

**Plan wynikowy  
(rozkład materiału nauczania)**

**BIZNES I ZARZĄDZANIE  
ZAKRES ROZSZERZONY**

**Przeznaczony dla techników oraz liceów ogólnokształcących**

Data sporządzenia: 27.08.2024 r.

Aktualizacja: 11.02.2025 r. (dodano plan wynikowy na drugi semestr nauczania)

Aktualizacja: 12.09.2025 r. (dodano plan wynikowy na trzeci i czwarty semestr nauczania)

Na kolejnych stronach zamieszczono propozycję planu wynikowego do zakresu rozszerzonego przedmiotu biznes i zarządzanie.

Plan wynikowy może być wykorzystywany przez nauczycieli uczących biznesu i zarządzania w technikach i liceach ogólnokształcących w oparciu o materiały edukacyjne przygotowane przez Wydawnictwo „Ekonomik” – Jacek Musiałkiewicz.

| Lp.                                                      | Liczba godzin | Temat                                           | Ogólne efekty kształcenia     | Materiał nauczania                                                                                                                                                                                                             | Szczegółowe efekty kształcenia<br>Uczeń:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|----------------------------------------------------------|---------------|-------------------------------------------------|-------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Pierwszy semestr nauczania (2 godziny tygodniowo)</b> |               |                                                 |                               |                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| <b>Część I. Zarządzanie projektami – 30 godzin</b>       |               |                                                 |                               |                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| 1-3                                                      | 3             | Wprowadzenie do zarządzania projektami          | I.1)                          | Projekt a proces. Znaczenie zarządzania projektami. Typy projektów.                                                                                                                                                            | <ul style="list-style-type: none"> <li>odróżnia projekt od procesu</li> <li>rozumie rolę projektów w zarządzaniu</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                  |
| 4-7                                                      | 4             | Design thinking i techniki kreatywnego myślenia | I.3)<br>I.16)                 | Czym jest design thinking? Korzyści z zastosowania design thinking. Techniki kreatywnego myślenia.                                                                                                                             | <ul style="list-style-type: none"> <li>stosuje narzędzia myślenia projektowego (design thinking) w tworzeniu innowacyjnych rozwiązań</li> <li>charakteryzuje techniki kreatywnego myślenia</li> <li>wykorzystując techniki kreatywnego myślenia, definiuje i prezentuje problem oraz formułuje i uzasadnia cele przygotowywanego projektu</li> </ul>                         |
| 8-11                                                     | 4             | Podejścia i techniki zarządzania projektami     | I.2)<br>I.11)                 | Dopasowanie podejścia do specyfiki projektu. Przegląd technik zarządzania projektami. Narzędzia informatyczne wspomagające zarządzanie projektami.                                                                             | <ul style="list-style-type: none"> <li>rozdziela podejścia do zarządzania projektami</li> <li>dopasowuje podejście do zarządzania projektami do specyfiki projektu i jego celów</li> <li>wykorzystuje wybrane techniki zarządzania projektami na różnych etapach cyklu życia projektu</li> <li>wykorzystuje narzędzia informatyczne wspomagające pracę projektową</li> </ul> |
| 12-17                                                    | 6             | Planowanie projektu                             | I.7)<br>I.8)<br>I.9)          | Inicjowanie i definiowanie projektu. Określanie celów projektu. Analiza otoczenia projektu i interesariuszy. Tworzenie struktury podziału prac (WBS). Budżetowanie i źródła finansowania.                                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>analizuje otoczenie projektu, w tym poszczególne grupy interesariuszy i na tej podstawie doprecyzowuje cele projektu</li> <li>tworzy strukturę podziału prac dla zadań realizowanego projektu</li> <li>określa budżet projektu i identyfikuje źródła jego finansowania</li> </ul>                                                     |
| 18-21                                                    | 4             | Zespół projektowy i role w projekcie            | I.4)<br>I.5)<br>I.6)<br>I.12) | Role w projekcie. Dobór osób do zespołu projektowego. Cechy i zadania kierownika projektu. Integracja zespołu i zarządzanie konfliktami. Modele organizacji zespołu. Zarządzanie zespołem rozproszonym.                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>określa role w projekcie (wewnętrzne i zewnętrzne)</li> <li>dobiera członków zespołu projektowego</li> <li>identyfikuje cechy kierownika projektu pod kątem specyfiki danego projektu</li> <li>stosuje proste techniki motywowania członków zespołu w czasie realizacji zadań</li> </ul>                                              |
| 22-26                                                    | 5             | Realizacja i monitorowanie projektu             | I.10)<br>I.13)<br>I.15)       | Stosowanie technik zarządzania projektami na różnych etapach cyklu życia projektu. Zarządzanie czasem w projekcie. Zarządzanie ryzykiem i wprowadzanie zmian. Komunikacja w projekcie i techniki motywowania członków zespołu. | <ul style="list-style-type: none"> <li>zarządza czasem w projekcie</li> <li>organizuje pracę zespołu projektowego</li> <li>dostrzega ryzyka związane z zakresem, czasem i budżetem projektu</li> <li>na podstawie zauważanych ryzyk wprowadza zmiany do wcześniejszego planu projektu</li> <li>skutecznie komunikuje się w ramach pracy projektowej</li> </ul>               |

| Lp.   | Liczba godzin | Temat                            | Ogólne efekty kształcenia | Materiał nauczania                                                                                                                                  | Uczeń: Szczegółowe efekty kształcenia                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|-------|---------------|----------------------------------|---------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 27-30 | 4             | Zakończenie i ewaluacja projektu | I.7)<br>I.14)<br>I.17)    | Sporządzanie sprawozdań z przeprowadzonych prac projektowych. Prezentacja wyników projektu. Identyfikacja kluczowych czynników sukcesu (i porażki). | <ul style="list-style-type: none"> <li>określa wskaźniki realizacji zadań projektowych (kamienie milowe)</li> <li>krytycznie analizuje przebieg projektu</li> <li>sporządza sprawozdania z przeprowadzonych prac projektowych</li> <li>prezentuje wyniki i wyciąga wnioski co do modyfikacji obecnego projektu i realizacji przyszłych projektów</li> <li>analizuje kluczowe czynniki sukcesu realizacji projektu na podstawie doświadczeń ze zrealizowanego projektu</li> </ul> |

| Lp.                                                   | Liczba godzin | Temat                  | Ogólne efekty kształcenia | Materiał nauczania                                                                           | Uczeń: Szczegółowe efekty kształcenia                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|-------------------------------------------------------|---------------|------------------------|---------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Drugi semestr nauczania (2 godziny tygodniowo)</b> |               |                        |                           |                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| <b>Część II. Gospodarka rynkowa – 30 godzin</b>       |               |                        |                           |                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| 31                                                    | 1             | Rzadkość               | II.1)                     | Rzadkość i jej konsekwencje w gospodarce.                                                    | <ul style="list-style-type: none"> <li>• wyjaśnia pojęcia: „rzadkość (ograniczenia zasobów)”, „koszt alternatywny (koszt utraconych możliwości)”, „dochód utracony” i „alokacja zasobów”</li> <li>• wyjaśnia, dlaczego rzadkość jest podstawową przyczyną wyborów w gospodarce</li> <li>• przeprowadza analizę kosztów i korzyści na podstawie otrzymanych informacji</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| 32                                                    | 1             | Czynniki produkcji     | II.2)                     | Czynniki produkcji. Znaczenie przedsiębiorcy i przedsiębiorczości w procesach gospodarczych. | <ul style="list-style-type: none"> <li>• wymienia i charakteryzuje czynniki produkcji</li> <li>• wyjaśnia szczególne znaczenie przedsiębiorczości i przedsiębiorcy w procesach gospodarczych</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| 33-34                                                 | 2             | Informacje gospodarcze | II.9)<br>II.11)<br>II.23) | Informacje gospodarcze. Wykresy w ekonomii. Modele ekonomiczne. Prognozowanie w ekonomii.    | <ul style="list-style-type: none"> <li>• wyjaśnia pojęcia: „informacje gospodarcze”, „dane ekonomiczne”, „szereg czasowy”, „dane przekrojowe”, „wartości absolutne”, „wartości względne”, „procent”, „punkt procentowy”, „wskaźnik (wskaźnik ekonomiczny)”, „miernik ekonomiczny”, „wartość nominalna”, „wartość realna”, „interpretacja danych”, „wykres”, „korelacja”, „model ekonomiczny”, „prognozowanie”, „prognoza gospodarcza”</li> <li>• wymienia polskie i międzynarodowe instytucje, które publikują informacje gospodarcze</li> <li>• wymienia tradycyjne i elektroniczne źródła informacji gospodarczych oraz korzysta z nich</li> <li>• wymienia najważniejsze dla gospodarstw domowych i przedsiębiorstw (biznesu) mierniki i wskaźniki ekonomiczne oraz wyszukuje dane o ich poziomie i dokonuje ich oceny</li> <li>• odczytuje informacje z wykresów i sporządza wykresy na podstawie otrzymanych informacji</li> <li>• wyjaśnia relację, jaka zachodzi między modelami ekonomicznymi a rzeczywistością gospodarczą</li> <li>• wyszukuje i analizuje prognozy gospodarcze oraz dyskutuje nad ich trafnością</li> </ul> |

| Lp.   | Liczba godzin | Temat                            | Ogólne efekty kształcenia | Materiał nauczania                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | Szczegółowe efekty kształcenia<br>Uczeń:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|-------|---------------|----------------------------------|---------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 35-38 | 4             | Działanie rynku                  | II.6)<br>II.7)            | Rynek. Model popytu i podaży. Krzywa popytu. Wielkość zapotrzebowania. Nadwyżka konsumenta. Całkowita nadwyżka konsumentów. Zmiany popytu – wzrost popytu, spadek popytu. Krzywa podaży. Ilość oferowana. Nadwyżka producenta. Zmiany podaży – wzrost podaży, spadek podaży. Mechanizm rynkowy. Punkt równowagi. Niedobór. Nadwyżka. Cena kontrolowana. Cena minimalna i cena maksymalna i ich wpływ na sytuację rynkową. | <ul style="list-style-type: none"> <li>• wyjaśnia pojęcia: „rynek”, „rynek konkurencyjny”, „popyt”, „zapotrzebowanie”, „substytut”, „nadwyżka konsumenta”, „całkowita nadwyżka konsumentów”, „dobra normalne”, „dobra podrzędne”, „dobra substytucyjne”, „dobra komplementarne”, „podaż”, „ilość oferowana”, „niedobór”, „nadwyżka”, „nadwyżka producenta”, „całkowita nadwyżka producentów”, „podatki”, „subsytia”, „cena kontrolowana”, „cena minimalna” i „cena maksymalna”</li> <li>• odczytuje informacje z wykresu przedstawiającego krzywą popytu i krzywą podaży</li> <li>• rysuje na wykresie krzywą popytu i krzywą podaży na podstawie otrzymanych danych</li> <li>• wskazuje na wykresie popytu nadwyżkę konsumenta i całkowitą nadwyżkę konsumentów</li> <li>• przedstawia na wykresie wzrost i spadek popytu</li> <li>• wskazuje na wykresie podaży nadwyżkę producenta i całkowitą nadwyżkę producentów</li> <li>• przedstawia na wykresie wzrost i spadek podaży</li> <li>• wyjaśnia różnicę między zmianą wielkości zapotrzebowania a zmianą popytu</li> <li>• wyjaśnia różnicę między zmianą ilości oferowanej a zmianą podaży</li> <li>• analizuje wykresy z krzywymi popytu i podaży, uwzględniające zmiany jednego z parametrów i przesunięcie punktu równowagi cenowej</li> <li>• analizuje zdarzenia z rzeczywistości gospodarczej za pomocą modelu popytu i podaży na podstawie otrzymanych informacji</li> <li>• wymienia i wyjaśnia konsekwencje wprowadzenia ceny maksymalnej</li> <li>• wymienia i wyjaśnia konsekwencje wprowadzenia ceny minimalnej</li> <li>• analizuje wpływ ceny minimalnej i ceny maksymalnej na sytuację rynkową</li> </ul> |
| 39-40 | 2             | Formy rynków (struktury rynkowe) | II.3)<br>II.4)<br>II.5)   | Formy rynków (struktury rynkowe). Konkurencja doskonała. Konkurencja monopolistyczna. Oligopol. Monopol.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• wyjaśnia pojęcia: „forma rynku (struktura rynkowa)”, „konkurencja doskonała”, „konkurencja monopolistyczna”, „oligopol”, „monopol”, „monopson”, „zmowa cenowa”</li> <li>• rozróżnia struktury rynkowe: konkurencję doskonałą, konkurencję monopolistyczną, oligopol i monopol</li> <li>• podaje rzeczywiste przykłady konkurencji doskonałej, monopoli, konkurencji monopolistycznej i oligopoli</li> <li>• dyskutuje na temat wad i zalet ww. struktur rynkowych z punktu widzenia przedsiębiorcy i konsumenta</li> <li>• wymienia i charakteryzuje negatywne skutki ograniczonej konkurencji na rynku</li> <li>• wymienia i charakteryzuje rodzaje niedozwolonych praktyk, które prowadzą do ograniczenia konkurencji między przedsiębiorcami</li> <li>• wyjaśnia negatywny wpływ ww. praktyk na gospodarkę rynkową</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |

| Lp.   | Liczba godzin | Temat                | Ogólne efekty kształcenia  | Materiał nauczania                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Szczegółowe efekty kształcenia<br>Uczeń:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|-------|---------------|----------------------|----------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 41-42 | 2             | Konsument na rynku   | II.8)<br>II.22)            | Konsument. Racjonalność. Teoria wyboru konsumenta. Ograniczenia budżetowe. Linia ograniczenia budżetowego. Krzywa obojętności. Wybory konsumenta. Ekonomia behawioralna. Znaczenie konsumentów w funkcjonowaniu gospodarki rynkowej. Mechanizmy wpływu konsumentów na ceny. Rzecznik konsumentów. Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów.                       | <ul style="list-style-type: none"> <li>• wyjaśnia pojęcia: „konsument”, „racjonalność”, „ograniczenie budżetowe konsumenta”, „linia ograniczenia budżetowego”, „krzywa obojętności”, „użyteczność”, „optimum konsumenta”, „ekonomia behawioralna”, „budżet konsumenta (gospodarstwa domowego)”</li> <li>• odczytuje i interpretuje informacje z wykresu przedstawiającego linię ograniczenia budżetowego</li> <li>• objaśnia prawo malejącej użyteczności krańcowej</li> <li>• odczytuje i interpretuje informacje z wykresu przedstawiającego krzywą obojętności</li> <li>• opisuje model wyboru konsumenta</li> <li>• wymienia i charakteryzuje podstawowe twierdzenia ekonomii behawioralnej</li> <li>• odczytuje i interpretuje informacje z wykresu przedstawiającego optimum konsumenta</li> <li>• wyjaśnia znaczenie konsumentów w funkcjonowaniu gospodarki rynkowej</li> <li>• wyjaśnia mechanizmy wpływu konsumentów na ceny</li> <li>• charakteryzuje rolę i zadania rzecznika konsumentów</li> <li>• charakteryzuje rolę i zadania Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| 43-44 | 2             | Państwo w gospodarce | II.12)<br>II.13)<br>II.14) | Rola państwa w gospodarce. Polityka gospodarcza i jej narzędzia. Etatystyczne i liberalne podejście państwa do gospodarki. Interwencjonizm i protekcjonizm. Metody przeciwdziałania zjawiskom kryzysowym w gospodarce krajowej i światowej. Zawodność rynku. Tworzenie ram prawnych dla działania rynków. Przeciwdziałanie monopolom i ograniczaniu konkurencji. | <ul style="list-style-type: none"> <li>• wyjaśnia pojęcia: „zawodność rynku”, „dobra publiczne”, „zasoby wspólne”, „dobra prywatne”, „dobra klubowe”, „gapowicz”, „tragedia zasobów wspólnych”, „efekty zewnętrzne”, „asymetria gospodarki”, „nierówności dochodowe”, „nierówności majątkowe”, „dobra pożądane społecznie”, „zawodność państwa”, „polityka gospodarcza”, „etatyzm”, „liberalizm”, „protekcjonizm”, „interwencjonizm”, „zjawiska kryzysowe (kryzysy) w gospodarce krajowej i światowej”</li> <li>• wymienia i charakteryzuje narzędzia oddziaływania państwa na gospodarkę</li> <li>• rozróżnia etatystyczne i liberalne podejście państwa do gospodarki</li> <li>• przedstawia wpływ każdego z ww. podejść państwa do gospodarki na konsumentów oraz na funkcjonowanie biznesu</li> <li>• wyjaśnia, na czym polega interwencjonizm i protekcjonizm państwowy</li> <li>• podaje argumenty za i przeciw interwencji państwa w gospodarce</li> <li>• podaje przykłady interwencji państwa w gospodarce</li> <li>• analizuje skutki interwencjonizmu i protekcjonizmu państwowego dla konsumentów oraz dla biznesu i handlu międzynarodowego</li> <li>• wymienia i charakteryzuje metody przeciwdziałania zjawiskom kryzysowym w gospodarce krajowej i światowej</li> <li>• wyjaśnia, dlaczego powinno przeciwdziałać powstawaniu monopolu</li> <li>• prezentuje metody przeciwdziałania ograniczaniu konkurencji na rynku</li> </ul> |

| Lp.   | Liczba godzin | Temat                          | Ogólne efekty kształcenia | Materiał nauczania                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | Szczegółowe efekty kształcenia<br>Uczeń:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|-------|---------------|--------------------------------|---------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 45-48 | 4             | Polityka fiskalna              | II.15)<br>II.16)          | Polityka fiskalna. Finanse publiczne. Budżet państwa. Podstawowe źródła wpływów i kierunki wydatków budżetu państwa. Wpływ deficytu budżetowego i długu publicznego na funkcjonowanie gospodarki. Podatki i ich klasyfikacja według różnych kryteriów (rodzaje podatków). Podatki progresywne i liniowe. Formy opodatkowania działalności gospodarczej w Polsce. Wpływ podatków na budżet państwa oraz na funkcjonowanie przedsiębiorstw i gospodarstw domowych. Szara strefa w Polsce, jej przyczyny i negatywne skutki jej rozwoju. Sposoby realizacji przez państwo polityki fiskalnej (podejścia państwa do polityki fiskalnej) i ich wpływ na aktywność gospodarczą. | <ul style="list-style-type: none"> <li>• wyjaśnia pojęcia: „polityka fiskalna”, „finanse publiczne”, „budżet państwa”, „deficyt budżetowy”, „dług publiczny”, „podatek”, „forma opodatkowania”, „szara strefa”</li> <li>• wyszukuje informacje o polityce fiskalnej oraz opisuje jej możliwości i ograniczenia</li> <li>• wyszukuje informacje o stosowanych aktualnie narzędziach polityki fiskalnej</li> <li>• klasyfikuje podatki według różnych kryteriów</li> <li>• charakteryzuje różne formy opodatkowania działalności gospodarczej w Polsce</li> <li>• rozróżnia progresję i liniowość opodatkowania</li> <li>• wyjaśnia, jaki jest wpływ podatków na budżet państwa oraz funkcjonowanie przedsiębiorstw i gospodarstw domowych</li> <li>• przedstawia przykłady i konsekwencje nieetycznych działań związanych z obowiązkami podatkowymi</li> <li>• znajduje informacje o przyczynach powstawania szarej strefy, jej rozmiarach oraz negatywnych skutkach jej rozwoju dla budżetu państwa, przedsiębiorstw i gospodarstw domowych</li> <li>• wymienia i charakteryzuje różne sposoby realizacji przez państwo polityki fiskalnej (podejścia państwa do polityki fiskalnej)</li> <li>• wyjaśnia wpływ różnych podejść w polityce fiskalnej państwa na aktywność gospodarczą</li> </ul> |
| 49-50 | 2             | Polityka pieniężna (monetarna) | II.17)<br>II.18)          | Bank centralny i polityka pieniężna. Ekspansywna i restrykcyjna polityka monetarna. Narzędzia (instrumenty) polityki pieniężnej. Bilans płatniczy. Narzędzia polityki handlowej. Kursy walutowe. Narodowy Bank Polski – jego charakterystyka i znaczenie w funkcjonowaniu gospodarki narodowej i przedsiębiorstw oraz w życiu każdego człowieka. Najważniejsze funkcje i zadania Narodowego Banku Polskiego. Rada Polityki Pieniężnej i jej zadania.                                                                                                                                                                                                                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>• wyjaśnia pojęcia: „bank centralny”, „polityka pieniężna (monetarna)”, „narzędzia (instrumenty) polityki pieniężnej”, „kurs walutowy”, „bank centralny”</li> <li>• rozróżnia ekspansywną i restrykcyjną politykę monetarną</li> <li>• wskazuje różnice między podstawowymi rodzajami polityki monetarnej</li> <li>• wyszukuje informacje o polityce pieniężnej oraz opisuje jej możliwości i ograniczenia</li> <li>• wymienia i charakteryzuje instrumenty (narzędzia) polityki monetarnej (pieniężnej) stosowane przez NBP</li> <li>• objaśnia wpływ poszczególnych instrumentów polityki monetarnej (pieniężnej) na funkcjonowanie gospodarki, przedsiębiorstw oraz gospodarstw domowych</li> <li>• wyszukuje informacje o stosowanych aktualnie instrumentach polityki pieniężnej</li> <li>• wyjaśnia wpływ kursu walut na handel międzynarodowy i funkcjonowanie przedsiębiorstw eksportujących oraz importujących dobra i usługi</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |

| Lp.   | Liczba godzin | Temat                           | Ogólne efekty kształcenia | Materiał nauczania                                                                                                                                                                                   | Szczegółowe efekty kształcenia<br>Uczeń:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|-------|---------------|---------------------------------|---------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 51-53 | 3             | Wzrost i rozwój gospodarczy     | II.10)                    | Wzrost gospodarczy. Rozwój gospodarczy. Różnice w poziomie zamożności między krajami. Zagadka wzrostu gospodarczego. Czynniki sprzyjające wzrostowi gospodarczemu. Przyszłość wzrostu gospodarczego. | <ul style="list-style-type: none"> <li>• wyjaśnia pojęcia: „wzrost gospodarczy”, „rozwój gospodarczy”, „bodźce”, „ubóstwo skrajne”, „ubóstwo względne”</li> <li>• rozróżnia wzrost i rozwój gospodarczy</li> <li>• prezentuje zależności, jakie występują między wzrostem gospodarczym a poziomem życia obywateli</li> <li>• wymienia i charakteryzuje czynniki sprzyjające wzrostowi gospodarczemu</li> <li>• wyjaśnia, jaki wpływ na wzrost gospodarczy ma konkurencja na rynkach (oraz jej brak)</li> <li>• wyjaśnia, dlaczego korupcja ma szkodliwy wpływ na wzrost gospodarczy</li> <li>• wyjaśnia, dlaczego stabilność polityczna ma korzystny wpływ na wzrost gospodarczy</li> <li>• wyjaśnia, dlaczego źle funkcjonujący system prawny ma szkodliwy wpływ na wzrost gospodarczy</li> <li>• przedstawia perspektywy dla wzrostu gospodarczego w przyszłości</li> </ul> |
| 54-56 | 3             | Cykle koniunkturalne i kryzysy  | II.10)                    | Cykl koniunkturalny. Łagodzenie przebiegu cyklu koniunkturalnego. Fazy cyklu koniunkturalnego. Ożywienie. Recesja. Kryzysy finansowe.                                                                | <ul style="list-style-type: none"> <li>• wyjaśnia pojęcia: „cykl koniunkturalny”, „ożywienie”, „recesja”, „kryzys finansowy”</li> <li>• wyjaśnia, dlaczego istnieją cykle koniunkturalne</li> <li>• wymienia i charakteryzuje fazy cyklu koniunkturalnego</li> <li>• odczytuje i interpretuje informacje z wykresu przedstawiającego cykl koniunkturalny</li> <li>• wyjaśnia na przykładach zachowania gospodarki w kolejnych fazach cyklu koniunkturalnego</li> <li>• przedstawia sposoby wpływania na cykl koniunkturalny</li> <li>• charakteryzuje sposoby łagodzenia skutków cyklu koniunkturalnego</li> <li>• wymienia i charakteryzuje przyczyny powstawania kryzysu finansowego</li> <li>• wymienia i charakteryzuje skutki, jakie wywołuje w gospodarce kryzys finansowy</li> </ul>                                                                                   |
| 57-58 | 2             | Wspólny rynek Unii Europejskiej | II.19)                    | Integracja gospodarcza i jej formy. Europejska swoboda działalności gospodarczej. Wspólny rynek Unii Europejskiej. Integracja walutowa w ramach strefy euro.                                         | <ul style="list-style-type: none"> <li>• wyjaśnia pojęcia: „integracja gospodarcza”, „wspólny rynek”, „integracja walutowa”, „import”, „eksport”, „nabycie wewnątrzwspólnotowe” i „dostawa wewnątrzwspólnotowa”</li> <li>• wymienia, charakteryzuje i porównuje różne formy integracji gospodarczej</li> <li>• wyjaśnia, na czym polega europejska swoboda działalności gospodarczej</li> <li>• charakteryzuje gospodarcze konsekwencje funkcjonowania wspólnego rynku Unii Europejskiej</li> <li>• charakteryzuje gospodarcze konsekwencje integracji walutowej w ramach strefy euro</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                              |

| Lp.   | Liczba godzin | Temat        | Ogólne efekty kształcenia | Materiał nauczania                                                                                                                  | Szczegółowe efekty kształcenia<br>Uczeń:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|-------|---------------|--------------|---------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 59-60 | 2             | Globalizacja | II.20)<br>II.21)          | Gospodarka globalna. Wymiana gospodarcza. Korzyści z handlu. Przewaga absolutna. Przewaga komparatywna. Globalizacja. Wolny handel. | <ul style="list-style-type: none"> <li>• wyjaśnia pojęcia: „współpraca międzynarodowa”, „internacjonalizacja” „gospodarka globalna” „globalizacja”</li> <li>• wymienia i charakteryzuje formy współpracy międzynarodowej przedsiębiorstw</li> <li>• opisuje korzyści i zagrożenia ze współpracy międzynarodowej przedsiębiorstw</li> <li>• wyjaśnia, na czym polega proces internacjonalizacji przedsiębiorstw</li> <li>• przygotowuje tezy do dyskusji na temat wad i zalet globalizacji</li> <li>• przedstawia konsekwencje procesów globalizacyjnych dla funkcjonowania biznesu</li> </ul> |

| Lp.                                                              | Liczba godzin | Temat                                                   | Ogólne efekty kształcenia | Materiał nauczania                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | Szczegółowe efekty kształcenia<br>Uczeń:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|------------------------------------------------------------------|---------------|---------------------------------------------------------|---------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Trzeci i czwarty semestr nauczania (3 godziny tygodniowo)</b> |               |                                                         |                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| <b>Część V. Przedsiębiorstwo – 90 godzin</b>                     |               |                                                         |                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| 61-62                                                            | 2             | Podstawowe informacje o rynku                           | V.2)                      | Rynek. Popyt i podaż. Struktury rynkowe. Rodzaje rynków. Dane rynkowe. Wielkość rynku. Struktura rynku. Struktura konkurencji i klientów. Sposoby wyróżnienia się na rynku.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>• wyjaśnia, czym jest rynek</li> <li>• wyjaśnia, czym są dane rynkowe i jakie są sposoby ich zdobycia</li> <li>• wyjaśnia pojęcia: „wielkość rynku”, „struktura rynku”, „struktura konkurencji i klientów (beneficjentów)”</li> <li>• wyjaśnia, dlaczego ważne jest wyróżnienie się przedsiębiorstw na rynku</li> <li>• podaje przykłady różnych sposobów wyróżnienia się na rynku</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| 63-64                                                            | 2             | Gospodarka rynkowa                                      | V.2)                      | Gospodarka rynkowa. Filary gospodarki rynkowej. Zalety gospodarki rynkowej. Podmioty gospodarki rynkowej: gospodarstwa domowe, przedsiębiorstwa i państwo. Zależności między podmiotami gospodarki rynkowej. Przedsiębiorczość i jej znaczenie w gospodarce rynkowej. Człowiek przedsiębiorczy a przedsiębiorca.                                                                                                                                                                                                                                                            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• charakteryzuje gospodarkę rynkową</li> <li>• wyjaśnia znaczenie: własności prywatnej, wolności gospodarczej, konkurencji</li> <li>• rozróżnia konkurencję cenową od pozacenowej</li> <li>• prezentuje i objaśnia schemat zależności między podmiotami gospodarki rynkowej</li> <li>• wyjaśnia pojęcia: „przedsiębiorca”, „przedsiębiorczość” i „człowiek przedsiębiorczy”</li> <li>• wyjaśnia znaczenie przedsiębiorczości w gospodarce rynkowej</li> <li>• wskazuje przykłady przedsiębiorców i osób przedsiębiorczych w swoim otoczeniu</li> </ul>                                                                                                                                                 |
| 65-66                                                            | 2             | Działalność gospodarcza jako forma aktywności człowieka | V.13                      | Działalność gospodarcza. Zasada swobody działalności gospodarczej. Ograniczenie swobody podejmowania działalności gospodarczej: koncesje, zezwolenia, działalność regulowana. Podmioty prowadzące działalność gospodarczą: osoby fizyczne, osoby prawne, jednostki organizacyjne nieposiadające osobowości prawnej. Zdolność prawna i zdolność do czynności prawnych. Organy osób prawnych. Działalność nierejestrowana i warunki jej prowadzenia. Przedsięwzięcia biznesowe i przedsięwzięcia społeczne – podobieństwa i różnice. Klienci a beneficjenci i interesariusze. | <ul style="list-style-type: none"> <li>• wyjaśnia pojęcie „działalność gospodarcza”</li> <li>• odróżnia działalność gospodarczą od innych form działalności człowieka</li> <li>• sprawdza we właściwym rejestrze (na podstawie numeru NIP lub REGON) informacje o wpisanym do niego przedsiębiorstwie</li> <li>• wyjaśnia różnice między spółkami osobowymi a spółkami kapitałowymi</li> <li>• rozróżnia osoby fizyczne od osób prawnych</li> <li>• na podstawie przedstawionego opisu sytuacji identyfikuje, czy określony rodzaj aktywności człowieka stanowi działalność gospodarczą</li> <li>• podaje przykłady przedsięwzięć biznesowych i społecznych</li> <li>• rozróżnia pojęcia „klient”, „beneficjent” i „interesariusz”</li> </ul> |

| Lp.   | Liczba godzin | Temat                                     | Ogólne efekty kształcenia | Materiał nauczania                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | Szczegółowe efekty kształcenia<br>Uczeń:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|-------|---------------|-------------------------------------------|---------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 67-69 | 3             | Podstawowe wiadomości o przedsiębiorstwie | V.1)<br>V.3)              | Przedsiębiorstwo. Typy przedsiębiorstw. Cele działalności przedsiębiorstw. Modele biznesu. Innowacyjne modele biznesu. Startupy.                                                                                                                                                                                                                                                                                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>• wyjaśnia, czym jest przedsiębiorstwo</li> <li>• klasyfikuje przedsiębiorstwa według: formy organizacyjno-prawnej, rodzaju prowadzonej działalności, celów działalności, wielkości i formy własności</li> <li>• podaje przykłady różnych typów przedsiębiorstw w swoim otoczeniu</li> <li>• wyjaśnia specyfikę działalności przedsiębiorstw społecznych</li> <li>• znajduje przedsiębiorstwa społeczne (w tym spółdzielnie socjalne) w swoim otoczeniu</li> <li>• wyjaśnia pojęcie modelu biznesowego</li> <li>• charakteryzuje różne modele biznesowe</li> <li>• wyjaśnia specyfikę innowacyjnych modeli biznesowych</li> <li>• wyjaśnia pojęcie startupu</li> <li>• charakteryzuje specyfikę startupu</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| 70-73 | 4             | Zarządzanie przedsiębiorstwem             | V.13)<br>V.17)<br>V.18)   | Pojęcie zarządzania przedsiębiorstwem. Cele i funkcje zarządzania. Poziomy zarządzania (zarządzanie strategiczne, taktyczne i operacyjne). Obszary zarządzania przedsiębiorstwem. Proces podejmowania decyzji w przedsiębiorstwie. Przywództwo w firmie. Style zarządzania przedsiębiorstwem. Przebieg procesów wytwórczych (lub usługowych). Zasady dobrej organizacji pracy. Zasady bezpieczeństwa i higieny pracy. | <ul style="list-style-type: none"> <li>• wyjaśnia, na czym polega zarządzanie przedsiębiorstwem</li> <li>• wymienia funkcje zarządzania</li> <li>• charakteryzuje funkcje zarządzania</li> <li>• wymienia cele zarządzania</li> <li>• charakteryzuje cele zarządzania</li> <li>• wyjaśnia pojęcie poziomu zarządzania</li> <li>• wskazuje podobieństwa i różnice między różnymi poziomami zarządzania</li> <li>• wyjaśnia, na czym polega zarządzanie operacyjne</li> <li>• omawia zasady zarządzania operacyjnego</li> <li>• przedstawia proces podejmowania decyzji w przedsiębiorstwie</li> <li>• charakteryzuje najważniejsze obszary zarządzania przedsiębiorstwem</li> <li>• wyjaśnia znacznie przywództwa w firmie</li> <li>• charakteryzuje cechy przywódcy</li> <li>• wyjaśnia cechy i funkcje skutecznego przywódcy (lidera)</li> <li>• wymienia style zarządzania przedsiębiorstwem</li> <li>• charakteryzuje style zarządzania przedsiębiorstwem</li> <li>• wskazuje wady i zalety różnych stylów zarządzania przedsiębiorstwem</li> <li>• projektuje procesy wytwórcze lub usługowe w przedsiębiorstwie, uwzględniając zasady dobrej organizacji pracy oraz zasady bezpieczeństwa i higieny pracy</li> <li>• przestrzega zasad dobrej organizacji pracy</li> <li>• przestrzega zasad bhp</li> </ul> |

| Lp.   | Liczba godzin | Temat                                              | Ogólne efekty kształcenia | Materiał nauczania                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | Szczegółowe efekty kształcenia<br>Uczeń:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|-------|---------------|----------------------------------------------------|---------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 74-76 | 3             | Struktura organizacyjna przedsiębiorstwa           | V.13)                     | Struktura organizacyjna przedsiębiorstwa. Schemat organizacyjny. Podział zadań i odpowiedzialności w organizacji. Przepływ informacji w organizacji. Rodzaje struktur organizacyjnych i ich charakterystyka.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• wyjaśnia pojęcia: „struktura organizacyjna”, „schemat organizacyjny”, „podział zadań i odpowiedzialności”, „przepływ informacji”</li> <li>• opracowuje schemat organizacyjny</li> <li>• wyjaśnia zasady przepływu informacji w organizacji</li> <li>• opracowuje projekt struktury organizacyjnej planowanego przedsięwzięcia biznesowego lub społecznego</li> <li>• wyjaśnia znaczenie właściwego podziału zadań i przepływ informacji dla sprawnego funkcjonowania organizacji</li> <li>• wymienia rodzaje struktur organizacyjnych</li> <li>• charakteryzuje rodzaje struktur organizacyjnych</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| 77-78 | 2             | Dalsze otoczenie przedsiębiorstwa (makrootoczenie) | V.5)                      | Makrootoczenie przedsiębiorstwa. Czynniki kształtujące makrootoczenie: polityczne, ekonomiczne, społeczne, technologiczne, środowiskowe. Analiza PEST.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | <ul style="list-style-type: none"> <li>• wyjaśnia pojęcie makrootoczenia</li> <li>• wymienia grupy czynników tworzących makrootoczenie</li> <li>• charakteryzuje grupy czynników tworzących makrootoczenie</li> <li>• zbiera, analizuje i prezentuje informacje o makrootoczeniu</li> <li>• korzysta z metody PEST</li> <li>• wskazuje szanse i zagrożenia płynące z analizy makrootoczenia</li> <li>• formułuje plany działań mających na celu wykorzystanie przyszłych szans i osłabienie nadchodzących zagrożeń</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| 79-82 | 4             | Prawo a działalność gospodarcza                    | V.5)<br>V.11)             | Prawo. Źródła prawa. Akt normatywny. Podstawowe zasady prawne. Domniemanie powszechnej znajomości prawa. Systematyka prawa – podział prawa na gałęzie. Rola różnych gałęzi prawa (prawa cywilnego prawa pracy, prawa administracyjnego, prawa karnego, prawa gospodarczego, prawa podatkowego oraz prawa w zakresie ochrony własności intelektualnej i ochrony danych osobowych) w działalności gospodarczej. Znaczenie umów w działalności gospodarczej. Własność intelektualna i jej ochrona. Prawo autorskie. Przedmiot prawa autorskiego. Autorskie prawa osobiste i ich ochrona. Autorskie prawa majątkowe i ich ochrona. Dozwolony użytek. Domena publiczna i otwarte licencje. Przedsiębiorca w urzędzie i przed sądem. | <ul style="list-style-type: none"> <li>• wyjaśnia pojęcie „prawo”</li> <li>• korzysta z różnych źródeł prawa</li> <li>• wyjaśnia, na czym polega domniemanie powszechnej znajomości prawa oraz znaczenie zasad: „nieznajomość prawa szkodzi” i „nieznajomość prawa nikogo nie usprawiedliwia”</li> <li>• wyjaśnia rolę prawa cywilnego, prawa pracy, prawa administracyjnego, prawa karnego, prawa gospodarczego, prawa podatkowego oraz prawa w zakresie ochrony własności intelektualnej i ochrony danych osobowych w działalności gospodarczej</li> <li>• wskazuje różne umowy zawierane przez przedsiębiorcę i wyjaśnia ich znaczenie dla prowadzonej przez niego działalności gospodarczej</li> <li>• wymienia i charakteryzuje obowiązki przedsiębiorcy związane z ochroną danych osobowych</li> <li>• wyjaśnia pojęcia: „własność intelektualna”, „utwór”, „dozwolony użytek”, „domena publiczna”, „otwarte licencje”</li> <li>• podaje przykłady utworów chronionych przez prawo autorskie</li> <li>• potrafi dokonać podziału praw autorskich na prawa osobiste i majątkowe</li> <li>• wymienia uprawnienia osób korzystających z oprogramowania komputerowego udostępnianego na podstawie powszechnej licencji publicznej</li> <li>• wymienia i charakteryzuje warunki korzystania z utworu udostępnionego na zasadzie licencji CCC (Creative Commons)</li> <li>• potrafi zachować się w urzędzie i w sądzie</li> </ul> |

| Lp.   | Liczba godzin | Temat                                                | Ogólne efekty kształcenia | Materiał nauczania                                                                                                                                                                                                                                                        | Uczeń: Szczegółowe efekty kształcenia                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|-------|---------------|------------------------------------------------------|---------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 83-84 | 2             | Mikrootoczenie przedsiębiorstwa – wprowadzenie       | V.6)                      | Mikrootoczenie przedsiębiorstwa. Podmioty tworzące mikrootoczenie, w tym m.in.: klienci, konkurenci, partnerzy biznesowi. Analiza relacji w mikrootoczeniu. Badania rynkowe. Metoda 5 sił Portera. Badania ankietowe. Wywiady. Benchmarking. Metoda tajemniczego klienta. | <ul style="list-style-type: none"> <li>• wyjaśnia pojęcie mikrootoczenia</li> <li>• wymienia grupy, na które można podzielić podmioty tworzące mikrootoczenie</li> <li>• klasyfikuje różne podmioty do właściwej grupy</li> <li>• zbiera, analizuje i prezentuje informacje o mikrootoczeniu</li> <li>• analizuje relacje w mikrootoczeniu</li> <li>• wymienia i charakteryzuje metody badania mikrootoczenia: metodę 5 sił Portera, badania ankietowe, wywiady, benchmarking, metodę tajemniczego klienta</li> <li>• korzysta z metody PEST</li> <li>• wskazuje szanse i zagrożenia płynące z analizy mikrootoczenia</li> <li>• formułuje plany działań mających na celu wykorzystanie przyszłych szans i osłabienie nadchodzących zagrożeń</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| 85-87 | 3             | Konkurencja i współpraca z innymi przedsiębiorstwami | V.6)<br>V.11)             | Konkurencja i jej formy. Źródła przewagi konkurencyjnej. Formy współpracy przedsiębiorstw. Alianse strategiczne. Outsourcing jako metoda współpracy przedsiębiorstw.                                                                                                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>• wyjaśnia pojęcie konkurencji</li> <li>• wyjaśnia pojęcie nieuczciwej konkurencji</li> <li>• identyfikuje działania prowadzone w ramach konkurencji cenowej i pozacenowej</li> <li>• wymienia i charakteryzuje źródła przewagi konkurencyjnej</li> <li>• przeprowadza proste badania rynkowe w celu poznania słabych i mocnych stron potencjalnych konkurentów (z wykorzystaniem benchmarkingu i metody tajemniczego klienta)</li> <li>• analizuje informacje zgromadzone w trakcie badań rynkowych oraz wykorzystuje je w dalszych decyzjach biznesowych</li> <li>• wymienia i charakteryzuje potencjalne źródła przewagi konkurencyjnej, w tym m.in.: przywództwo kosztowe (koszty), jakość (przywództwo jakościowe, systemy zarządzania jakością), marketing (strategie marketingowe, wyróżnianie się na rynku), logistykę, pozycję na rynku, specjalizację, doświadczenie, dostęp do zasobów surowcowych, potencjał w zakresie własności intelektualnej</li> <li>• określa źródła przewagi konkurencyjnej planowanego przedsięwzięcia biznesowego lub społecznego własności intelektualnej</li> <li>• wskazuje na przedstawionych przykładach czyny nieuczciwej konkurencji</li> <li>• identyfikuje powiązania między przedsiębiorstwami</li> <li>• wyjaśnia pojęcie kooperacji</li> <li>• wyjaśnia, na czym polega outsourcing</li> <li>• przedstawia wady i zalety outsourcingu</li> <li>• przedstawia przykłady korzystania z outsourcingu w przedsiębiorstwach</li> <li>• rozpoznaje formy outsourcingu</li> <li>• wskazuje możliwe do zrealizowania przedsięwzięcia z innymi przedsiębiorstwami</li> <li>• stosuje kryteria wyboru dostawcy i dokonuje wyboru dostawcy w opisanej sytuacji</li> <li>• wyjaśnia pojęcie konsorcjum</li> <li>• wyjaśnia, na czym polega współpraca na zasadzie podwykonawstwa</li> </ul> |

| Lp.   | Liczba godzin | Temat                  | Ogólne efekty kształcenia | Materiał nauczania                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | Szczegółowe efekty kształcenia<br>Uczeń:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|-------|---------------|------------------------|---------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 88-90 | 3             | Klienci i ich potrzeby | V.6)<br>V.7)              | Klient. Segmentacja rynku. Potrzeby i zachowania klientów i ich badanie. Profil klienta. Podstawowe charakterystyki profilu klienta.                                                                                                                                                                                                                           | <ul style="list-style-type: none"> <li>• analizuje potrzeby klienta</li> <li>• przeprowadza proste badania rynkowe (z wykorzystaniem ankiet i wywiadów) w celu poznania potrzeb klientów lub beneficjentów</li> <li>• analizuje informacje zgromadzone w trakcie badań rynkowych oraz wykorzystuje je w dalszych decyzjach biznesowych</li> <li>• opracowuje profil klienta lub beneficjenta docelowego na podstawie zgromadzonych informacji</li> <li>• podaje podstawowe charakterystyki profilu klienta: demograficzne, geograficzne, psychograficzne, zachowania zakupowe, potrzeby i oczekiwania</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| 91-92 | 2             | Obsługa klientów       | V.6)<br>V.7)              | Obsługa klientów. Standard obsługi klientów. Formy płatności. Płatności gotówkowe. Płatności bezgotówkowe. Formy płatności stosowane przez sklepy i serwisy internetowe. Dokumenty potwierdzające sprzedaż. Obowiązki przedsiębiorcy związane ze sprzedażą konsumencką.                                                                                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>• wyjaśnia pojęcia „obsługa klienta” i „standard obsługi klienta”</li> <li>• podaje przykłady firm z wysokim i niskim poziomem obsługi klientów</li> <li>• wymienia i charakteryzuje formy płatności</li> <li>• proponuje zastosowanie określonych form płatności w przedstawionych sytuacjach</li> <li>• opisuje sposób zachowania sprzedawcy przyjmującego płatność gotówkową</li> <li>• opisuje sposób zachowania sprzedawcy przyjmującego płatność kartą płatniczą</li> <li>• wymienia i charakteryzuje dokumenty potwierdzające sprzedaż</li> <li>• wymienia obowiązki przedsiębiorcy wynikające z prowadzonej przez niego sprzedaży konsumenckiej, sprzedaży poza lokalem przedsiębiorstwa i sprzedaży na odległość</li> </ul>                                                                                                                                                   |
| 93-95 | 3             | Marketing              | V.2)<br>V.19)             | Definicja marketingu. Znaczenie marketingu w funkcjonowaniu przedsiębiorstw. Marketing 4P, 5P i 7P. Instrumenty marketingowe: produkt, cena, dystrybucja, promocja, ludzie, procesy, świadectwa materialne. Informacje i badania marketingowe. Działania marketingowe przedsiębiorstw. Wykorzystania social mediów w marketingu. Sposoby dotarcia do klientów. | <ul style="list-style-type: none"> <li>• definiuje marketing</li> <li>• porównuje różne definicje marketingu</li> <li>• wyjaśnia znaczenie marketingu w funkcjonowaniu przedsiębiorstw i innych organizacji</li> <li>• wyjaśnia, jakie sposoby wyróżnienia się przedsiębiorstwa na rynku daje marketing</li> <li>• charakteryzuje instrumenty marketingowe; produkt, cenę, dystrybucję, promocję, ludzi, procesy, świadectwa materialne</li> <li>• znajduje informacje dotyczące stosowania poszczególnych instrumentów marketingu</li> <li>• wyjaśnia znaczenie reklamy w działalności</li> <li>• wyjaśnia znaczenie informacji i badań marketingowych</li> <li>• przedstawia sposoby wykorzystania social mediów w marketingu</li> <li>• projektuje sposoby dotarcia do klientów wskazanego przedsiębiorstwa</li> <li>• projektuje działania marketingowe we wskazanym przedsięwzięciu biznesowym lub społecznym</li> </ul> |

| Lp.    | Liczba godzin | Temat                                           | Ogólne efekty kształcenia | Materiał nauczania                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | Szczegółowe efekty kształcenia<br>Uczeń:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|--------|---------------|-------------------------------------------------|---------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 96-98  | 3             | Produkt                                         | V.8)<br>V.19)             | Potrzeby klientów lub beneficjentów i informacje o nich. Propozycja wartości. Koncepcja produktu. Minimalna wersja produktu – Minimum Viable Product (MVP). Produkt i jego funkcje. Wyposażenie produktu. Etapy wprowadzania nowego produktu. Cykl życia produktu. Fazy w cyklu życia produktu na rynku. Strategia produktu. Warianty strategii produktu. | <ul style="list-style-type: none"> <li>• wyjaśnia pojęcia: „potrzeby”, „propozycja wartości”, „koncepcja produktu”, „minimalna wersja produktu” – Minimum Viable Product (MVP), „produkt”, „nowy produkt”</li> <li>• wymienia, charakteryzuje i rozróżnia funkcje produktu</li> <li>• przedstawia sposoby zbierania przez przedsiębiorstwa informacji o potrzebach klientów</li> <li>• wyjaśnia rolę produktu w procesie zaspokajania potrzeb nabywcy</li> <li>• wymienia i rozróżnia elementy wyposażenia produktu</li> <li>• wyjaśnia wpływ wyposażenia produktu na podjęcie przez konsumenta decyzji o zakupie</li> <li>• porównuje wyposażenie różnych produktów</li> <li>• przedstawia etapy wprowadzania nowego produktu na rynek</li> <li>• formułuje propozycję wartości (zestaw korzyści zaspokajający potrzeby klientów lub beneficjentów) dla wskazanego przedsięwzięcia biznesowego lub społecznego</li> <li>• tworzy wstępną koncepcję produktu (zgodnie z podejściem minimalnej wersji produktu – Minimum Viable Product (MVP), wykorzystując do tego zebrane informacje o potrzebach klientów lub beneficjentów</li> <li>• definiuje pojęcie „cykl życia produktu”</li> <li>• wymienia i rozpoznaje fazy cyklu życia produktu na rynku</li> <li>• rysuje cykl życia produktu na podstawie informacji o jego sprzedaży</li> <li>• opisuje działania marketingowe podejmowane w różnych fazach cyklu życia produktu na rynku</li> <li>• wymienia i rozróżnia podstawowe strategie produktu</li> <li>• identyfikuje na podstawie opisu działalności przedsiębiorstwa stosowaną przez nie strategię produktu</li> </ul> |
| 99-100 | 2             | Wpływ normalizacji i oceny zgodności na produkt | V.8)                      | Normalizacja. Normalizacja międzynarodowa, europejska i krajowa. Polski Komitet Normalizacyjny. Norma. Cechy normy. Polskie Normy. Oznaczenie norm międzynarodowych, europejskich i polskich. Wyszukiwarka Polskich Norm. Zgodność z Polską Normą. Znak zgodności CE. Certyfikat zgodności i deklaracja zgodności.                                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>• wyjaśnia pojęcia: „normalizacja”, „norma”, „ocena zgodności”</li> <li>• rozróżnia oznaczenia norm ISO, norm europejskich i Polskich Norm</li> <li>• korzysta z wyszukiwarki Polskich Norm</li> <li>• wyjaśnia, na czym polega ocena zgodności</li> <li>• wymienia korzyści płynące z normalizacji</li> <li>• wyjaśnia, dlaczego przedsiębiorstwa i inne jednostki organizacyjne stosują w swojej działalności normy</li> <li>• wyszukuje normy stosowane w danej branży (w branży zgodnej z zawodem, który zdobywa)</li> <li>• odróżnia certyfikat zgodności od deklaracji zgodności</li> <li>• wyjaśnia wpływ normalizacji i oceny zgodności na tworzenie nowych produktów</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |

| Lp.     | Liczba godzin | Temat                                             | Ogólne efekty kształcenia | Materiał nauczania                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | Szczegółowe efekty kształcenia<br>Uczeń:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|---------|---------------|---------------------------------------------------|---------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 101-104 | 4             | Zasoby przedsiębiorstwa i źródła ich finansowania | V.9)<br>V.21)             | Zasoby przedsiębiorstwa. Rodzaje zasobów. Wydatki niezbędne do uruchomienia i prowadzenia działalności gospodarczej. Sposoby pozyskiwania zasobów. Źródła finansowania przedsięwzięć biznesowych i społecznych: oszczędności przedsiębiorcy oraz pożyczki od rodziny i znajomych, kredyty i pożyczki bankowe, fundusze europejskie, dotacje dla osób z niepełnosprawnościami, dotacje i pożyczki dla bezrobotnych, fundusze pożyczkowe i poręczeniowe, fundusze venture capital i aniołowie biznesu. Alternatywne sposoby finansowania działalności gospodarczej: leasing, najem, franczyza, inkubatory przedsiębiorczości, crowdfunding (finansowanie społecznościowe). Dostępność poszczególnych źródeł finansowania dla różnych przedsiębiorstw. | <ul style="list-style-type: none"> <li>wyjaśnia pojęcia: „zasoby przedsiębiorstwa”, „majątek przedsiębiorstwa”, „źródła finansowania”</li> <li>wymienia i charakteryzuje poszczególne rodzaje zasobów, tj.: zasoby ludzkie, materialne, niematerialne i finansowe</li> <li>klasyfikuje zasoby</li> <li>na podstawie analizy otoczenia i specyfiki działalności określa zasoby niezbędne do uruchomienia i prowadzenia działalności gospodarczej</li> <li>wymienia i charakteryzuje sposoby pozyskiwania zasobów</li> <li>wymienia rodzaje wydatków, jakie należy ponieść przy zakładaniu przedsiębiorstwa</li> <li>oblicza kwotę wydatków niezbędnych do uruchomienia działalności gospodarczej</li> <li>charakteryzuje źródła finansowania przedsięwzięć biznesowych i społecznych, w tym alternatywne źródła finansowania</li> <li>określa funkcje inkubatorów przedsiębiorczości w powstawaniu oraz rozwoju małych firm</li> <li>charakteryzuje różne źródła finansowania wydatków związanych z uruchomieniem własnego przedsiębiorstwa</li> <li>wyjaśnia dostępność poszczególnych źródeł finansowania dla różnych przedsiębiorstw</li> </ul> |
| 105-107 | 3             | Finanse przedsiębiorstwa                          | V.20)                     | Koszty i wydatki. Przychody i wpływy. Wynik finansowy. Optymalizowanie przychodów i kosztów. Rentowność. Próg rentowności. Wskaźnik rentowności. Płynność. Wskaźniki płynności.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>wyjaśnia pojęcia: „koszt” i „wydatek” oraz „przychód” i „wpływ”</li> <li>klasyfikuje koszty przedsiębiorstwa na koszty zmienne i koszty stałe</li> <li>szacuje planowane przychody i ponoszone koszty</li> <li>wyjaśnia wpływ przychodów i kosztów na zysk przedsiębiorcy</li> <li>oblicza zysk i stratę</li> <li>na podstawie przedstawionych opisów sytuacji proponuje możliwe do podjęcia działania wpływające na zmniejszenie kosztów i zwiększenie przychodów</li> <li>wyjaśnia pojęcia: „rentowność” i „płynność”</li> <li>analizuje rentowność i płynność przedsiębiorstwa</li> <li>oblicza i interpretuje wskaźnik rentowności</li> <li>oblicza i interpretuje próg rentowności (w ujęciu ilościowym i wartościowym)</li> <li>oblicza i interpretuje wskaźniki płynności</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |

| Lp.     | Liczba godzin | Temat                         | Ogólne efekty kształcenia                 | Materiał nauczania                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | Szczegółowe efekty kształcenia<br>Uczeń:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|---------|---------------|-------------------------------|-------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 108-110 | 3             | Podatki w przedsiębiorstwie   | V.5)                                      | Podatek. Prawo podatkowe. Podstawowe pojęcia prawa podatkowego. Rodzaje podatków. Opodatkowanie dochodów z działalności gospodarczej. Obowiązki wynikające z podatku dochodowego od osób prawnych. Deklaracje podatkowe. Obowiązki wynikające z podatku dochodowego od osób fizycznych. Podatkowa księga przychodów i rozchodów. Ewidencja przychodów. Obowiązki przedsiębiorców wynikające z ustawy o podatku od towarów i usług. Deklaracje podatkowe. Ewidencja sprzedaży i ewidencja zakupu. Pozostałe obowiązki podatkowe przedsiębiorcy. | <ul style="list-style-type: none"> <li>wyjaśnia pojęcia: „podatek”, „podatnik”, „płatnik”, „inkasent”, „obowiązek podatkowy”, „zobowiązanie podatkowe”, „organ podatkowy”</li> <li>identyfikuje podmioty zobowiązane do płacenia podatku dochodowego od osób prawnych i podmioty zobowiązane do płacenia podatku dochodowego od osób fizycznych</li> <li>oblicza podatek dochodowy od osób prawnych na podstawie przedstawionych informacji</li> <li>oblicza podatek dochodowy od osób fizycznych na podstawie zapisów w podatkowej księdze przychodów i rozchodów</li> <li>oblicza podatek dochodowy od osób fizycznych na podstawie zapisów w ewidencji przychodów</li> <li>oblicza podatek należny i naliczony</li> <li>oblicza kwoty podatku do zapłacenia na podstawie informacji o podatku należnym i podatku naliczonym</li> <li>rozdziela formularze podatkowe wykorzystywane do dokonywania rozliczeń z tytułu podatku dochodowego od osób fizycznych i wybiera właściwe formularze na podstawie przedstawionego opisu sytuacji</li> <li>wymienia obowiązki przedsiębiorców wynikające z podatku od towarów i usług</li> </ul>                                                                                                                                                                                      |
| 111-114 | 4             | Zarządzanie ludźmi i zespołem | V.13)<br>V.14)<br>V.15)<br>V.17)<br>V.18) | Rekrutacja, motywowanie, ocena pracowników. Przywództwo w zespole. Style zarządzania zespołem. Formy zatrudnienia. Koszty korzystania z różnych form zatrudnienia. Agencje pracy tymczasowej. Obowiązki pracodawcy w związku z zatrudnieniem pracowników na podstawie umowy o pracę, a obowiązki związane z innymi formami zatrudnienia.                                                                                                                                                                                                       | <ul style="list-style-type: none"> <li>rozumie rolę zarządzania zasobami ludzkimi</li> <li>określa wymagane kwalifikacje i kompetencje pracowników</li> <li>tworzy opisy stanowisk pracy</li> <li>określa podział zadań między pracownikami</li> <li>określa przepływ informacji między pracownikami</li> <li>planuje proces rekrutacji, analizuje dokumenty aplikacyjne oraz przeprowadza selekcję</li> <li>wymienia i charakteryzuje sposoby motywowania pracowników</li> <li>wymienia i charakteryzuje sposoby oceny pracowników</li> <li>omawia zasady zarządzania operacyjnego i projektuje procesy wytwórcze lub usługowe, uwzględniając zasady dobrej organizacji oraz bezpieczeństwa i higieny pracy</li> <li>wyjaśnia cechy i funkcje skutecznego przywódcy (lidera) w kontekście zarządzania zespołem</li> <li>przestrzega zasad dobrej organizacji oraz bezpieczeństwa i higieny pracy</li> <li>charakteryzuje style zarządzania zespołem</li> <li>charakteryzuje różne formy zatrudnienia</li> <li>przedstawia koszty korzystania z różnych form zatrudnienia</li> <li>przedstawia wady i zalety korzystania z agencji pracy tymczasowej</li> <li>rozumie obowiązki pracodawcy w związku z zatrudnieniem pracowników na podstawie umowy o pracę oraz obowiązki związane z innymi formami zatrudnienia</li> </ul> |

| Lp.     | Liczba godzin | Temat                                                      | Ogólne efekty kształcenia | Materiał nauczania                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | Szczegółowe efekty kształcenia<br>Uczeń:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|---------|---------------|------------------------------------------------------------|---------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 115-117 | 3             | Wynagradzanie pracowników                                  | V.15)<br>V.16)            | Zasady wynagradzania pracowników. Regulamin wynagradzania. Systemy wynagrodzeń. Stałe i zmienne składniki wynagrodzeń. Ustalenie z pracownikiem warunków zatrudnienia pracowników (w tym wynagrodzenia). Obliczenie wynagrodzenia. Obciążenia wynagrodzenia brutto: składki na ubezpieczenia społeczne i zdrowotne, podatek dochodowy, inne obciążenia. Wynagrodzenie brutto a wynagrodzenie netto. Ponośzone przez pracodawcę koszty zatrudnienia pracownika. Obowiązki pracodawcy związane z zatrudnieniem pracownika. Lista płac. | <ul style="list-style-type: none"> <li>• wyjaśnia rolę wynagrodzenia w zarządzaniu zasobami ludzkimi</li> <li>• określa zasady wynagradzania, sposoby motywowania oraz oceny pracowników</li> <li>• opisuje najważniejsze zasady wynagradzania pracowników</li> <li>• wyjaśnia, czym jest regulamin wynagradzania</li> <li>• wymienia i charakteryzuje systemy wynagrodzeń</li> <li>• wymienia składniki wynagrodzeń i dokonuje ich podziału na stałe i zmienne</li> <li>• dla przykładowego wynagrodzenia wylicza zaliczkę na podatek dochodowy od osób fizycznych oraz wysokość składek na poszczególne rodzaje obowiązkowych ubezpieczeń społecznych i ubezpieczenie zdrowotne i wyjaśnia ich przeznaczenie</li> <li>• wyjaśnia, czym jest lista płac i jaką pełni funkcję</li> <li>• oblicza ponośzone przez pracodawcę koszty zatrudnienia pracownika</li> <li>• wymienia i opisuje obowiązki pracodawcy związane z zatrudnieniem pracownika</li> </ul> |
| 118-119 | 2             | Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw i etyka biznesu | V.22)                     | Społeczna odpowiedzialność biznesu – istota i cele. Etyka biznesu. Działania etyczne i nieetyczne w życiu gospodarczym. Korupcja. Solidarność społeczna jako przykład pozytywnej postawy przedsiębiorców. Zachowania przedsiębiorców wobec środowiska naturalnego. Zrównoważony rozwój.                                                                                                                                                                                                                                              | <ul style="list-style-type: none"> <li>• wyjaśnia znaczenie społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR)</li> <li>• prezentuje przykłady inicjatyw z zakresu społecznej odpowiedzialności biznesu</li> <li>• wyjaśnia rolę etyki w biznesie</li> <li>• przedstawia przykłady przedsiębiorstw osiągających sukcesy rynkowe przy pełnym poszanowaniu zasad etycznych w biznesie</li> <li>• przedstawia przykłady przedsiębiorstw społecznie odpowiedzialnych</li> <li>• rozróżnia działania etyczne od nieetycznych w życiu gospodarczym</li> <li>• ocenia działania przedsiębiorstw z punktu widzenia etyki</li> <li>• wyjaśnia, czym jest zrównoważony rozwój</li> <li>• przedstawia przykłady pozytywnych i negatywnych zachowań przedsiębiorców wobec środowiska naturalnego</li> </ul>                                                                                                                                                                      |
| 120-121 | 2             | Innowacje i cyfryzacja w przedsiębiorstwie                 | V.1)                      | Pojęcie innowacji. Rodzaje innowacji według ich obszaru (innowacje: produktowe, technologiczne, organizacyjne i marketingowe). Proces wdrażania innowacji i jego etapy. Innowacyjne modele biznesowe. Startupy. Cyfryzacja. E-biznes.                                                                                                                                                                                                                                                                                                | <ul style="list-style-type: none"> <li>• definiuje pojęcie „innowacja”</li> <li>• wymienia cechy charakteryzujące innowacje</li> <li>• opisuje, na czym polega proces wdrażania innowacji</li> <li>• na podstawie opisu innowacji umie rozróżnić innowacje produktowe, technologiczne, organizacyjne i marketingowe</li> <li>• wymienia etapy procesu wdrażania innowacji</li> <li>• wyszukuje informacje o innowacjach produktowych, technologicznych, organizacyjnych i marketingowych</li> <li>• charakteryzuje innowacyjne modele biznesowe</li> <li>• wyjaśnia pojęcie startupu</li> <li>• przedstawia sposoby wykorzystania cyfrowych narzędzi w biznesie</li> <li>• wyjaśnia, na czym polega e-biznes</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                      |

| Lp.     | Liczba godzin | Temat                                        | Ogólne efekty kształcenia | Materiał nauczania                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | Szczegółowe efekty kształcenia<br>Uczeń:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|---------|---------------|----------------------------------------------|---------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 122-123 | 2             | Pomysł na biznes                             | V.2<br>V.3)<br>V.11)      | Motywy podejmowania działalności gospodarczej. Źródła pomysłów na własny biznes: umiejętności i wykształcenie, doświadczenia życiowe, pasje i zainteresowania, obserwacje otoczenia. Ocena wykonalności pomysłu i informacje uzyskiwane od potencjalnych klientów, beneficjentów lub interesariuszy projektu. Przewaga konkurencyjna. Znaczenie kreatywności w biznesie. | <ul style="list-style-type: none"> <li>wymienia i charakteryzuje motywy podejmowania działalności gospodarczej</li> <li>przedstawia źródła pomysłów na biznes</li> <li>znajduje pomysł na własne przedsięwzięcie biznesowe lub społeczne, wykorzystując zebrane dane rynkowe i wskazując sposoby wyróżnienia się na rynku</li> <li>ocenia wykonalność pomysłu na biznes</li> <li>udoskonala pomysł na biznes na podstawie konstruktywnych informacji zwrotnych uzyskiwanych od potencjalnych klientów</li> <li>określa źródła przewagi konkurencyjnej planowanego przedsięwzięcia biznesowego</li> <li>wyjaśnia znaczenie kreatywności w szukaniu pomysłu na biznes i w prowadzeniu biznesu</li> </ul> |
| 124-125 | 2             | Ryzyko prowadzenia działalności gospodarczej | V.23)                     | Czynniki ryzyka w biznesie. Prawdopodobieństwo wystąpienia poszczególnych czynników i siła ich wpływu. Sposoby ograniczania ryzyka. Ubezpieczenia gospodarcze.                                                                                                                                                                                                           | <ul style="list-style-type: none"> <li>wymienia i charakteryzuje czynniki ryzyka przy podejmowaniu i prowadzeniu działalności gospodarczej</li> <li>ocenia prawdopodobieństwo wystąpienia poszczególnych czynników ryzyka</li> <li>ocenia siłę wpływu poszczególnych czynników ryzyka na prowadzony biznes</li> <li>wymienia i charakteryzuje sposoby ograniczania ryzyka</li> <li>wyjaśnia istotę ubezpieczeń gospodarczych</li> <li>wymienia i charakteryzuje istotę ubezpieczeń gospodarczych</li> </ul>                                                                                                                                                                                            |
| 126-127 | 2             | Model biznesowy                              | V.1)<br>V.3)<br>V.12)     | Model biznesowy. Elementy modelu biznesowego. Business Model Canvas (BMC).                                                                                                                                                                                                                                                                                               | <ul style="list-style-type: none"> <li>opracowuje koncepcję własnej firmy oraz jej model biznesowy</li> <li>przedstawia model biznesowy w postaci BMC (Business Model Canvas)</li> <li>prezentuje przygotowany Business Model Canvas</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| 128-129 | 2             | Analiza SWOT                                 | V.10                      | Mocne i słabe strony oraz szanse i zagrożenia. Analiza SWOT. Wnioski strategiczne.                                                                                                                                                                                                                                                                                       | <ul style="list-style-type: none"> <li>wymienia i charakteryzuje elementy analizy SWOT</li> <li>wskazuje mocne i słabe strony oraz szanse i zagrożenia biznesu, który chce uruchomić</li> <li>przygotowuje analizę SWOT dla planowanego przedsięwzięcia biznesowego lub społecznego</li> <li>formułuje wnioski strategiczne na podstawie sposobów realizacji szans z wykorzystaniem mocnych stron oraz minimalizacji zagrożeń i wzmocnienia słabych stron</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                   |
| 130-136 | 7             | Opracowanie biznesplanu                      | V.4)                      | Pojęcie biznesplanu. Cele biznesplanu. Adresaci biznesplanu. Termin sporządzenia biznesplanu. Struktura i zawartość biznesplanu (w tym m.in. analiza rynku, plan marketingowy, plan finansowy).                                                                                                                                                                          | <ul style="list-style-type: none"> <li>wyjaśnia pojęcie „biznesplanu”</li> <li>wymienia adresatów biznesplanu</li> <li>wymienia elementy biznesplanu</li> <li>wymienia cele sporządzania biznesplanu</li> <li>charakteryzuje zawartość poszczególnych elementów biznesplanu</li> <li>opracowuje w zespole biznesplan przedsięwzięcia biznesowego lub społecznego, zachowując jego właściwą strukturę</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                        |

| Lp.     | Liczba godzin | Temat                                                | Ogólne efekty kształcenia | Materiał nauczania                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | Szczegółowe efekty kształcenia<br>Uczeń:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|---------|---------------|------------------------------------------------------|---------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 137-141 | 5             | Prezentacja biznesplanu                              | V.24)<br>V.25)            | Techniki prezentacji. Uzasadnianie założeń biznesplanu. Dyskusja z uczestnikami prezentacji. Obrona własnej koncepcji. Udoskonalanie biznesplanu na podstawie konstruktywnych informacji zwrotnych.                                                                                                                                                                                                                                                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>wymienia i charakteryzuje techniki prezentacji</li> <li>dobiera technikę prezentacji w zależności od jej uczestników</li> <li>prezentuje biznesplan planowanego przedsięwzięcia, uwypuklając jego walory i używając rzeczowych oraz logicznych argumentów</li> <li>prowadzi dyskusję na temat zaprezentowanego biznesplanu</li> <li>broni swojej koncepcji lub odpowiednio modyfikuje elementy biznesplanu</li> <li>udoskonala biznesplan na podstawie konstruktywnych informacji zwrotnych</li> </ul>                                                                           |
| 142-143 | 2             | Etapy zakładania przedsiębiorstwa i jego rejestracja | V.22)                     | Etapy zakładania przedsiębiorstwa. Rejestracja przedsiębiorstwa. Wniosek o wpis do CEIDG i załączniki do niego. Rachunek bankowy. Zgłoszenie osób podlegających ubezpieczeniom społecznym i zdrowotnym do ZUS. Podatek od towarów i usług. Zwolnienia z podatku od towarów i usług. Konsekwencje wyboru zwolnienia z VAT i rezygnacji ze zwolnienia. Rejestracja na potrzeby podatku od towarów i usług. VAT-R. Obowiązek posiadania kasy fiskalnej. | <ul style="list-style-type: none"> <li>opisuje i porządkuje etapy zakładania i rejestrowania przedsiębiorstwa</li> <li>opisuje procedury rejestracji przedsiębiorstwa</li> <li>zdoływa informacje potrzebne do wypełnienia formularza CEIDG-1</li> <li>wypełnia formularz CEIDG-1 i inne formularze</li> <li>wie, jak założyć rachunek bankowy</li> <li>wie, jakie są obowiązki związane ze zgłoszeniem osób podlegających ubezpieczeniom społecznym i zdrowotnym do ZUS</li> <li>opisuje obowiązki osób podejmujących działalność gospodarczą wynikające z przepisów dotyczących podatku od towarów i usług</li> </ul> |
| 144-148 | 5             | Prowadzenie działalności gospodarczej                | V.22)                     | Bieżące obowiązki przedsiębiorcy. Dokumenty w firmie. Kontakty z klientami oraz z urzędem skarbowym, ZUS i innymi urzędami. Zmiany i przekształcenia przedsiębiorstwa.                                                                                                                                                                                                                                                                               | <ul style="list-style-type: none"> <li>wyjaśnia, jakie są podstawowe obowiązki związane z prowadzeniem własnej firmy</li> <li>wypełnia proste dokumenty związane z prowadzeniem własnej firmy</li> <li>potrafi utrzymywać kontakty z klientami oraz z urzędem skarbowym, ZUS i innymi urzędami</li> <li>wyszukuje informacje o obowiązkach osób prowadzących działalność gospodarczą wobec budżetu państwa, ZUS i innych urzędów</li> <li>dostrzega konieczność wprowadzania zmian w przedsiębiorstwie</li> <li>analizuje konsekwencje wprowadzonych zmian w przedsiębiorstwie</li> </ul>                               |
| 149-150 | 2             | Zawieszenie i zakończenie działalności gospodarczej  | V.22)                     | Przesłanki zawieszenia działalności gospodarczej. Procedura zawieszenia działalności gospodarczej. Skutki prawne i podatkowe zawieszenia działalności gospodarczej. Procedura odwieszenia działalności gospodarczej. Przesłanki zakończenia działalności gospodarczej. Obowiązki związane z zakończeniem działalności gospodarczej.                                                                                                                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>omawia przesłanki zawieszenia działalności gospodarczej</li> <li>omawia procedurę zawieszenia działalności gospodarczej</li> <li>przedstawia skutki prawne i podatkowe zawieszenia działalności gospodarczej</li> <li>omawia procedurę odwieszenia działalności gospodarczej</li> <li>omawia przesłanki zakończenia działalności gospodarczej</li> <li>omawia procedurę zakończenia działalności gospodarczej</li> <li>przedstawia obowiązki związane z zakończeniem działalności gospodarczej</li> </ul>                                                                        |