **kosztami** zakupu/wytworzenia danego **produktu** i jego **ceny** sprzedaży. Marżę możemy opisać wartościowo lub procentowo.

Zysk 

Transakcja 

Koszt 

Produkt 

Cena 



Finanse



Marketing



Zarządzanie

MARKETING

KATEGORIA MARKETING



Co to jest MARKETING?

Wyjaśnij.
Sprawdź po drugiej stronie karty.

POZIOM B

MARKETING

Wszelkie działania **przedsiębiorstwa**,
które służą jak najlepszemu
dopasowaniu oferowanych
produktów do oczekiwań i potrzeb
klientów.

Przedsiębiorstwo 
Produkt 
Klient 



Finanse



Marketing



Zarządzanie

RYNEK

KATEGORIA MARKETING



Co to jest RYNEK?

Wyjaśnij.
Sprawdź po drugiej stronie karty.

POZIOM B

RYNEK

Aby istniał rynek potrzebni są nabywający (klienci) i sprzedający, oraz zasady i warunki dokonywania między nimi **transakcji** kupna-sprzedaży.

Tą przestrzeń możemy określić rynkiem. Jeśli są **przedsiębiorstwa** produkujące i sprzedające rowery i są **klienci**, którzy je kupują to możemy mówić o „rynku rowerów”.

Klient 

Transakcja 

Przedsiębiorstwo 



Finanse



Marketing



Zarządzanie

REKLAMA

KATEGORIA MARKETING



Co to jest REKLAMA?

Wyjaśnij.
Sprawdź po drugiej stronie karty.

POZIOM B

REKLAMA

Wszelkie działania, których celem jest skłonienie ludzi najczęściej do zakupu określonych **towarów, usług** lub skłaniania ich do określonych zachowań.

Towar 

Usługa 



Finanse



Marketing



Zarządzanie

PROMOCJA

KATEGORIA MARKETING



Co to jest PROMOCJA?

Wyjaśnij.
Sprawdź po drugiej stronie karty.

POZIOM B

PROMOCJA

Wszelkie działania **przedsiębiorstwa** mające zwiększyć **popyt** na oferowane **towary** lub **usługi**, a przez to powodujące wzrost ich sprzedaży i w konsekwencji wzrost **przychodów**.

Przedsiębiorstwo 

Towar 

Popyt 

Usługa 

Przychód 



Finanse



Marketing



Zarządzanie

ANALIZA SWOT

KATEGORIA MARKETING



Co to jest ANALIZA SWOT?

Wyjaśnij.
Sprawdź po drugiej stronie karty.

POZIOM B

ANALIZA SWOT

Analiza SWOT jest jedną z podstawowych metod analizy strategicznej **przedsiębiorstwa**. Nazwa metody jest akronimem angielskich słów strengths (mocne strony), weaknesses (słabe strony), opportunities (szanse potencjalne lub zaistniałe w otoczeniu), threats (zagrożenia prawdopodobne lub istniejące w otoczeniu). Można ją stosować dla całego przedsiębiorstwa, lub w poszczególnych sferach jego funkcjonowania, np. **marketingu**, finansach, produkcji, itp. Może być także wykorzystywana w działalności doradczej (konsultingu).

Przedsiębiorstwo 
Marketing 



Finanse



Marketing



Zarządzanie

POPYT

KATEGORIA MARKETING



Co to jest POPYT?

Wyjaśnij.
Sprawdź po drugiej stronie karty.

POZIOM B

POPYT

Popyt - ogólnie rzecz biorąc popyt to ilość dóbr, jaką nabywcy są w stanie zakupić przy różnych poziomach **ceny**.

Zamiar i oferta kupna poparte odpowiednią są sumą **pieniędzy**, jaką dysponuje potencjalny nabywca

W większości przypadków rozmiary popytu i cena to wielkości odwrotnie proporcjonalne. Gdy cena rośnie, ilość sprzedawanego dobra spada i na odwrót - jeżeli cena maleje to ilość dobra, które jest sprzedawane rośnie. Prawidłowość ta jest nazwana **prawem popytu**.

Cena 

Pieniądz 

Prawo popytu 



Finanse



Marketing



Zarządzanie

PODAŻ

KATEGORIA MARKETING



Co to jest PODAŻ?

Wyjaśnij.
Sprawdź po drugiej stronie karty.

POZIOM B

PODAŻ

Podaż najprościej zdefiniować jako ilość lub objętość sprzedawanych dóbr, które znajdują się w danej chwili na **rynku**. Mają one określoną cenę w konkretnym czasie i miejscu. Na podaż mają wpływ takie czynniki jak: koszty produkcji, technologie, polityka państwa, konkurencja, czynniki losowe itp.

Rynek 



Finanse



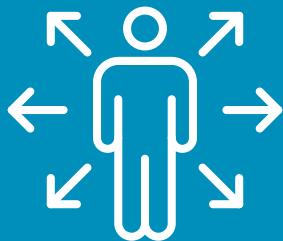
Marketing



Zarządzanie

ZASOBY PRZEDSIĘBIORSTWA

KATEGORIA FINANSE



Co to jest ZASOBY
PRZEDSIĘBIORSTWA?

Wyjaśnij.
Sprawdź po drugiej stronie karty.

POZIOM B

ZASOBY PRZEDSIĘBIORSTWA

Zasoby **przedsiębiorstwa**, to wszystkie materialne i niematerialne elementy, które są niezbędne przedsiębiorstwa do osiągnięcia założonych **celów** biznesowych.

Możemy wyróżnić cztery takie grupy zasobów: zasoby ludzkie (pracownicy i ich umiejętności), zasoby finansowe, zasoby rzeczowe (budynki, sprzęt, materiały, itp.), zasoby informacyjne (dane, informacje niezbędne do prowadzenia biznesu)

Cel 

Przedsiębiorstwo 



Finanse



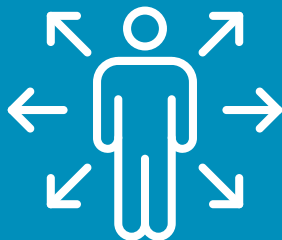
Marketing



Zarządzanie

MONOPOL

KATEGORIA ZARZĄDZANIE



Co to jest MONOPOL?

Wyjaśnij.
Sprawdź po drugiej stronie karty.

POZIOM B

MONOPOL

Monopol to struktura-sytuacja rynkowa polegająca na tym, że jedna firma dostarcza całą produkcję dóbr i **usług** w danym kraju lub na danym obszarze (poczta, gazociągi miejskie). Może przybierać formę związków producentów. Związki te dają przewagę ekonomiczną nad konkurentami, poprzez osiągnięcie wyższych **zysków**, dzięki korzystnemu ustalaniu **cen** sprzedaży. Przestanką istnienia monopolu może być posiadanie patentu, praw autorskich lub prawo wyłączności na sprzedaż danego produktu na danym **ryнку**.

Usługa 

Zysk 

Cena 

Rynek 



Finanse



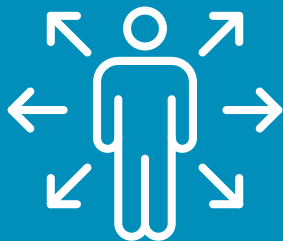
Marketing



Zarządzanie

MOTYWOWANIE

KATEGORIA ZARZĄDZANIE



Co to jest MOTYWOWANIE?

Wyjaśnij.
Sprawdź po drugiej stronie karty.

POZIOM B

MOTYWOWANIE

Jest to sposób oddziaływania na innych ludzi (**pracowników**), poprzez różnego rodzaju narzędzia (pieniądze, nagrody, szkolenia itp.). **Celem** motywowania jest osiągnięcie założonych celów przy jednoczesnym oferowaniu różnych korzyści wymiernych i niewymiernych zaangażowanym w osiągnięcie tych celów pracownikom.

Cel 
Pracownik 



Finanse



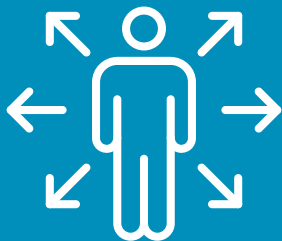
Marketing



Zarządzanie

KONTROLOWANIE

KATEGORIA ZARZĄDZANIE



Co to jest KONTROLOWANIE?

Wyjaśnij.
Sprawdź po drugiej stronie karty.

POZIOM B

KONTROLOWANIE

Kontrolowanie polega na sprawdzeniu czy osiągnięto **cele** postawione przez kierownictwo w procesie **planowania**.

Dzięki kontrolowaniu możliwe jest identyfikowanie błędów, wskazywanie możliwości lepszego wykonania zadań w przyszłości, doskonalenie.

Cel 

Planowanie 



Finanse



Marketing



Zarządzanie

PRZEWODZENIE/ PRZYWÓDZTWO

KATEGORIA FINANSE



Co to jest PRZEWODZENIE/
PRZYWÓDZTWO

Wyjaśnij.
Sprawdź po drugiej stronie karty.

POZIOM B

PRZEWODZENIE/PRZYWÓDZTWO

Przywództwo można rozumieć jako umiejętność wpływania na jednostki lub grupę w **celu** uzyskania określonych efektów. W zarządzaniu należy rozumieć jako zdolność do wpływania na zachowania pracowników w celu realizacji określonych celów.

Przywództwo opiera się przede wszystkim na autorytecie danej osoby, a także władzy, którą inni dobrowolnie akceptują.

Przywództwo to również **motywowanie** i inspirowanie, wyzwalamie energii w ludziach. Przywództwo jest niezbędne do tworzenia zmian, a **zarządzanie** do systematycznego uzyskiwania wyników.

Dobry **menadżer** to przywódca.

Cel 

Zarządzanie 

Motywowanie 

Menadżer 



Finanse



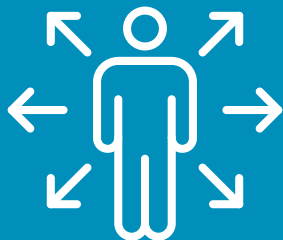
Marketing



Zarządzanie

ZARZĄD

KATEGORIA ZARZĄDZANIE



Co to jest ZARZĄD?

Wyjaśnij.
Sprawdź po drugiej stronie karty.

POZIOM B

ZARZĄD

Zespół ludzi odpowiedzialny za kierowanie przedsiębiorstwem.

Prawnie - organ wykonawczy **spółki** akcyjnej, spółki z o.o., spółdzielni, fundacji i innych **osób prawnych**, reprezentujący te instytucje na zewnątrz. Podejmuje większość najważniejszych decyzji.

Spółka 

Osoba prawna 



Finanse



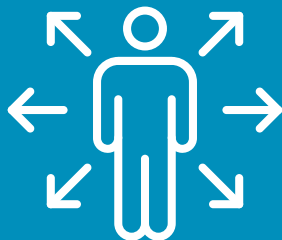
Marketing



Zarządzanie

PRZEWAGA KONKURENCYJNA

KATEGORIA FINANSE



Co to jest PRZEWAGA
KONKURENCYJNA

Wyjaśnij.
Sprawdź po drugiej stronie karty.

POZIOM B

PRZEWAGA KONKURENCYJNA

Przewaga konkurencyjna jest to osiągnięcie przez **przedsiębiorstwo** lepszej pozycji wobec większej liczby konkurentów. Pozwala na zaoferowanie klientom **usług** lub **produktów** odpowiadających ich oczekiwaniom, a lepszych niż oferty konkurencji. Wyraża się to w wyższej jakości produktu, niższej **cenie** i lepszej obsłudze lub bardziej kompleksowym zaspokojeniu potrzeb klienta.

Przedsiębiorstwo 

Produkt 

Usługa 

Cena 



Finanse



Marketing



Zarządzanie