

Link do produktu: <https://www.sklep.ekonomik.biz.pl/biznes-i-zarzadzanie-zakres-rozszerzony-czesc-2-gospodarka-rynkowa-podrecznik-p-227.html>



Biznes i zarządzanie. Zakres rozszerzony. Część 2. Gospodarka rynkowa - podręcznik

Opis produktu

Autor: **Grzegorz Kwiatkowski**

Podręcznik

Pliki do pobrania:

[Wykorzystanie książek „Ekonomia w zarysie” do realizacji II części podstawy programowej zakresu rozszerzonego biznesu i zarządzania pt. gospodarka rynkowa
Gospodarka rynkowa - suplement do podręcznika Ekonomia w zarysie](#)

Wersja robocza planu wynikowego (semestry nauczania I-IV, 150 godzin) - aktualizacja 12.09.2025 r.

[Biznes i zarządzanie. Zakres rozszerzony - plan wynikowy \(wersja robocza\)](#)

O autorze

Grzegorz Kwiatkowski – doktor nauk ekonomicznych, nauczyciel akademicki z ponad 10-letnim stażem pracy (Wydział Ekonomiczny UMCS w Lublinie). Autor publikacji naukowych (m.in. *Przedsiębiorstwa państwowe we współczesnej gospodarce*, PWN, Warszawa 2018) oraz autor podręcznika i ćwiczeń dla uczniów szkół ponadpodstawowych (*Ekonomia w zarysie*, Ekonomik, 2022). Autor bloga popularnonaukowego poświęconego ekonomii i gospodarce (ekonomiawprzykladach.pl).

Podstawa programowa BIZ

Podstawa programowa biznesu i zarządzania dla

- liceów ogólnokształcących i techników

Opracowana na podstawie Rozporządzeń Ministra Edukacji i Nauki z dnia 6 lutego 2023 r. opublikowanych w Dzienniku Ustaw z 2023 r. pod poz. 314.

Biznes i zarządzanie

Zmienność i złożoność współczesnego świata stawiają szczególne wyzwania przed młodzieżą, która musi posiadać ugruntowane kompetencje przedsiębiorcze, aby móc sprostać tym wyzwaniom. Głównym celem przedmiotu jest wyposażenie uczniów w wiedzę i umiejętności oraz kształtowanie postaw, które pozwolą na aktywne działanie i odnoszenie sukcesów na różnych polach - nie tylko w wymiarze

biznesowym, lecz także prywatnym, rodzinnym, zawodowym i społecznym. Złożoność otaczającej nas rzeczywistości sprawia, że zakres treści kształcenia przedmiotu stanowi syntezę wybranych elementów wiedzy z zakresu zarządzania, w tym szczególnie zarządzania projektami, ekonomii, finansów osobistych, funkcjonowania rynku pracy, socjologii, psychologii i prawa. W ramach przedmiotu uczniowie zapoznają się z podstawowymi kategoriami, mechanizmami i procesami ekonomicznymi oraz ich uwarunkowaniami instytucjonalnymi, behawioralnymi, kulturowymi i rynkowymi. Postawy przedsiębiorcze i wspierające je umiejętności powinny zatem wynikać pośrednio z tej wiedzy. W procesie kształcenia uczniowie dowiadują się, jak - podejmując indywidualne wybory - działać przedsiębiorczo (w tym prowadzić własny biznes), a zarazem być społecznie odpowiedzialnym. Treści kształcenia przedmiotu uwzględniają kompetencje w zakresie przedsiębiorczości jako kompetencji kluczowej. Uzasadnia to konieczność przyjęcia szeroko zakrojonej koncepcji przedmiotu, która zakłada, że dzięki wyposażeniu uczniów w wiedzę ekonomiczną i finansową kształtuje się ich umiejętności elastycznego zachowania na rynku pracy i zarządzania oraz rozwija cechy przywódcze. Niezmiernie ważne jest także kształtowanie u uczniów szacunku do wartości będących fundamentem gospodarki rynkowej i społecznie odpowiedzialnego biznesu, a także postaw etycznych i gotowości do ich przestrzegania w życiu.

W przypadku uczniów branżowej szkoły I stopnia, którzy realizują przedmiot w zakresie podstawowym, efekty kształcenia są ukierunkowane głównie na kształtowanie kompetencji przedsiębiorczych (w tym zarządzania sobą i finansami osobistymi) oraz związane z podstawowymi umiejętnościami dotyczącymi analizy elementów otoczenia biznesowego pod kątem identyfikacji możliwych szans na uruchomienie własnej działalności gospodarczej, ale również z przygotowaniem do wejścia na rynek pracy.

Realizacja zakładanych celów przedmiotu wymaga stosowania w procesie edukacyjnym nowoczesnych metod kształcenia, w tym uczenia się przez działanie, oraz środków dydaktycznych wykorzystujących nowe technologie i narzędzia cyfrowe.

Cele kształcenia - wymagania ogólne

Cele kształcenia - wymagania ogólne dla zakresu rozszerzonego obejmują również cele dla zakresu podstawowego.

I. Wiedza.

1. Identyfikowanie etapów zarządzania projektami oraz ryzyk związanych z realizacją każdego z nich.
2. Pogłębione rozumienie mechanizmu rynkowego, w tym zależności przyczynowo-skutkowych między popytem, podażą i ceną, stanu równowagi rynkowej.
3. Rozróżnianie struktur rynkowych i wskazywanie ich zalet i wad z punktu widzenia przedsiębiorcy i konsumenta.
4. Charakteryzowanie instrumentów inwestycyjnych pod kątem rentowności, płynności i ryzyka.
5. Rozpoznawanie ryzyka inwestycyjnego i znajomość sposobów jego ograniczania.
6. Rozumienie mechanizmu rynku pracy.
7. Rozróżnianie form zatrudnienia, systemów płac i form wynagrodzeń.
8. Charakteryzowanie praw i obowiązków pracownika i pracodawcy.
9. Pogłębione rozumienie zasad prowadzenia działalności gospodarczej, w tym

zależności między ryzykiem, innowacyjnością, konkurencyjnością i zyskownością.
10. Rozumienie celów i funkcji zarządzania oraz roli skutecznego przywódcy w rozwoju przedsiębiorstwa.

II. Umiejętności i stosowanie wiedzy w praktyce.

1. Planowanie i wykonywanie zadań w realizowanych projektach.
2. Stosowanie technik zarządzania projektami oraz narzędzi informatycznych wspierających ich realizację.
3. Kierowanie zespołem projektowym.
4. Przygotowanie do prowadzenia własnego biznesu i przedsięwzięć społecznych.
5. Pozyskiwanie i analizowanie danych (mierników i wskaźników), prognoz ekonomicznych dotyczących funkcjonowania gospodarki Polski, Unii Europejskiej i świata oraz podejmowanie na ich podstawie przemyślanych decyzji.
6. Analizowanie biznesowych studiów przypadków (case study), interpretowanie zawartych w nich opisów procesów i zjawisk gospodarczych oraz biznesowych, a także identyfikowanie problemów i proponowanie rozwiązań.
7. Wykorzystanie wiedzy o mechanizmie rynkowym i procesach gospodarczych w opracowaniu i realizacji projektu przedsięwzięcia biznesowego lub społecznego.
8. Dobieranie instrumentów inwestycyjnych adekwatnie do akceptowanego przez inwestora poziomu ryzyka.
9. Dobieranie usług ubezpieczeniowych do potrzeb gospodarstwa domowego.
10. Analizowanie sytuacji na rynku pracy na podstawie danych i ofert pracy.
11. Znajomość i stosowanie sposobów podnoszenia kompetencji przywódczych oraz kompetencji osobistych i społecznych wymaganych na rynku pracy.
12. Pozyskiwanie i analizowanie danych charakteryzujących wybrany rynek dóbr i usług oraz ocena jego potencjału dla planowanego przedsięwzięcia biznesowego lub społecznego.
13. Opracowanie biznesplanu dla planowanego przedsięwzięcia biznesowego lub społecznego, który uwzględnia aktualne trendy rynkowe, potrzeby potencjalnych klientów lub beneficjentów oraz istniejącą konkurencję.
14. Stosowanie instrumentów marketingowych w planowanym przedsięwzięciu biznesowym lub społecznym.
15. Przygotowanie do zarządzania różnymi zasobami przedsiębiorstwa, w tym przedmiotami własności intelektualnej.
16. Prezentowanie własnego projektu z uwzględnieniem specyfiki odbiorców, przyjmowanie uwag krytycznych i odpowiadanie na pytania.

III. Kształtowanie postaw.

1. Gotowość do dyskusji, w tym przedstawiania swoich argumentów w ramach pracy zespołowej w czasie realizacji wybranego projektu.
2. Dostrzeganie roli informacji i badań ekonomicznych w podejmowaniu decyzji osobistych mi w ramach zarządzania przedsiębiorstwem, państwem i jednostkami samorządu terytorialnego.
3. Dostrzeganie znaczenia etyki życia społeczno-gospodarczego i społecznej odpowiedzialności biznesu w procesie rozwoju gospodarczego.
4. Świadomość zależności między zyskiem i ryzykiem na rynku finansowym.
5. Docenianie roli odpowiedzialnego pracodawcy.
6. Dostrzeganie korzyści stosowania zasad społecznej odpowiedzialności biznesu dla różnych grup interesariuszy.
7. Odwaga w przeciwdziałaniu nieetycznemu zachowaniu w zespole w trakcie realizacji projektu.
8. Dostrzeganie znaczenia prac przygotowawczych w osiągnięciu sukcesu

przedsięwzięcia biznesowego lub społecznego.

9. Docenianie znaczenia zasobów niematerialnych, w tym własności intelektualnej, w tworzeniu i rozwoju przedsięwzięcia biznesowego lub społecznego.

10. Motywacja do założenia i prowadzenia własnego biznesu.

11. Determinacja w osiąganiu założonych celów - projektowych, osobistych i zawodowych.

12. Otwartość na modyfikację własnych planów w odpowiedzi na zmiany w otoczeniu.

Treści nauczania - wymagania szczegółowe

Treści nauczania - wymagania szczegółowe obejmują wymagania określone dla zakresu podstawowego oraz poniższe wymagania.

I. Zarządzanie projektami: projekt a proces, podejścia do zarządzania projektami, techniki zarządzania projektami, typy projektów, zespół projektowy, kierownik projektu, interesariusze projektu, inicjowanie i definiowanie projektu, planowanie projektu, realizacja projektu, komunikacja w projekcie, zakończenie projektu.

Uczeń:

- 1) odróżnia projekt od procesu i rozumie rolę projektów w zarządzaniu;
- 2) rozróżnia podejścia do zarządzania projektami i dopasowuje je do specyfiki projektu i jego celów;
- 3) wykorzystując techniki kreatywnego myślenia, definiuje i prezentuje problem oraz formułuje i uzasadnia cele przygotowywanego projektu;
- 4) określa role w projekcie (wewnętrzne i zewnętrzne);
- 5) dobiera członków zespołu projektowego;
- 6) identyfikuje cechy kierownika projektu pod kątem specyfiki danego projektu;
- 7) analizuje otoczenie projektu, w tym poszczególne grupy interesariuszy, i na tej podstawie doprecyzowuje cele projektu oraz określa wskaźniki realizacji zadań projektowych (kamienie milowe);
- 8) tworzy strukturę podziału prac dla zadań realizowanego projektu;
- 9) określa budżet projektu i identyfikuje źródła jego finansowania;
- 10) zarządza czasem w projekcie i organizuje prace zespołu projektowego;
- 11) wykorzystuje wybrane techniki zarządzania projektami na różnych etapach cyklu życia projektu oraz narzędzia informatyczne wspomagające pracę projektową;
- 12) stosuje proste techniki motywowania członków zespołu w czasie realizacji zadań;
- 13) dostrzega ryzyka związane z zakresem, czasem i budżetem projektu i na ich podstawie wprowadza zmiany do wcześniejszego planu;
- 14) krytycznie analizuje przebieg projektu, sporządza sprawozdania z przeprowadzonych prac projektowych, prezentuje ich wyniki i wyciąga wnioski co do modyfikacji obecnego projektu i realizacji przyszłych projektów;
- 15) skutecznie komunikuje się w ramach pracy projektowej;
- 16) stosuje narzędzia myślenia projektowego (design thinking) w tworzeniu innowacyjnych rozwiązań;
- 17) określa kluczowe czynniki sukcesu realizacji projektu na podstawie doświadczeń ze zrealizowanego projektu.

II. Gospodarka rynkowa: rzadkość, czynniki produkcji, struktury rynkowe, krzywe popytu i podaży, równowaga rynkowa, wzrost a rozwój gospodarczy, fazy cyklu koniunkturalnego, rola państwa w gospodarce,

narzędzia polityki gospodarczej, polityka fiskalna, polityka monetarna, wspólny rynek Unii Europejskiej, procesy globalizacji, współpraca międzynarodowa przedsiębiorstw, znaczenie konsumenta w gospodarce.
Uczeń:

- 1) wyjaśnia pojęcie rzadkości i jej roli w rozważaniach ekonomicznych;
- 2) charakteryzuje czynniki produkcji, wyjaśniając szczególne znaczenie przedsiębiorczości i przedsiębiorcy w procesie produkcji;
- 3) rozróżnia struktury rynkowe: monopol, oligopol, konkurencję monopolistyczną, konkurencję doskonałą oraz dyskutuje na temat ich wad i zalet z punktu widzenia przedsiębiorcy i konsumenta;
- 4) dostrzega negatywne skutki ograniczonej konkurencji na rynku;
- 5) wskazuje rodzaje niedozwolonych praktyk, które prowadzą do ograniczenia konkurencji między przedsiębiorcami, i potrafi wyjaśnić ich negatywny wpływ na gospodarkę rynkową;
- 6) analizuje wykresy z krzywymi popytu i podaży, uwzględniające zmiany jednego z parametrów i przesunięcie punktu równowagi cenowej, oraz wyjaśnia pojęcia nadwyżki i niedoboru na rynku;
- 7) analizuje wpływ ceny minimalnej i maksymalnej na sytuację rynkową;
- 8) wyjaśnia mechanizmy wpływu konsumentów na ceny;
- 9) samodzielnie wyszukuje dane i dokonuje analizy podstawowych mierników i wskaźników ekonomicznych, w tym odnoszących się do funkcjonowania biznesu;
- 10) rozróżnia wzrost i rozwój gospodarczy oraz wyjaśnia na przykładach zachowania gospodarki w kolejnych fazach cyklu koniunkturalnego;
- 11) wyszukuje i analizuje prognozy gospodarcze oraz dyskutuje nad ich trafnością;
- 12) charakteryzuje narzędzia oddziaływania państwa na gospodarkę oraz dyskutuje na temat metod przeciwdziałania zjawiskom kryzysowym w gospodarce krajowej i światowej;
- 13) rozróżnia podejście etatystyczne i liberalne w rozpatrywaniu roli państwa w gospodarce i ich wpływ na funkcjonowanie biznesu;
- 14) na przykładach wyjaśnia, na czym polega interwencjonizm i protekcjonizm państwowy, oraz analizuje skutki społeczno-gospodarcze stosowania tych narzędzi polityki gospodarczej, w tym skutki dla biznesu i handlu międzynarodowego;
- 15) charakteryzuje różne formy opodatkowania działalności gospodarczej w Polsce;
- 16) rozróżnia progresję i liniowość opodatkowania oraz wyjaśnia wpływ różnych podejść w polityce fiskalnej państwa na aktywność gospodarczą;
- 17) charakteryzuje narzędzia polityki monetarnej (pieniężnej) banków centralnych i ich wpływ na funkcjonowanie gospodarki jako całości, przedsiębiorstwa oraz gospodarstwa domowe (na przykładzie Narodowego Banku Polskiego i Rady Polityki Pieniężnej);
- 18) wyjaśnia wpływ kursu walut na handel międzynarodowy i funkcjonowanie przedsiębiorstw eksportujących oraz importujących dobra i usługi (na przykładzie złotego, euro lub dolara);
- 19) wyjaśnia, na czym polega europejska swoboda działalności gospodarczej, i charakteryzuje gospodarcze konsekwencje funkcjonowania wspólnego rynku Unii Europejskiej, w tym integracji walutowej w ramach strefy euro;
- 20) charakteryzuje formy współpracy międzynarodowej przedsiębiorstw i wyjaśnia, na czym polega proces ich internacjonalizacji;
- 21) rozumie konsekwencje procesów globalizacyjnych dla funkcjonowania biznesu;
- 22) wyjaśnia znaczenie konsumenta w funkcjonowaniu gospodarki rynkowej, charakteryzuje zadania rzecznika konsumentów i Urzędu Ochrony Konkurencji i

Konsumentów oraz ich rolę w gospodarce;

23) poprawnie posługuje się terminami ekonomicznymi oraz korzysta z tradycyjnych i elektronicznych źródeł informacji gospodarczych.

III. Finanse osobiste i rynek finansowy: ryzyko inwestycyjne, skłonność do ryzyka, strategie inwestycyjne, fundusze inwestycyjne, instrumenty rynku pieniężnego, instrumenty rynku kapitałowego, instrumenty alternatywne, wybór instrumentu inwestycyjnego, pułapki w decyzjach finansowych, ubezpieczenia, funkcje i formy pieniądza, instytucje rynku finansowego, podatki, ochrona konsumenta na rynku finansowym.

Uczeń:

- 1) ma świadomość różnego podejścia do ryzyka przez poszczególne grupy inwestorów i jest w stanie ocenić własny poziom skłonności do ryzyka inwestycyjnego;
- 2) dobiera sposoby ograniczania ryzyka do konkretnej sytuacji inwestora;
- 3) wymienia podstawowe zasady optymalnej strategii inwestycyjnej na rynku kapitałowym i przygotowuje plan oszczędzania lub inwestowania na podstawie zasady dywersyfikacji ryzyka;
- 4) dyskutuje nad wyborem rodzaju funduszu inwestycyjnego, uwzględniając potencjalne zyski i ryzyko wystąpienia strat;
- 5) rozróżnia formy inwestowania w instrumenty na rynku pieniężnym, kapitałowym i instrumenty alternatywne oraz ocenia możliwą rentowność, ryzyko i płynność każdego instrumentu inwestycyjnego;
- 6) dyskutuje na temat wad i zalet samodzielnego inwestowania na giełdzie oraz inwestowania w fundusz inwestycyjny;
- 7) wyjaśnia zasady nabycia wybranych instrumentów inwestycyjnych (zakup akcji spółek notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych, obligacji skarbowych i korporacyjnych, jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych);
- 8) wyjaśnia metody wyboru akcji przez inwestorów giełdowych, wskazując wady i zalety każdej z nich, oraz przeprowadza symulowaną alokację środków finansowych w wybrane instrumenty notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych;
- 9) charakteryzuje błędy i pułapki w podejmowaniu decyzji finansowych, w tym związane z ograniczeniami psychologicznymi inwestorów;
- 10) dobiera rodzaje ubezpieczenia do swoich potrzeb, analizuje kartę produktu i informacje zawarte w ogólnych warunkach ubezpieczenia (OWU) na przykładzie ubezpieczenia na życie, ubezpieczenia od następstw nieszczęśliwych wypadków lub ubezpieczenia turystycznego, identyfikuje wyłączenia odpowiedzialności zakładu ubezpieczeń w umowach ubezpieczenia i przedstawia ograniczenia odpowiedzialności zakładu ubezpieczeń;
- 11) omawia funkcje i formy pieniądza oraz jego obieg w gospodarce;
- 12) identyfikuje najważniejsze funkcje i zadania Narodowego Banku Polskiego;
- 13) wyjaśnia wpływ podatków na gospodarkę kraju, przedsiębiorstwa i gospodarstwa domowego;
- 14) wskazuje przykłady stosowania zasad zrównoważonych finansów i rozumie ich znaczenie;
- 15) wyjaśnia sposoby ochrony konsumenta na rynku finansowym i potrafi dobrać działanie adekwatne do sytuacji, w której doszło do naruszenia interesu konsumenta.

IV. Rynek pracy i zatrudnienie: mierniki i wskaźniki rynku pracy, popyt i podaż na rynku pracy, aktywizacja zasobów pracy, przeciwdziałanie bezrobociu, planowanie kariery zawodowej, dobór pracowników, rozmowa

kwalifikacyjna, formy zatrudnienia, systemy płac, prawa i obowiązki pracownika i pracodawcy, kodeks etyki, mobbing.

Uczeń:

- 1) analizuje podstawowe mierniki i wskaźniki rynku pracy, w tym współczynnik aktywności zawodowej, wskaźnik zatrudnienia i stopę bezrobocia;
- 2) wyjaśnia mechanizm popytu i podaży na rynku pracy oraz identyfikuje czynniki wpływające na równowagę na rynku pracy;
- 3) analizuje rolę państwa w zakresie aktywizacji zasobów pracy (w tym osób z niepełnosprawnościami) i przeciwdziałania bezrobociu;
- 4) rozpoznaje motywy aktywności zawodowej człowieka;
- 5) analizuje swoje mocne i słabe strony oraz szanse i możliwości rozwoju swojej kariery zawodowej, dostrzegając rolę procesu uczenia się przez całe życie;
- 6) analizuje swoje kompetencje pod kątem możliwości zdobycia doświadczenia zawodowego w formie wolontariatu, praktyki lub stażu oraz znalezienia pracy na rynku lokalnym, regionalnym, krajowym i międzynarodowym;
- 7) rozróżnia metody poszukiwania pracy oraz ocenia ich przydatność i efektywność z punktu widzenia własnej ścieżki rozwoju zawodowego;
- 8) doskonali dokumenty aplikacyjne pod kątem konkretnej oferty pracy i oczekiwań pracodawcy;
- 9) rozpoznaje różne metody doboru pracowników i wskazuje możliwości zastosowania tych metod;
- 10) po analizie ofert pracy wybiera potencjalną ofertę dla siebie, bierze udział (jako pracodawca i jako pracownik) w rozmowie kwalifikacyjnej w warunkach symulowanych i dostrzega podstawowe błędy popełniane podczas rozmowy;
- 11) znajduje pracę w formie wolontariatu zgodną ze swoimi zainteresowaniami i kompetencjami lub odbywa wizytę u potencjalnego pracodawcy w celu uzyskania informacji na temat oczekiwań pracodawców wobec pracowników i na temat potrzeb rynku pracy;
- 12) przygotowuje sprawozdanie z pracy w formie wolontariatu lub raport na temat oczekiwań pracodawcy wobec pracowników - po wizycie u pracodawcy;
- 13) rozróżnia formy zatrudnienia (stosunek pracy, umowy cywilnoprawne) oraz określa korzyści i konsekwencje wyboru konkretnej formy i rodzaju umowy;
- 14) omawia podstawowe prawa i obowiązki pracownika i pracodawcy oraz wymienia sposoby rozwiązywania stosunku pracy;
- 15) wykazuje różnice w systemach płac, rodzajach i formach wynagradzania oraz identyfikuje składowe kosztów pracy i oblicza wynagrodzenie netto;
- 16) analizuje kodeks etyki wybranego przedsiębiorstwa;
- 17) identyfikuje przejawy mobbingu oraz sposoby przeciwdziałania mobbingowi i zgłaszania nadużyć.

V. Przedsiębiorstwo: typy przedsiębiorstw, modele biznesu, startupy, biznesplan, makrootoczenie, badania rynkowe, profil klienta, koncepcja produktu, zasoby przedsiębiorstwa, analiza SWOT, przewagi konkurencyjne, funkcje zarządzania, struktura organizacyjna, rekrutacja, motywowanie, ocena pracowników, wynagrodzenie, przywództwo, zarządzanie operacyjne, instrumenty marketingowe, rentowność przedsięwzięcia biznesowego, źródła finansowania, czynniki ryzyka w biznesie, społeczna odpowiedzialność biznesu.

Uczeń:

- 1) klasyfikuje przedsiębiorstwa według kryteriów rodzaju prowadzonej działalności, celów działalności, wielkości i formy własności oraz charakteryzuje innowacyjne

modele biznesu, w tym startupy, oraz przedsiębiorstwa społeczne, w tym spółdzielnie;

2) znajduje pomysł na własne przedsięwzięcie biznesowe lub społeczne, wykorzystując zebrane dane rynkowe (w tym: wielkość rynku, strukturę konkurencji i klientów lub beneficjentów) i wskazując sposoby wyróżnienia się na rynku;

3) udoskonala pomysł na przedsięwzięcie biznesowe lub społeczne na podstawie konstruktywnych informacji zwrotnych (uzyskiwanych od potencjalnych klientów, beneficjentów lub interesariuszy projektu) i opracowuje model biznesowy planowanego przedsięwzięcia;

4) opracowuje w zespole biznesplan przedsięwzięcia, zachowując jego właściwą strukturę;

5) zbiera, analizuje i prezentuje informacje o makrootoczeniu (w tym czynniki politycznoprawne, ekonomiczne, społeczne, technologiczne, środowiskowe) planowanego przedsięwzięcia biznesowego lub społecznego, a następnie formułuje plany działań mających na celu wykorzystanie przyszłych szans i osłabienie nadchodzących zagrożeń;

6) przeprowadza proste badania rynkowe w celu poznania potrzeb klientów lub beneficjentów (w tym z wykorzystaniem ankiet i wywiadów), a także słabych i mocnych stron potencjalnych konkurentów (z wykorzystaniem benchmarkingu i metody tajemniczego klienta), analizuje zgromadzone informacje oraz wykorzystuje je w dalszych decyzjach biznesowych;

7) na podstawie zgromadzonych informacji opracowuje profil klienta lub beneficjenta docelowego i podaje ich podstawowe charakterystyki;

8) wykorzystując zebrane informacje o potrzebach klientów lub beneficjentów, formułuje dla planowanego przedsięwzięcia biznesowego lub społecznego propozycję wartości (zestaw korzyści zaspokajający potrzeby klientów lub beneficjentów) oraz tworzy wstępną koncepcję produktu np. zgodnie z podejściem minimalnej wersji produktu - Minimum Viable Product (MVP);

9) na podstawie analizy otoczenia i specyfiki działalności określa zasoby (materialne i niematerialne) niezbędne do osiągnięcia celów planowanego przedsięwzięcia biznesowego lub społecznego;

10) przygotowuje analizę SWOT dla planowanego przedsięwzięcia biznesowego lub społecznego, formułuje wnioski na temat sposobów realizacji szans z wykorzystaniem mocnych stron, minimalizacji zagrożeń i wzmocnienia słabych stron;

11) określa źródła przewagi konkurencyjnej planowanego przedsięwzięcia biznesowego lub społecznego z uwzględnieniem potencjału w zakresie ochrony własności intelektualnej;

12) przedstawia koncepcję planowanego przedsięwzięcia biznesowego lub społecznego w postaci modelu biznesu (Business Model Canvas);

13) wyjaśnia cele i funkcje zarządzania, opracowuje projekt struktury organizacyjnej (w tym schemat organizacyjny) planowanego przedsięwzięcia biznesowego lub społecznego, określa podział zadań i przepływ informacji między pracownikami;

14) tworzy opis stanowisk pracy w ramach planowanego przedsięwzięcia biznesowego lub społecznego, określa wymagane kwalifikacje i kompetencje pracowników, planuje proces rekrutacji, analizuje dokumenty aplikacyjne oraz przeprowadza selekcję;

15) rozumie rolę zarządzania zasobami ludzkimi i określa zasady wynagradzania, sposoby motywowania oraz oceny pracowników;

16) dla przykładowego wynagrodzenia wylicza wysokość składek na poszczególne

rodzaje obowiązkowych ubezpieczeń społecznych i ubezpieczenie zdrowotne oraz wyjaśnia ich przeznaczenie;

17) wyjaśnia cechy i funkcje skutecznego przywódcy (lidera);

18) omawia zasady zarządzania operacyjnego i projektuje procesy wytwórcze lub usługowe, uwzględniając zasady dobrej organizacji oraz bezpieczeństwa i higieny pracy;

19) charakteryzuje główne instrumenty marketingowe, wyjaśnia ich rolę i projektuje działania marketingowe w planowanym przedsięwzięciu biznesowym lub społecznym;

20) szacując planowane przychody i ponoszone koszty, oblicza rentowność produktu i próg rentowności oraz interpretuje te wskaźniki;

21) charakteryzuje źródła finansowania przedsięwzięcia biznesowego lub społecznego, w tym ze środków instytucji finansowych, urzędów pracy, funduszy unijnych, kapitału podwyższonego ryzyka (venture capital), "aniołów biznesu", i określa funkcje inkubatorów przedsiębiorczości w powstawaniu oraz rozwoju małych firm;

22) dostrzega możliwości rozwoju przedsiębiorstwa i osiągnięcia sukcesu rynkowego przy pełnym poszanowaniu zasad etycznych w biznesie, w tym społecznej odpowiedzialności biznesu;

23) charakteryzuje czynniki ryzyka dla planowanego przedsięwzięcia biznesowego lub społecznego, wskazując prawdopodobieństwo ich wystąpienia i siłę wpływu;

24) prezentuje biznesplan planowanego przedsięwzięcia, uwypuklając jego walory i używając rzeczowych oraz logicznych argumentów;

25) wykorzystuje konstruktywną informację zwrotną uzyskaną podczas prezentacji biznesplanu i broni swojej koncepcji lub odpowiednio modyfikuje elementy biznesplanu.

Warunki i sposób realizacji

(...)

Wymagania w zakresie rozszerzonym podzielono na pięć części:

- 1) zarządzanie projektami;
- 2) gospodarka rynkowa;
- 3) finanse osobiste i rynek finansowy;
- 4) rynek pracy i zatrudnienie;
- 5) przedsiębiorstwo.

Celem pierwszej części (zarządzanie projektami) jest przygotowanie uczniów do sprawnego kierowania zespołem projektowym, niezależnie od tego, czy w przyszłości w projektach będą występować w roli menedżera zarządzającego czy członka zespołu. Położono przede wszystkim nacisk na stosowanie wybranych technik zarządzania projektami (z wykorzystaniem narzędzi informatycznych wspomagających ich realizację) oraz na umiejętności identyfikacji ryzyk występujących w różnych etapach realizacji projektów.

Pogłębione kompetencje związane z zarządzaniem projektami są niezbędne do praktycznego przygotowania w ramach pracy zespołowej projektu przedsięwzięcia biznesowego lub społecznego.

W ramach drugiej części (gospodarka rynkowa) uczniowie rozwijają aparat

pojęciowy i kompetencje niezbędne do prowadzenia własnego biznesu i przedsięwzięć społecznych oraz doskonałą umiejętność właściwej i pogłębionej oceny zachodzących zjawisk gospodarczych i wpływu na nie polityki państwa zarówno z perspektywy przedsiębiorcy, jak i z perspektywy konsumenta. Celem tej części jest wykorzystanie zdobytej wiedzy i zdobytych umiejętności w identyfikacji szans i zagrożeń w opracowywanym projekcie przedsięwzięcia biznesowego lub społecznego.

Część trzecia (finanse osobiste i rynek finansowy) stanowi pogłębienie problematyki finansów osobistych i jej rozszerzenie o wybrane elementy rynku finansowego. W ramach tego obszaru uczniowie wzmacniają kompetencje związane z oceną poszczególnych instrumentów inwestycyjnych pod kątem ryzyka, rentowności i płynności oraz opanowują podstawowe strategie inwestycyjne. Celem takiego ujęcia jest przygotowanie uczniów do dokonywania wyborów na rynku finansowym adekwatnie do akceptowanego przez siebie poziomu ryzyka. Rekomendowaną metodą wzmacniania tych kompetencji jest przeprowadzanie symulowanych inwestycji wirtualnych środków w wybrane instrumenty (po uprzednim uwrażliwieniu na różnice związane z inwestowaniem w warunkach symulowanych od inwestowania rzeczywistych środków finansowych). Ważnym dopełnieniem powyższych kompetencji finansowych są umiejętności związane z doбором usług ubezpieczeniowych i uwzględnianiem obciążeń podatkowych w podejmowanej działalności.

W czwartej części (rynek pracy i zatrudnienie) uczniowie wzmacniają i pogłębiają umiejętności analizy sytuacji na rynku pracy pod kątem charakteryzujących ją mierników i kluczowych kompetencji cenionych przez pracodawców oraz poznają sposoby ich zwiększania. Kształtują także umiejętności doboru pracowników w warunkach symulowanych. Ma to na celu przygotowanie uczniów do pracy w ramach wolontariatu i zawierania w przyszłości umów o pracę z określeniem najkorzystniejszej formy wynagradzania (z perspektywy pracodawcy i pracownika).

W piątej części (przedsiębiorstwo) ujęto kluczowe aspekty związane z zarządzaniem przedsiębiorstwem. Uczniowie doprecyzowują pomysł biznesowy, ujmując go w kolejne elementy biznesplanu. W tej części uczniowie rozwijają również kompetencje związane z analizą otoczenia biznesu, zarządzaniem zasobami ludzkimi, zarządzaniem operacyjnym i marketingiem. Ma to na celu zespołowe przygotowanie i prezentację projektu przedsięwzięcia biznesowego lub społecznego. Ze względu na pracochłonność i złożoność przygotowania projektu należy na jego realizację przeznaczyć minimum 20% czasu określonego na realizowanie przedmiotu biznes i zarządzanie w zakresie rozszerzonym. W ramach realizacji projektu powinno się wykorzystać całą wcześniej zdobytą wiedzę i zdobyte umiejętności uczniów.

Dla realizacji poszczególnych części ważne jest kształtowanie umiejętności wyszukiwania, pozyskiwania, przetwarzania i analizy danych gospodarczych z

różnych źródeł i prowadzenia prostych badań rynkowych w celu weryfikacji atrakcyjności pomysłów na przedsięwzięcie biznesowe lub społeczne. W przedmiocie biznes i zarządzanie (zarówno w zakresie podstawowym, jak i rozszerzonym) przeważają wymagania szczegółowe związane z kształtowaniem konkretnych umiejętności i wykorzystywaniem wiedzy w sposób praktyczny. Z tego powodu realizacja powyższych celów i treści wymaga korzystania w procesie kształcenia z nowoczesnych metod nauczania i materiałów edukacyjnych wykorzystujących nowe technologie i narzędzia cyfrowe.

Zalecane formy pracy, metody i techniki kształcenia to:

- 1) praca zespołowa;
- 2) realizacja zadań metodą projektów;
- 3) wykorzystanie studiów przypadków biznesowych (case studies);
- 4) analiza rzeczywistych doświadczeń firm polskich i zagranicznych;
- 5) symulacje biznesowe;
- 6) dyskusje;
- 7) symulacje inwestycyjne;
- 8) prezentacje pomysłów na przedsięwzięcie biznesowe lub społeczne oraz obrona proponowanych rozwiązań;
- 9) wizyty studyjne i wywiady z potencjalnymi odbiorcami, przedsiębiorcami, klientami;
- 10) elementy grywalizacji.

Każda z powyższych form, metod i technik powinna służyć odzwierciedlaniu rzeczywistości społeczno-gospodarczej w sposób odpowiadający możliwościom poznawczym uczniów.