



## Młodzieżowe miniprzedsiębiorstwo w szkole

„Młodzieżowe miniprzedsiębiorstwo” jest grą edukacyjną opracowaną do realizacji programu nauczania „Młodzieżowe miniprzedsiębiorstwo” w ramach przedmiotu ekonomia w praktyce.

Celem działania młodzieżowego miniprzedsiębiorstwa jest przygotowanie uczniów do podejmowania samodzielnej działalności gospodarczej oraz rozwijanie ich inicjatywności i przedsiębiorczości.

W realizacji programu „Młodzieżowe miniprzedsiębiorstwo” mogą uczestniczyć uczniowie liceów i techników w ramach zajęć ekonomii w praktyce - przedmiotu uzupełniającego, realizowanego na IV etapie edukacyjnym. Uczniowie niepełnoletni mogą brać udział w Grze za zgodą rodziców (prawnych opiekunów). Istotą Gry jest założenie i prowadzenie miniprzedsiębiorstwa, którego zarządzanie zorganizowane jest na wzór działalności gospodarczej. Założenie młodzieżowego miniprzedsiębiorstwa wymaga zgody dyrektora szkoły. Wspólnikom w prowadzeniu miniprzedsiębiorstwa pomagają konsultanci biznesowi. Nad prawidłowym przebiegiem zajęć czuwa nauczyciel – opiekun miniprzedsiębiorstwa.

W szkole może działać kilka miniprzedsiębiorstw. Każde z zarejestrowanych miniprzedsiębiorstw otrzymuje nieodpłatnie dostęp do internetowej platformy edukacyjnej umożliwiającej zarządzanie młodzieżowym miniprzedsiębiorstwem.

### Istota gry edukacyjnej „Młodzieżowe miniprzedsiębiorstwo”

Grupa 6-15 uczniów zakłada i prowadzi młodzieżowe miniprzedsiębiorstwo, które jest zorganizowane na wzór spółki jawnej (ale nie jest prawdziwą spółką jawną).

Uczestnicy Gry zobowiązani są do bezwzględnego przestrzegania regulaminu gry edukacyjnej „Młodzieżowe miniprzedsiębiorstwo”. Uczniowie (wspólnicy miniprzedsiębiorstwa) gromadzą potrzebny kapitał, sporządzają biznesplan, prowadzą badania marketingowe, wybierają produkt (lub usługę), a następnie organizują produkcję oraz sprzedają swoje wyroby (usługi). Praca miniprzedsiębiorstwa zorganizowana jest w czterech działach – marketingu, produkcji, finansów i organizacyjnym. Pracą każdego działu kieruje jego dyrektor, nad całością działalności czuwa dyrektor naczelny. Dyrektorów wybierają wspólnicy. „Młodzieżowe miniprzedsiębiorstwo” prowadzi dokumentację finansową właściwą dla prowadzenia działalności gospodarczej – podatkową księgę przychodów i rozchodów, ewidencję VAT-owską, ZUS-owską itp. Wspólnicy robią to z wykorzystaniem narzędzia informatycznego, jakim jest program *Finanse* dostępny na platformie internetowej gry edukacyjnej „Młodzieżowe miniprzedsiębiorstwo”.

Miniprzedsiębiorstwo płaci podatki zgodnie z powszechnie obowiązującymi zasadami, zaś składki ZUS naliczane są od rzeczywistej urzędowej podstawy pomniejszonej 1000 razy. Rolę kas urzędu skarbowego i ZUS-u pełni rada rodziców danej szkoły. Dokumentację finansową miniprzedsiębiorstwa uczniowie prowadzą z wykorzystaniem programu *Finanse* dostępnego na platformie internetowej gry edukacyjnej „Młodzieżowe miniprzedsiębiorstwo”.

Po zakończeniu działalności miniprzedsiębiorstwa, jeżeli po zwrocie udziałów pozostanie nadwyżka finansowa, jest ona przekazywana radzie rodziców danej szkoły z przeznaczeniem na nagrody dla uczniów, którzy prowadzili młodzieżowe miniprzedsiębiorstwo.



---

## Jak założyć młodzieżowe miniprzedsiębiorstwo?

---

### Krok 1.

Nauczyciel organizuje spotkanie z uczniami, w spotkaniu mogą uczestniczyć również rodzice/prawni opiekunowie uczniów.

Okazją do takiego spotkania może być np. lekcja podstaw przedsiębiorczości, lekcja wychowawcza, zebranie z rodzicami.

Nauczyciel podczas spotkania zapoznaje uczestników z ideą programu „Młodzieżowe miniprzedsiębiorstwo”, objaśnia zasady udziału uczniów w grze edukacyjnej oraz przedstawia korzyści wynikające z udziału w Grze.

Prezentacja „Młodzieżowe miniprzedsiębiorstwo” dostępna jest na platformie internetowej gry edukacyjnej „Młodzieżowe miniprzedsiębiorstwo”.

### Krok 2.

Uczniowie zainteresowani udziałem w zajęciach ekonomii w praktyce, realizowanych w formie gry edukacyjnej „Młodzieżowe miniprzedsiębiorstwo”, wypełniają deklaracje zgłoszeniowe i przekazują je nauczycielowi, który będzie pełnił rolę opiekuna firmy uczniowskiej.

W przypadku uczniów niepełnoletnich konieczne jest dołączenie do zgłoszenia ucznia pisemnej zgody rodziców/prawnych opiekunów.

Druki *Zgłoszenie ucznia/uczennicy do programu* oraz *Zgoda rodziców/opiekunów prawnych na udział w programie* dostępne są na platformie internetowej gry edukacyjnej „Młodzieżowe miniprzedsiębiorstwo”.

### Krok 3.

Uczniowie występują z prośbą do dyrektora szkoły o wyrażenie zgody na prowadzenie młodzieżowego miniprzedsiębiorstwa w danym roku szkolnym.

### Krok 4.

Uczniowie podpisują z dyrektorem szkoły umowę najmu lokalu – pomieszczenia na terenie szkoły, które będzie stanowiło siedzibę miniprzedsiębiorstwa.

Formularz *Umowa najmu lokalu użytkowego* dostępny jest na platformie internetowej gry edukacyjnej „Młodzieżowe miniprzedsiębiorstwo”.

### Krok 5.

Uczniowie wybierają pomysł na produkt (usługę) swojej firmy, organizują badania rynku oraz opracowują biznesplan swojego przedsięwzięcia.

Pomocny w tym może być *generator biznesplanu* dostępny na platformie internetowej gry edukacyjnej „Młodzieżowe miniprzedsiębiorstwo”.

### Krok 6.

Nauczyciel zgłasza młodzieżowe miniprzedsiębiorstwo na platformie internetowej gry edukacyjnej „Młodzieżowe miniprzedsiębiorstwo”.

### Krok 7.

Uczniowie sporządzają umowę spółki, wpłacają udziały oraz rejestrują swój udział w programie na platformie internetowej gry edukacyjnej „Młodzieżowe miniprzedsiębiorstwo”.

---



## Regulamin młodzieżowego miniprzedsiębiorstwa

1. „Młodzieżowe miniprzedsiębiorstwo” jest grą edukacyjną w ramach realizacji programu nauczania „Młodzieżowe miniprzedsiębiorstwo” do przedmiotu ekonomia w praktyce.
2. Celem działania młodzieżowego miniprzedsiębiorstwa jest przygotowanie uczniów do podejmowania samodzielnej działalności gospodarczej oraz nagradzanie uczniów wykazujących się kreatywnością i przedsiębiorczością.
3. Młodzieżowe miniprzedsiębiorstwo jest zorganizowane na wzór spółki jawnej; nie jest prawdziwą spółką jawną.
4. Wszystkie dokumenty wykorzystywane przez miniprzedsiębiorstwo (faktury, rejestry zakupów/sprzedaży VAT, PKPiR i inne druki) opatrzone są napisem „gra edukacyjna”.
5. Założenie młodzieżowego miniprzedsiębiorstwa wymaga zgody dyrektora szkoły.
6. Udziałowcem miniprzedsiębiorstwa może zostać uczeń szkoły ponadgimnazjalnej realizującej program nauczania „Młodzieżowe miniprzedsiębiorstwo” po potwierdzeniu zgłoszenia pisemną deklaracją. W przypadku uczniów niepełnoletnich wymagana jest również zgoda rodziców/prawnych opiekunów.
7. Wszyscy uczestnicy programu są współwłaścicielami (wspólnikami) spółki.
8. Liczba wspólników miniprzedsiębiorstwa powinna wynosić 6-15 osób.
9. Uczniowie zarządzają miniprzedsiębiorstwem, korzystając z pomocy konsultantów - przedstawicieli biznesu.
10. Nad całością działań miniprzedsiębiorstwa czuwa nauczyciel.
11. Wysokość udziału wspólnika miniprzedsiębiorstwa jest ustalana przez wspólników, jednak nie może być większa niż 100 zł.
12. Możliwą formą powiększenia funduszu, którym dysponują wspólnicy, jest pożyczka udzielana przez radę rodziców szkoły.
13. Wysokość pożyczki nie może przekroczyć 2/3 wysokości zebranych udziałów. W celu uzyskania takiej pożyczki miniprzedsiębiorstwo powinno przygotować biznesplan, ze szczególnym uwzględnieniem planu finansowego, a także określeniem warunków spłaty pożyczki. W razie wystąpienia na koniec działalności straty, pożyczkę będą zobowiązani spłacić w równych częściach wszyscy współwłaściciele spółki.
14. Miniprzedsiębiorstwo może korzystać z pomocy sponsorów. Warunki tej pomocy określa odrębna umowa, którą w imieniu miniprzedsiębiorstwa zawiera szkoła.
15. Uczniowie, tworząc młodzieżowe miniprzedsiębiorstwo, muszą zawrzeć umowę spółki w formie pisemnej.
16. Umowę taką potwierdza nauczyciel - opiekun miniprzedsiębiorstwa.
17. Uczniowie rejestrują miniprzedsiębiorstwo w terminie do 14 dni od założenia spółki za pośrednictwem platformy internetowej. Rejestracja miniprzedsiębiorstw trwa do końca listopada.



18. Wspólnicy miniprzedsiębiorstwa wybierają dyrektora naczelnego oraz czterech dyrektorów odpowiedzialnych za pracę poszczególnych działów (dział finansowy, organizacyjny, marketingu oraz produkcji).
19. Miniprzedsiębiorstwo prowadzi działalność produkcyjną lub usługową.
20. Wspólnicy mają obowiązek prowadzenia dokumentacji finansowej zgodnie z wymogami młodzieżowego miniprzedsiębiorstwa.
21. Dochód miniprzedsiębiorstwa podlega opodatkowaniu podatkiem dochodowym od osób fizycznych (podatek liniowy). W celu ustalenia dochodu uczniowie prowadzą podatkową księgę przychodów i rozchodów.
22. Młodzieżowe miniprzedsiębiorstwo jest płatnikiem podatku VAT. Uczniowie zatem prowadzą rejestry zakupów oraz sprzedaży, a także wypełniają deklarację VAT-7.
23. Wspólnicy są zobowiązani do odprowadzania składek ZUS. Podstawą ich wymiaru jest urzędowa podstawa wymiaru składki ZUS dzielona przez 1000.
24. Należności z tytułu podatków oraz składek ZUS wpłacane są co miesiąc na konto rady rodziców szkoły, która pełni rolę kas urzędu skarbowego oraz ZUS-u. Wpłaty takiej należy dokonać nie później niż do 15-ego danego miesiąca, za miesiąc poprzedni.
25. Miniprzedsiębiorstwo ma obowiązek sporządzania na platformie internetowej raz w miesiącu raportu z prowadzonej działalności.
26. Miniprzedsiębiorstwo rozpoczyna działalność między 1 września a 30 listopada, natomiast jego działalność ulega zakończeniu najpóźniej 31 maja, a samo miniprzedsiębiorstwo zostaje zlikwidowane.
27. Po zakończeniu działalności miniprzedsiębiorstwa, pokryciu wszystkich poniesionych kosztów, jego wspólnicy otrzymują, o ile to możliwe, zwrot wniesionego udziału. Jeżeli po wypłacie udziałów pozostanie nadwyżka finansowa, jest ona przekazywana radzie rodziców danej szkoły z przeznaczeniem na nagrody dla uczniów prowadzących dane miniprzedsiębiorstwo. Nagroda przyznana jednemu wspólnikowi nie może przekroczyć kwoty 760 zł (zgodnie z Ustawą o podatku dochodowym od osób fizycznych z dnia 26 lipca 1991 r. art. 21 ust. 1 pkt. 68 i 68a.)
28. W przypadku, gdy wielkość środków finansowych wypracowanych przez miniprzedsiębiorstwo wskazuje, iż w rozliczeniu wysokość nagrody na jednego wspólnika może przekroczyć kwotę 760 zł – nauczyciel zobowiązany jest zakończyć Grę, nakazując wspólnikom zamknięcie działalności miniprzedsiębiorstwa.
29. Miniprzedsiębiorstwo, kończące działalność, ma obowiązek sporządzenia raportu podsumowującego działalność.



# Młodzieżowe miniprzedsiębiorstwo

## program nauczania do przedmiotu uzupełniającego ekonomia w praktyce

### Podstawa prawna:

Podstawą opracowania programu „Młodzieżowe miniprzedsiębiorstwo”, stanowiącego realizację treści nauczania przedmiotu uzupełniającego ekonomia w praktyce, jest *Rozporządzenie Ministra Edukacji Narodowej w sprawie podstawy programowej wychowania przedszkolnego oraz kształcenia ogólnego w poszczególnych typach szkół z dnia 27 sierpnia 2012 r.* (Dz.U. z 2012 r. poz. 977).

### Wstęp

Niezwykle istotny punkt odniesienia przy tworzeniu koncepcji programu „Młodzieżowe miniprzedsiębiorstwo” stanowi *Zalecenie Parlamentu Europejskiego i Rady Europy z dnia 18 grudnia 2006 r. w sprawie kompetencji kluczowych w procesie uczenia się przez całe życie* (2006/962/WE). W dokumencie tym definiuje się kompetencje kluczowe jako „te, których wszystkie osoby potrzebują do samorealizacji i rozwoju osobistego, bycia aktywnym obywatelem, integracji społecznej i zatrudnienia”<sup>1</sup>.

W *Zaleceniu...* wskazano osiem kompetencji kluczowych:

- 1) porozumiewanie się w języku ojczystym,
- 2) porozumiewanie się w językach obcych,
- 3) kompetencje matematyczne i podstawowe kompetencje naukowo-techniczne,
- 4) kompetencje informatyczne,
- 5) umiejętność uczenia się,
- 6) kompetencje społeczne i obywatelskie,
- 7) inicjatywność i przedsiębiorczość,
- 8) świadomość i ekspresja kulturalna.

Drugim dokumentem o istotnym znaczeniu dla koncepcji programu „Młodzieżowe miniprzedsiębiorstwo” jest podstawa programowa przedmiotu uzupełniającego ekonomia w praktyce. Wskazany w niej został cel kształcenia – „nabycie umiejętności przeprowadzenia kompletnej realizacji przedsięwzięcia: od pomysłu, przez przygotowanie planu, wdrożenie go, aż do analizy efektów”. Zalecaną metodą realizacji tego celu jest metoda projektu.

Te dwie przesłanki – konieczność wyposażania uczniów w kompetencje kluczowe będące podstawą sukcesów życiowych każdego człowieka oraz zalecany w podstawie programowej cel i proponowana metoda – spowodowały, że program koncentruje się na kształtowaniu kompetencji inicjatywność i przedsiębiorczość. Taki wybór otwiera szeroką perspektywę dla realizacji celu „nabycie umiejętności przeprowadzenia kompletnej realizacji przedsięwzięcia” oraz wdrażania do praktyki edukacyjnej metody projektu.

<sup>1</sup> Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej L 394/13 Załącznik: *Kompetencje kluczowe w uczeniu się przez całe życie – europejskie ramy odniesienia*



Kompetencje inicjatywność i przedsiębiorczość oznaczają zdolność osoby do wcielania pomysłów w czyn. Obejmują one kreatywność, innowacyjność i podejmowanie ryzyka, a także zdolność do planowania przedsięwzięć i osiągnięcia zamierzonych celów.

Kształtowanie kompetencji rekomendowanych w *Zaleceniu...* wymaga od szkoły wyjścia poza schemat: zadane, wyuczone, sprawdzone. Uczniowie muszą być stawiani w sytuacjach problemowych. Rozwiązując je samodzielnie, będą doskonalić umiejętności i kształtować oczekiwane postawy.

Z tego powodu w programie „Młodzieżowe miniprzedsiębiorstwo” główny akcent przeniesiono ze zdobywania wiadomości na kształtowanie umiejętności, pobudzanie ucznia do aktywności, a także samodzielnego i kreatywnego myślenia. Nadrzędną rolę przypisano zatem celom kształcenia i wychowania, które w całym procesie edukacyjnym są wyznacznikiem treści nauczania, służących osiągnięciu tychże celów. Wynika stąd ważna cecha programu – położenie nacisku na nauczanie przez działanie, z zastosowaniem metody projektu.

Realizacja zawartych w programie treści nauczania odbywa się w formie gry edukacyjnej „Młodzieżowe miniprzedsiębiorstwo”.

Niniejszy program został tak skonstruowany, aby nauczyciel wykorzystał w pełnym zakresie wiadomości i umiejętności zdobyte przez uczniów na wcześniejszych etapach edukacyjnych, również na zajęciach z podstaw przedsiębiorczości. Konstrukcja programu daje możliwość elastycznego doboru szczegółowych celów edukacyjnych w zależności od różnych warunków realizacji programu oraz zróżnicowanych potrzeb edukacyjnych uczniów.

## **Cele kształcenia i wychowania**

Podstawa programowa kształcenia ogólnego na III i IV etapie edukacyjnym przewiduje realizację następujących celów:

- △ „przyswojenie przez uczniów określonego zasobu wiadomości na temat faktów, zasad, teorii i praktyk;
- △ zdobycie przez uczniów umiejętności wykorzystania posiadanych wiadomości podczas wykonywania zadań i rozwiązywania problemów;
- △ kształtowanie u uczniów postaw warunkujących sprawne i odpowiedzialne funkcjonowanie we współczesnym świecie”.

Program „Młodzieżowe miniprzedsiębiorstwo” uwzględnia wszystkie wskazane w podstawie programowej obszary wiedzy, umiejętności i postaw, jak również pomaga w zdobyciu wiedzy niezbędnej do podejmowania i prowadzenia samodzielnej działalności gospodarczej. Dobór zagadnień proponowanych w programie umożliwia realizację treści nauczania – wymagań szczegółowych przedmiotu ekonomia w praktyce. Niektóre z zagadnień wykraczają poza podstawę programową, ponieważ ich realizacja jest niezbędna do prawidłowego funkcjonowania młodzieżowego miniprzedsiębiorstwa. Dotyczy to dokumentowania działalności gospodarczej, rozliczeń finansowych oraz działań marketingowych i promocyjnych, w tym technik sprzedaży produktów/usług miniprzedsiębiorstwa. Poniższa struktura zagadnień nawiązuje do układu wymagań szczegółowych ekonomii w praktyce.

Program zakłada m.in. poznanie:

- △ struktury oraz zasad funkcjonowania spółki jawnej;
- △ procedur postępowania przy uruchamianiu działalności gospodarczej;



- △ różnych stylów zarządzania firmą;
- △ zasad pracy zespołowej;
- △ zasad budowy biznesplanu;
- △ strategii promocji firmy;
- △ podstawowych pojęć ekonomicznych związanych z prowadzeniem małej firmy;
- △ zasad dokumentowania działalności gospodarczej.

Ważnym celem kształcenia ogólnego jest zdobycie przez uczniów umiejętności wykorzystania posiadanych wiadomości podczas wykonywania zadań i rozwiązywania problemów. W programie „Młodzieżowe miniprzedsiębiorstwo” wskazuje się na rozwijanie następujących umiejętności:

- △ podejmowania indywidualnych i grupowych decyzji;
- △ skutecznego działania na podstawie obowiązujących norm (np. rozwiązywanie konfliktów, negocjacje);
- △ efektywnego współdziałania w zespole;
- △ sprawnego posługiwania się nowoczesnymi technologiami informacyjno-komunikacyjnymi (np. korzystania z platformy internetowej, programów użytkowych);
- △ dobrego planowania;
- △ racjonalnego gospodarowania własnymi zasobami, w tym finansowymi;
- △ określania ryzyka gospodarczego;
- △ autoprezentacji;
- △ planowania i prowadzenia prezentacji.

W procesie kształcenia ogólnego szkoła powinna również kształtować u uczniów postawy sprzyjające ich dalszemu rozwojowi indywidualnemu i społecznemu, w tym postawy przedsiębiorczości. Program „Młodzieżowe miniprzedsiębiorstwo” umożliwia uczniom rozwijanie postaw wymienionych w ogólnej części podstawy programowej, m.in.:

- △ uczciwości (kształtowania i rozwijania zachowań zgodnych z przepisami prawa oraz zasadami etyki);
- △ wiarygodności;
- △ odpowiedzialności za podejmowane decyzje i działania;
- △ wytrwałości w poszukiwaniu, odkrywaniu i dążeniu do osiągnięcia wyznaczonych celów;
- △ poczucia własnej wartości;
- △ szacunku dla innych ludzi;
- △ ciekawości poznawczej;
- △ kreatywności w rozwiązywaniu problemów;
- △ kultury osobistej.



## Treści nauczania – wymagania szczegółowe oraz opis założonych osiągnięć uczniów

Jednostka tematyczna	Proponowana liczba godzin	Zagadnienia	Treści nauczania – oczekiwane umiejętności uczniów – wymagania szczegółowe  Uczeń:	Zgodność z podstawą programową
<b>I część: Planowanie działalności młodzieżowego miniprzedsiębiorstwa</b>				
Razem czy osobno? Miniprzedsiębiorstwo jako spółka jawna.	1	Formy działalności gospodarczej. Zasady funkcjonowania młodzieżowego miniprzedsiębiorstwa.	<ul style="list-style-type: none"> <li>wymienia zasady funkcjonowania miniprzedsiębiorstwa jako spółki jawnej;</li> </ul>	1.3
Dobry pomysł to podstawa sukcesu.	1	Zasoby zespołu jako źródło pomysłów na produkt. Techniki twórczego myślenia.	<ul style="list-style-type: none"> <li>proponuje pomysły na produkt z uwzględnieniem zasobów zespołu (zainteresowania, predyspozycje, umiejętności);</li> <li>stosuje techniki twórczego myślenia;</li> </ul>	1.3 1.3
Kto to kupi? Analiza rynku.	2	Segmentacja rynku. Badanie i analiza badań rynku. Charakterystyka lokalnego rynku.	<ul style="list-style-type: none"> <li>rozpoznaje potrzeby lokalnego rynku;</li> <li>opisuje rynek, na którym działa miniprzedsiębiorstwo;</li> <li>prezentuje zebrane informacje o rynku;</li> </ul>	2.2 2.1 2.3
Produkt czy usługa?	1	Zasady weryfikacji pomysłów. Pomysł na produkt/usługę miniprzedsiębiorstwa.	<ul style="list-style-type: none"> <li>dokonuje wyboru charakteru działalności gospodarczej miniprzedsiębiorstwa;</li> <li>wskazuje zagrożenia i możliwości realizacji przedsięwzięcia na podstawie zebranych informacji o rynku;</li> </ul>	1.3 2.4
Od kiedy to się opłaca?	1	Elementy składowe ceny. Kalkulacja ceny. Próg rentowności.	<ul style="list-style-type: none"> <li>wyróżnia elementy składowe ceny;</li> <li>oblicza cenę jednostkową;</li> <li>oblicza próg rentowności;</li> </ul>	1.5
Filozofia miniprzedsiębiorstwa, czyli misja i wizja.	1	Misja i wizja firmy. Metoda SMART.	<ul style="list-style-type: none"> <li>formułuje cele metodą SMART;</li> <li>wyjaśnia pojęcie misji i wizji;</li> <li>uzasadnia konieczność określenia misji firmy;</li> <li>przedstawia wizję i misję swojego miniprzedsiębiorstwa;</li> </ul>	1.1
Logo – znak rozpoznawczy miniprzedsiębiorstwa.	2	Rola logo w tworzeniu wizerunku firmy. Zasady konstruowania i stosowania logo.	<ul style="list-style-type: none"> <li>wykazuje wpływ logo na tworzenie wizerunku firmy;</li> <li>projektuje logo miniprzedsiębiorstwa;</li> <li>stosuje logo w celu kreowania wizerunku miniprzedsiębiorstwa;</li> </ul>	1.1 1.5





Bez planu ani rusz.	2	Biznesplan młodzieżowego miniprzedsiębiorstwa.  Opracowanie biznesplanu miniprzedsiębiorstwa.  Analiza struktury biznesplanu.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• uzasadnia potrzebę planowania działań;</li> <li>• wyjaśnia korzyści wynikające z planowania działań;</li> <li>• prognozuje efekty finansowe miniprzedsiębiorstwa z uwzględnieniem kosztów i przychodów;</li> <li>• opracowuje biznesplan miniprzedsiębiorstwa;</li> <li>• argumentuje konieczność określania ryzyka gospodarczego;</li> </ul>	1.1 1.5 1.5 1.4 2.4
<b>II część: Działanie młodzieżowego miniprzedsiębiorstwa</b>				
Rejestracja miniprzedsiębiorstwa.	1	Procedury postępowania przy uruchamianiu działalności gospodarczej.  Dokumentacja niezbędna przy rejestracji miniprzedsiębiorstwa.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• omawia procedury postępowania przy uruchamianiu działalności gospodarczej;</li> <li>• wypełnia dokumenty niezbędne do rejestracji miniprzedsiębiorstwa;</li> <li>• rejestruje miniprzedsiębiorstwo na platformie internetowej;</li> </ul>	1.1 3.4 3.5
Miniprzedsiębiorstwo to zorganizowany zespół.	1	Zasady pracy zespołowej.  Role w zespole.  Skuteczna komunikacja.  Negocjacje w biznesie.  Rozwiązywanie konfliktów.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• stosuje zasady organizacji pracy indywidualnej i zespołowej;</li> <li>• uzasadnia korzystny wpływ ról nieformalnych na funkcjonowanie zespołu;</li> <li>• skutecznie porozumiewa się i prowadzi negocjacje;</li> <li>• współpracuje w zespole;</li> <li>• wskazuje konstruktywne sposoby rozwiązywania konfliktów;</li> </ul>	3.1 3.2 3.1 3.5 3.6
Wybieramy dyrektorów miniprzedsiębiorstwa.	1	Struktura miniprzedsiębiorstwa i kompetencje dyrektorów.  Skuteczny menedżer.  Cechy dobrego lidera.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• opisuje zakres obowiązków dyrektora i podział kompetencji w zespole kierowniczym;</li> <li>• wskazuje cechy skutecznego menedżera;</li> <li>• charakteryzuje dobrego lidera zespołu;</li> <li>• ocenia swoje mocne i słabe strony jako menedżera i lidera;</li> </ul>	3.1 3.2 3.3 3.2
Jak skutecznie zarządzać miniprzedsiębiorstwem?	1	Style zarządzania.  Zasady kierowania pracą zespołu.  Zasady organizacji zebrań.  Dokumentowanie przebiegu zebrań.  Odpowiedzialność w podejmowaniu decyzji.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• opisuje różne style zarządzania przedsiębiorstwem;</li> <li>• przyjmuje odpowiedzialność za podejmowane decyzje;</li> <li>• organizuje i prowadzi zebrania zespołu;</li> <li>• dokumentuje przebieg zebrań;</li> </ul>	1.2 3.5 3.2 3.4



Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Kodeks etyczny miniprzedsiębiorstwa.	1	Zasady etycznego postępowania. Etyczny przedsiębiorca. Etyczna firma.	<ul style="list-style-type: none"> <li>projektuje kodeks etyczny obowiązujący w grupie;</li> <li>stosuje zasady etycznego postępowania przedsiębiorcy w działaniach miniprzedsiębiorstwa;</li> </ul>	3.7
Program promocji miniprzedsiębiorstwa.	1	Cele i instrumenty promocji. Program promocji. Strategia promocji miniprzedsiębiorstwa. Public relations.	<ul style="list-style-type: none"> <li>uzasadnia konieczność prowadzenia działań promujących produkt;</li> <li>opracowuje plan kampanii promocyjnej;</li> <li>promuje produkt miniprzedsiębiorstwa;</li> <li>utrzymuje dobre relacje z wewnętrznym oraz zewnętrznym otoczeniem miniprzedsiębiorstwa;</li> </ul>	2.5 2.1 3.5 2.5
Ulotka reklamowa i inne sposoby promocji.	2	Promocja produktu miniprzedsiębiorstwa.	<ul style="list-style-type: none"> <li>konstruuje przekaz reklamowy z wykorzystaniem znanych sobie technik graficznych;</li> </ul>	2.5
Miniprzedsiębiorstwo sprzedaje swoje produkty.	1	Działania marketingowe w miniprzedsiębiorstwie: - marketing mix, - skuteczna sprzedaż, - dystrybucja. Metody zwiększania efektywności sprzedaży.	<ul style="list-style-type: none"> <li>stosuje podstawowe zasady działań marketingowych w miniprzedsiębiorstwie;</li> <li>przedstawia podstawowe metody zwiększania efektywności sprzedaży;</li> </ul>	2.5 1.5
ABC księgowego.	2	Dokumenty księgowe: - zakupu, - sprzedaży, - kasowe. - rejestry VAT, - podatkowa księga przychodów i rozchodów (PKPiR).	<ul style="list-style-type: none"> <li>wymienia cechy, jakie powinien posiadać każdy dowód księgowy;</li> <li>wymienia zasady sporządzania dowodów księgowych;</li> <li>klasyfikuje dowody księgowe;</li> <li>przechowuje dowody księgowe zgodnie z ustalonymi zasadami;</li> <li>rejestruje dowody księgowe w rejestrach VAT i PKPiR;</li> <li>korzysta z oprogramowania finansowo-księgowego;</li> </ul>	3.1
Zakupy pod kontrolą – faktura VAT.	1	Cena netto, cena brutto. Wartość podatku VAT. Podatek VAT należny i naliczony.	<ul style="list-style-type: none"> <li>rozdzieli cenę i wartość netto oraz brutto;</li> <li>wykrywa błędy w wystawionej fakturze VAT;</li> <li>sporządza fakturę VAT;</li> <li>ustala wartość podatku naliczonego VAT przy zakupie;</li> <li>ustala wartość podatku należnego VAT przy sprzedaży;</li> <li>korzysta z oprogramowania finansowo-księgowego;</li> </ul>	3.5



Zanim usiądziesz do księgi – PKPiR.	1	Zasady dokumentowania działalności gospodarczej w PKPiR.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• wyjaśnia zasady prowadzenia PKPiR;</li> <li>• dokumentuje działalność systematycznie, rzetelnie i w sposób niewadliwy;</li> <li>• rozróżnia pojęcia finansowe: zdarzenie gospodarcze, dowód księgowy, kontrahent, przychód, koszty uboczne zakupu, koszty, wydatki;</li> <li>• poprawnie księguje dokumenty w PKPiR;</li> <li>• korzysta z oprogramowania finansowo-księgowego;</li> </ul>	3.1
Miniprzedsiębiorstwo płaci składki ZUS.	1	Podział zobowiązań wobec ZUS-u.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• oblicza wysokość składek na ubezpieczenie społeczne, Fundusz Pracy i ubezpieczenie zdrowotne;</li> <li>• korzysta z oprogramowania finansowo-księgowego;</li> </ul>	3.4
Miniprzedsiębiorstwo płaci podatki.	1	Podstawa opodatkowania podatkiem VAT.  Podstawa opodatkowania podatkiem od dochodów.  Deklaracja VAT-7	<ul style="list-style-type: none"> <li>• systematycznie wypełnia dokumentację księgową na podstawie dowodów księgowych;</li> <li>• oblicza zobowiązania wobec urzędu skarbowego;</li> <li>• sporządza deklaracje VAT-7;</li> <li>• ustala podstawę opodatkowania i wysokość zaliczki na podatek dochodowy oraz uwzględnia wysokość składki zdrowotnej, stanowiącej odliczenie od podatku dochodowego;</li> <li>• korzysta z oprogramowania finansowo-księgowego;</li> </ul>	3.1
Wynik finansowy miniprzedsiębiorstwa.	1	Wynik finansowy netto i jego rozliczenie.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• oblicza wynik finansowy netto i dokonuje jego rozliczenia;</li> <li>• analizuje wynik prowadzonej działalności w danym roku obrotowym;</li> <li>• korzysta z oprogramowania finansowo-księgowego;</li> </ul>	3.4

### III. Podsumowanie działalności młodzieżowego miniprzedsiębiorstwa

ABC skutecznej prezentacji.	1	Zasady dobrej prezentacji.  Wykorzystanie pomocy audiowizualnych w prezentacjach publicznych.  Elementy werbalne i niewerbalne prezentacji.  Etykieta w wystąpieniach publicznych.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• sporządza plan prezentacji;</li> <li>• stosuje zasady dobrej prezentacji;</li> <li>• przedstawia efekty pracy zespołowej;</li> <li>• wykorzystuje pomoce audiowizualne podczas prezentacji;</li> </ul>	4.1
-----------------------------	---	--	---	-----



Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Prezentacja efektów działań miniprzedsiębiorstwa.	1	Prezentacja efektów działalności miniprzedsiębiorstwa: - efekty finansowe, - efekty pozafinansowe.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• prezentuje efekty finansowe miniprzedsiębiorstwa;</li> <li>• analizuje mocne i słabe strony miniprzedsiębiorstwa;</li> <li>• wskazuje korzyści pozafinansowe z pracy w miniprzedsiębiorstwie;</li> <li>• ocenia poziom zdobytych umiejętności w zakresie prowadzenia firmy;</li> </ul>	4.2 4.3 4.3 4.4
Pracownik czy pracodawca?	1	Korzyści i zagrożenia wynikające z samozatrudnienia.  Plusy i minusy prowadzenia własnej działalności gospodarczej.  Predyspozycje niezbędne do samozatrudnienia.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• analizuje swoje predyspozycje w zakresie samozatrudnienia;</li> <li>• formułuje wnioski na temat własnej pracy w miniprzedsiębiorstwie;</li> <li>• określa znaczenie odpowiedzialności w życiu człowieka;</li> <li>• wskazuje konsekwencje wynikające z popełnianych błędów;</li> <li>• ocenia możliwości realizacji przedsięwzięcia o podobnym charakterze na gruncie realnej gospodarki rynkowej.</li> </ul>	4.4



## **Sposoby osiągnięcia celów kształcenia i wychowania oraz warunki, w jakich program będzie realizowany**

Program „Młodzieżowe miniprzedsiębiorstwo” pozwala uczniom na wszechstronne przygotowanie się do podjęcia działalności gospodarczej poprzez położenie nacisku na praktyczne działania biznesowe.

Realizacja programu nauczania odbywa się poprzez udział w grze edukacyjnej „Młodzieżowe miniprzedsiębiorstwo”, która uczy młodych ludzi pracy zespołowej, samoorganizacji, wzajemnej pomocy i zaufania oraz dzielenia się zadaniami i odpowiedzialnością.

Najważniejszą metodą pracy, charakterystyczną dla programu „Młodzieżowe miniprzedsiębiorstwo”, jest projekt, czyli nauka przez działanie.

Praktyczne podejście do zagadnień ekonomicznych w formie gry edukacyjnej umożliwia uczniowi samodzielne zdobywanie wiedzy i nabywanie umiejętności sprzyjających postawom przedsiębiorczym.

### **Istota gry edukacyjnej „Młodzieżowe miniprzedsiębiorstwo”**

W ramach gry edukacyjnej „Młodzieżowe miniprzedsiębiorstwo” uczniowie:

- △ zakładają w szkole własną firmę zorganizowaną na wzór spółki jawnej,
- △ szukają pomysłu na produkt i weryfikują go,
- △ przygotowują biznesplan swojego przedsięwzięcia,
- △ gromadzą kapitał,
- △ prowadzą działania marketingowe,
- △ organizują proces produkcji i sprzedaży,
- △ podejmują ryzyko biznesowe,
- △ prowadzą dokumentację finansową (podatkowa księga przychodów i rozchodów, ewidencja VAT, ZUS),
- △ płacą podatki na powszechnie obowiązujących zasadach, zaś składki ZUS naliczane są od rzeczywistej podstawy pomniejszonej dla celów Gry 1000 razy.

Praca miniprzedsiębiorstwa zorganizowana jest w czterech działach – marketingu, produkcji, finansów i organizacyjnym. Pracą każdego działu kieruje jego dyrektor. Nad całością działalności czuwa dyrektor naczelny młodzieżowego miniprzedsiębiorstwa. Taka organizacja pracy młodzieżowego miniprzedsiębiorstwa znakomicie służy indywidualizacji nauczania, ponieważ pozwala dostosować funkcję pełnioną w miniprzedsiębiorstwie do indywidualnych możliwości uczniów.

Rolę kas urzędu skarbowego i ZUS-u pełni rada rodziców danej szkoły. Zasady działalności miniprzedsiębiorstwa określa regulamin, do którego przestrzegania zobligowani są wszyscy wspólnicy. Wspólnikom w prowadzeniu miniprzedsiębiorstwa pomaga nauczyciel – opiekun oraz konsultanci biznesowi.

Nauczyciel wspiera uczniów na każdym etapie działalności miniprzedsiębiorstwa. Motywuje i inspirowanie do działania, tworzy warunki, które sprzyjają samodzielnej i twórczej pracy uczniów. Nauczyciel nie ingeruje w działania uczniów, ale czuwa nad prawidłowym przebiegiem zajęć.



Jego interwencji wymagają jedynie sytuacje zagrażające bezpieczeństwu uczniów, jak również działania niezgodnie z regulaminem młodzieżowego miniprzedsiębiorstwa.

Działanie miniprzedsiębiorstwa jest oparte na realiach obowiązujących w prawdziwych firmach, dlatego uczniowie powinni mieć możliwość konfrontowania swojej wiedzy i umiejętności z praktyką. Nawiązanie współpracy z konsultantem ze świata biznesu powinno stać się jednym z istotnych zadań wyznaczonych do realizacji przez młodzieżowe miniprzedsiębiorstwo.

Uczestnictwo w grze edukacyjnej „Młodzieżowe miniprzedsiębiorstwo” pozwala uczniom nabyć umiejętności przeprowadzenia kompletnej realizacji przedsięwzięcia: od pomysłu, przez przygotowanie planu, wdrożenie go, aż do analizy efektów, co jest zgodne z celem kształcenia przedmiotu uzupełniającego ekonomia w praktyce.

### **Sposoby osiągnięcia celów kształcenia**

W programie „Młodzieżowe miniprzedsiębiorstwo” szczególną uwagę zwraca się na następujące rodzaje aktywności uczniów, prowadzące do osiągnięcia celów:

- △ stawianie i weryfikacja hipotez,
- △ stawianie pytań, dostrzeganie i formułowanie problemów,
- △ rozwiązywanie problemów w sposób twórczy,
- △ wyszukiwanie i formułowanie argumentów,
- △ dokumentowanie pracy miniprzedsiębiorstwa,
- △ prowadzenie ćwiczeń sprzyjających doskonaleniu umiejętności samodzielnego i logicznego myślenia,
- △ wypełnianie dokumentów niezbędnych do prawidłowego funkcjonowania miniprzedsiębiorstwa,
- △ korzystanie z platformy internetowej oraz komputerowych programów użytkowych, np. generatora biznesplanu, programu finansowego.

Zastosowanie procedur osiągnięcia celów kształcenia, które wskazano w programie, zakłada wykorzystanie różnorodnych metod pracy i form aktywności uczniów. Jak już wspomniano, ideą programu „Młodzieżowe miniprzedsiębiorstwo” jest nauka przez działanie, dlatego też należy dobrać takie metody i techniki, które pozwolą na pełne zaangażowanie się uczniów w realizację zadań, z możliwością wykorzystania ich doświadczeń, wiedzy i umiejętności. Uczniowie, poszukując nowych rozwiązań, rozwijają zdolności myślenia, stają się bardziej twórczy i otwarci.

Efektywnymi technikami nauczania będą techniki metod aktywizujących, np.:

- △ burza mózgów,
- △ studium przypadku,
- △ analiza SWOT.

W kształtowaniu umiejętności wzajemnego słuchania, formułowania argumentów, prezentowania swojego stanowiska oraz wyciągania wniosków pomocne będą takie techniki edukacyjne, jak:



- △ debata „za i przeciw”,
- △ metaplan,
- △ dyskusja kierowana.

Przy opracowaniu biznesplanu proponujemy wykorzystanie harmonogramu w formie wykresu Gantta, który jest nieocenionym narzędziem w planowaniu działań. Przy generowaniu pomysłów niezbędne będą techniki twórczego myślenia. Realizacja zagadnień finansowych wymaga stosowania zadań edukacyjnych o charakterze ćwiczeniowym: wypełnianie dokumentów finansowych, obliczanie, rejestrowanie.

Pomocą w tym zakresie będzie program finansowy, dostępny dla uczestników na platformie internetowej gry edukacyjnej „Młodzieżowe miniprzedsiębiorstwo”.

## **Ogólnopolski Konkurs na Najlepsze Młodzieżowe Miniprzedsiębiorstwo**

Ogólnopolski Konkurs na Najlepsze Młodzieżowe Miniprzedsiębiorstwo PRODUKCIK, organizowany przez Fundację Młodzieżowej Przedsiębiorczości, dotyczy wiedzy o prowadzeniu działalności gospodarczej, a także umiejętności związanych z prowadzeniem młodzieżowego miniprzedsiębiorstwa od pomysłu, przez przygotowanie planu działań, ich realizację, aż do analizy efektów.

W konkursie może uczestniczyć każde miniprzedsiębiorstwo zarejestrowane w Fundacji Młodzieżowej Przedsiębiorczości.

Udział w konkursie daje uczniom możliwość zweryfikowania swoich osiągnięć, doświadczeń i umiejętności podczas rywalizacji z kolegami i koleżankami z innych szkół. W pracach komisji konkursowych uczestniczą przedstawiciele świata biznesu, zatem konkurs stanowi również okazję do poddania działalności miniprzedsiębiorstwa rzetelnej ocenie praktyków biznesu.

Zdobywca Grand Prix reprezentuje Polskę w konkursie europejskim JA-YE Europe Company of the Year.

## **Warunki realizacji programu**

Realizację treści nauczania zawartych w programie zaplanowano na 30 jednostek lekcyjnych. Zostały ujęte w trzy moduły tematyczne. Struktura modułowa programu ułatwia nauczycielowi planowanie procesu dydaktycznego. Nauczyciel sam decyduje o kolejności realizacji poszczególnych tematów w ramach danego modułu, biorąc pod uwagę różne uwarunkowania, w tym m.in. poziom wiedzy i umiejętności zespołu, możliwości organizacyjne szkoły czy współpracę z konsultantem.

Niektóre zagadnienia tematyczne wykraczają poza podstawę programową, uwzględniają jednak kształtowanie umiejętności współpracy w zespole, co oznacza, że uczeń „stosuje zasady organizacji pracy indywidualnej i zespołowej; współpracuje w zespole realizującym przedsięwzięcie” (treść z podstawy programowej 3.1.).

Zarówno zebrania wspólników, jak i produkcja odbywają się na terenie szkoły w wynajętym od dyrektora pomieszczeniu, za które miniprzedsiębiorstwo płaci ustalony czynsz.

Czas przeznaczony na realizację poszczególnych treści nauczania może być zróżnicowany w zależności od typu szkoły oraz możliwości i oczekiwań uczniów. W technikach – gdzie niektóre treści związane z prowadzeniem działalności gospodarczej realizowane są w ramach



przedmiotów zawodowych, a uczniowie posiadają już wiedzę i umiejętności w stopniu umożliwiającym prawidłowe funkcjonowanie firmy w danym obszarze – nauczyciel może więcej czasu przeznaczyć np. na doskonalenie umiejętności współpracy w zespole. Nauczyciel pracujący z uczniami liceum ogólnokształcącego z pewnością musi więcej czasu poświęcić na kształcenie umiejętności związanych z prowadzeniem dokumentacji finansowej. Nie musi się jednak obawiać realizacji tego zadania, ponieważ do jego i uczniów dyspozycji dajemy narzędzie wspierające, jakim jest prosty w obsłudze program finansowy, dostępny na platformie internetowej programu „Młodzieżowe miniprzedsiębiorstwo”.

Działania miniprzedsiębiorstwa nie ograniczają się tylko do zaplanowanych zajęć lekcyjnych. 30 godzin, przewidzianych w programie nauczania, to czas na wprowadzenie w tematykę związaną z prowadzeniem przedsięwzięcia uczniowskiego o charakterze ekonomicznym, jakim jest młodzieżowe miniprzedsiębiorstwo. Poza tymi zajęciami systematycznie odbywają się zebrania wspólników, wykonywane i sprzedawane są produkty/usługi, dlatego na udział w grze edukacyjnej „Młodzieżowe miniprzedsiębiorstwo” powinni zdecydować się uczniowie, którzy mogą więcej czasu poświęcić na realizację tego projektu. Tematyka zebrań wspólników podyktowana będzie konkretną potrzebą firmy, dlatego organizatorem i prowadzącym zebranie będzie dyrektor danego działu.

Wsparciem w realizacji programu nauczania jest platforma internetowa, która zawiera:

1) zakładki ogólnodostępne:

- △ O programie (program nauczania, program nauczania a podstawa programowa, regulamin miniprzedsiębiorstwa, jak założyć miniprzedsiębiorstwo, miniprzedsiębiorstwo w szkole, działania nauczyciela, materiały do programu)
- △ Uczestnicy (wykaz miniprzedsiębiorstw w danym roku szkolnym)
- △ Warto wiedzieć (źródło wiedzy z zakresu planowania działalności, marketingu, komunikacji i negocjacji, funkcjonowania zespołu, ABC działalności gospodarczej)
- △ Serwis dotyczący działalności gospodarczej
- △ Konsultant
- △ Instrukcje korzystania z zasobów platformy

2) zakładki dla nauczyciela:

- △ Materiały dydaktyczne (zadania edukacyjne, Vademecum młodzieżowego miniprzedsiębiorstwa, filmy i prezentacje dydaktyczne)
- △ Moje miniprzedsiębiorstwa (panel monitorowania działań młodzieżowego miniprzedsiębiorstwa)
- △ Dokumenty dla miniprzedsiębiorstwa
- △ Instrukcja korzystania z platformy

3) zakładki dla ucznia:

- △ Panel zarządzania młodzieżowym miniprzedsiębiorstwem
- △ Moja przyszłość zawodowa – psychozabawa
- △ Instrukcja korzystania z platformy.

Platforma internetowa umożliwia dostosowanie tempa pracy do możliwości i potrzeb zarówno uczniów jak i nauczyciela.





## Kryteria oceny i metody sprawdzania osiągnięć ucznia

Ocenianie powinno wspierać ucznia w osiąganiu celów, diagnozować jego osiągnięcia, motywować do poszerzania wiedzy i umiejętności, pomagać w samodzielnym planowaniu swego rozwoju. W ocenianiu ważną rolę odgrywa samoocena i ocena członków zespołu, w którym pracuje uczeń.

Ocenianie działań w ramach miniprzedsiębiorstwa powinno być czynnikiem motywującym uczniów do samodzielnego wykonywania zadań i rozwiązywania problemów. Ocena tego typu przedsięwzięć jest trudna do ujęcia w ramy tradycyjnego oceniania, szczególnie iż często istotniejszy jest proces, samo działanie niż jego efekty.

Podczas oceniania nauczyciel nie może koncentrować się wyłącznie na indywidualnych osiągnięciach ucznia. Oczywiście, ważne jest to, jakie każdy z uczniów opanował umiejętności, w jakim stopniu je opanował, jakie błędy popełnia, co powinien zrobić, aby je poprawić. Ocenie podlegać powinna również praca miniprzedsiębiorstwa jako zespołu. Ocena zespołowa powinna być wypadkową oceny działania współników (np. umiejętności współpracy, komunikowania się, rozwiązywania problemów) i osiągniętych rezultatów (np. innowacyjność produktu/usługi, wielkość sprzedaży, zysk, stopa zwrotu na kapitale własnym). Ocena pracy ucznia – uczestnika gry edukacyjnej „Młodzieżowe miniprzedsiębiorstwo” powinna zawierać zarówno elementy oceny zespołowej, jak i indywidualnej.

Kryteria oceniania powinny uwzględniać założone cele kształcenia, aktywność uczniów na zajęciach oraz takie umiejętności, jak: współpraca w grupie, posługiwanie się terminologią ekonomiczną, twórcze myślenie. Wskazane jest, aby kryteria oceniania, przynajmniej częściowo, tworzone były wraz z uczniami. W ten sposób uczniowie stają się odpowiedzialni za swoje postępy w nauce.

Kryteriami oceny pracy ucznia w miniprzedsiębiorstwie mogą być m.in.

Elementy oceny indywidualnej pracy ucznia	Elementy oceny miniprzedsiębiorstwa jako zespołu
<ul style="list-style-type: none"> <li>• znajomość zasad planowania,</li> <li>• wyjaśnienie korzyści płynących z planowania działań,</li> <li>• umiejętność planowania działań indywidualnych,</li> <li>• stosowanie technik twórczego myślenia,</li> <li>• kreatywność w podejmowaniu zadań,</li> <li>• stosowanie w praktyce zdobytych wiadomości i umiejętności,</li> <li>• przestrzeganie kodeksu etycznego miniprzedsiębiorstwa,</li> <li>• prawidłowe wypełnianie dokumentacji miniprzedsiębiorstwa,</li> <li>• prawidłowe obliczenia dotyczące:               <ul style="list-style-type: none"> <li>- wysokości zobowiązań podatkowych,</li> <li>- składek ZUS,</li> </ul> </li> <li>• umiejętność prezentacji efektów pracy zespołu,</li> <li>• umiejętność oceny działań zarówno własnych, jak i zespołu.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• planowanie zadań wynikających z organizacji pracy miniprzedsiębiorstwa,</li> <li>• skuteczność porozumiewania się,</li> <li>• umiejętność efektywnego współdziałania,</li> <li>• sposób zorganizowania pracy w zespole,</li> <li>• terminowość wykonywania poszczególnych zadań,</li> <li>• rozpoznawanie problemów i opracowanie strategii ich rozwiązania,</li> <li>• prezentacja pracy grupy,</li> <li>• umiejętność dokumentowania działalności miniprzedsiębiorstwa,</li> <li>• umiejętność prowadzenia negocjacji,</li> <li>• struktura i zawartość merytoryczna biznesplanu,</li> <li>• planowanie i zarządzanie finansami miniprzedsiębiorstwa,</li> <li>• opracowanie planu promocji,</li> <li>• prowadzenie działań marketingowych.</li> </ul>



Nauczyciel, realizujący program, nie może być jedynym autorytetem oceniającym postępy ucznia. Bardzo istotna jest ocena wielopłaszczyznowa. Im większa różnorodność form i sposobów oceniania, tym lepsze efekty osiągniemy. Można zastosować równocześnie różne formy oceniania:

- △ ocenę dokonaną przez nauczyciela,
- △ samoocenę,
- △ ocenę koleżeńską,
- △ ewentualnie ocenę dokonaną przez inne osoby, np. konsultanta biznesu.

W zależności od stosowanych metod i technik edukacyjnych oraz treści nauczania, nauczyciel może zastosować różnorodne sposoby sprawdzania osiągnięć ucznia, tj.:

**Ocena wypowiedzi ustnych, uwzględniająca następujące kryteria:**

- △ wartość merytoryczna wypowiedzi,
- △ poprawna konstrukcja wypowiedzi,
- △ stosowanie zasad skutecznej komunikacji,
- △ argumentacja podczas prowadzonej dyskusji lub debaty,
- △ formułowanie hipotez i wniosków.

**Ocena wypowiedzi pisemnych, np.:**

- △ ćwiczeń i kart pracy,
- △ dokumentacji finansowej na platformie internetowej,
- △ testów.

**Ocena pracy zespołowej w oparciu o następujące kryteria:**

- △ sposoby podejmowania decyzji,
- △ współdziałanie w grupie,
- △ planowanie pracy zespołowej,
- △ umiejętność prowadzenia negocjacji,
- △ umiejętność rozwiązywania problemów.



## Przykładowe karty oceny pracy uczniów

### △ Karta oceny koleżeńskiej

KRYTERIUM	OCENA KOLEŻEŃSKA			SUMA PUNKTÓW
	Imię i nazwisko .....			
	TAK (np. 4 p.)	CZĘŚCIOWO (np. 2 p.)	NIE (np. 0 p.)	
Udział w planowaniu pracy grupy				
Wywiązanie się z podjętych zadań				
Pomoc innym w realizacji zadań				
Systematyczny udział w spotkaniach roboczych firmy				
Umiejętność prowadzenia negocjacji				
Umiejętność rozwiązywania konfliktów				
Umiejętność podejmowania decyzji				
Efektywna współpraca ze współnikami firmy				
Inne				



△ Karta samooceny

KRYTERIUM	SAMOOCENA			SUMA PUNKTÓW
	Imię i nazwisko .....			
	TAK (np. 4 p.)	CZĘŚCIOWO (np. 2 p.)	NIE (np. 0 p.)	
Udział w planowaniu pracy grupy				
Wywiązanie się z podjętych zadań				
Pomoc innym w realizacji zadań				
Systematyczny udział w spotkaniach roboczych firmy				
Umiejętność prowadzenia negocjacji				
Umiejętność rozwiązywania konfliktów				
Umiejętność podejmowania decyzji				
Efektywna współpraca ze wspólnikami firmy				
Inne				



Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

△ Karta dokonanej przez nauczyciela oceny pracy zespołowej

KRYTERIUM	OCENA PRACY ZESPOŁOWEJ (NAUCZYCIEL)			SUMA PUNKTÓW
	TAK (np. 4 p.)	CZĘŚCIOWO (np. 2 p.)	NIE (np. 0 p.)	
Planowanie pracy grupy				
Wywiązanie się z podjętych zadań				
Dyscyplina pracy				
Systematyczna organizacja spotkań roboczych firmy				
Umiejętność prowadzenia negocjacji				
Umiejętność rozwiązywania konfliktów				
Umiejętność podejmowania decyzji				
Efektywna współpraca ze współnikami firmy				
Inne				

△ Karta oceny prezentacji

Ocena w skali 1–5								
Imię i nazwisko	Konstrukcja prezentacji	Dobre wykorzystanie czasu prezentacji	Poprawność merytoryczna prezentacji	Jasne przedstawienie problemu	Wykorzystanie środków audiowizualnych	Elementy niewerbalne (np. postawa ciała, gestykulacja, kontakt z publicznością)	Elementy werbalne (np. intonacja, tempo wypowiedzi)	Suma punktów/ przeliczenie na ocenę szkolną



△ Ocena wyrażona stopniem

Suma punktów uzyskanych w wyżej opisanych formach przekłada się na ocenę wyrażoną stopniem szkolnym. Przeliczenie punktów na ocenę szkolną powinno być zgodne z zasadami wewnątrzszkolnego systemu oceniania.

Imię i nazwisko ucznia	Suma punktów (np. maks. 39 p.)	OCENA WYRAŻONA STOPNIEM			
		np. (39–32 p.) bardzo dobry	..... dobry	..... dostateczny	..... dopuszczający



## Rola nauczyciela w miniprzedsiębiorstwie

*Kiedy naucza człowiek roztropany, prowadzi uczniów, ale nie ciągnie za sobą; przynagla, żeby podążali naprzód, lecz nie stoi nad nimi; otwiera przed nimi drogę, ale nie wiezie ich do celu /.../, jeśli jego uczniowie zapragną myśleć samodzielnie, wolno nam będzie nazwać tego człowieka dobrym nauczycielem.*

(Konfucjusz)

Nauczyciel, podejmujący się sprawowania opieki nad młodzieżowym miniprzedsiębiorstwem, ma z jednej strony szansę na wyjątkowe doświadczenie edukacyjne, lecz z drugiej strony zadanie to jest niełatwe. Do jego realizacji niezbędne są bowiem wielokierunkowe umiejętności i kompetencje nauczyciela – specjalistyczne, dydaktyczne oraz psychologiczne, a także całe oprzyrządowanie programu, wskazówki oraz pomoc konsultanta.

Przydatne są w tym projekcie aktywizujące metody nauczania, ze szczególnym uwzględnieniem metody projektów, symulacji, gier decyzyjnych itp.

Bardzo istotne są kompetencje psychologiczne. Nauczyciel występuje tutaj w wielu rolach – w zależności od składu zespołu, etapu działania miniprzedsiębiorstwa, sytuacji w szkole i poza nią, sukcesów lub porażek zdarzających się w działalności biznesowej uczniów, konfliktów interpersonalnych wśród uczniów itp.

Nauczyciel, realizując program, występuje również w roli mądrego przewodnika, doradcy, dobrego rodzica, przyjaciela, sędziego, rozjemcy, inspiratora, osoby motywującej i wspierającej, a więc powinien on z uczniami swobodnie się komunikować, umieć ich słuchać, dawać rzetelne informacje zwrotne, być pozytywnie nastawionym do uczniów i sprawy, w którą się angażują, a przede wszystkim wierzyć w nich i w to, co robią.

Ogromnie ważne są tutaj umiejętności i wiedza na temat funkcjonowania małych grup społecznych, jakimi są zespoły tworzące uczniowską firmę.

Podejmując pracę w zespole, uczniowie kierują się różnymi motywami – prawdziwym zainteresowaniem, chęcią sprawdzenia się, ciekawością, względami towarzyskimi, brakiem innych interesujących propozycji itp. Często nie mają żadnego doświadczenia w pracy zespołowej, nie potrafią określić celu własnego działania, nie znają swoich możliwości, potencjału, a także mają kłopoty w komunikowaniu się z innymi ludźmi. Jak więc z przypadkowo dobranych młodych ludzi uczynić zespół w rozumieniu przytoczonej wyżej definicji? Co zrobić, by dostatecznie mocno zmotywować, zachęcić uczniów do długofalowego, konsekwentnego działania, jak osiągnąć dodatni efekt pierwszego wrażenia, inicjując działania informujące o programie? Nauczyciel na bazie swojej wiedzy o szkole, środowisku, uczniach musi podjąć swe pierwsze decyzje. Ogromnie ważne będą tutaj zarówno jego entuzjazm, własne przekonanie o wartości programu, jak i sposób, w jaki zorganizuje pierwsze spotkanie współników miniprzedsiębiorstwa. Ale to dopiero początek, po którym zaczyna się niezwykle ważny etap „rozpoznania” członków małej grupy. Kim są, co potrafią, jakie mają własne cele, czy będą umieli się wspólnie zorganizować? Czasami nauczyciel zna wcześniej uczniów i wówczas jego zadanie jest nieco ułatwione, ale zdarza się, iż spotyka uczniów po raz pierwszy. Wtedy powinien posiłkować się wiedzą zdobytą od innych nauczycieli, jako tzw. pierwszą pomocą, ale sam również powinien starać się poznać każdego ucznia. Przydatne będą tutaj wszelkie ćwiczenia na wzajemne poznanie się, a także samopoznanie, dotyczące umiejętności komunikowania, prezentowania własnych poglądów na forum publicznym. Innymi słowy, zbudowanie dobrego



klimatu w zespole w dużej mierze zależy będzie od pierwszych inicjatyw nauczyciela. Zgodne to jest z etapem formowania się grupy czy też fazą orientacji członków zespołu. Ogromne znaczenie ma także omówienie tego, co może dziać się w przyszłości, wzajemne poznanie swoich oczekiwań, wyobrażeń. Jeśli ten początek uda się zarówno nauczycielowi, jak i uczniom, można się spodziewać, że dalej będzie łatwiej. W dalszych etapach zmienia się rola nauczyciela - powoli wycofuje się na stanowisko obserwatora, moderatora, który pozwala na pierwsze starcia, wyładowanie emocji, próbę sił. To normalne zjawiska postępujące w miarę rozwoju grupy - członkowie konfrontują swoje poglądy, stanowiska, starają się wywierać wpływ, zaznaczyć swoją obecność, polaryzują się w podgrupkach, wchodzą w konflikty. Interwencje nauczyciela powinny być wyważone, przemyślane, z dystansem. To właśnie wtedy nauczyciel zdobywa cenne informacje o członkach zespołu, poznaje ich umiejętności, zdolności, a także słabości. Wyłaniają się role w grupie, powstają normy grupowe. Powinny kształtować się komplementarne umiejętności, a zatem podział pracy, specjalizacje. Nauczyciel ma tutaj wyjątkową możliwość obserwowania procesu normowania, emocje cichną, pojawiają się wspólne, skoordynowane działania, troska o osiągnięcie wspólnego celu, przejawy wspólnej odpowiedzialności. Warto jednak pamiętać, że w warunkach szkolnych podczas realizacji gry edukacyjnej „Młodzieżowe miniprzedsiębiorstwo” w pracy zespołu mogą pojawić się różne przeszkody, np. w postaci sprawdzianów, klasówek, powtórek czy innych zajęć. Wszystko to może osłabiać oraz dezorganizować pracę miniprzedsiębiorstwa.

Tutaj znowu wzrasta rola nauczyciela – powinien być obecny przy planowaniu pracy i zwracać uwagę na kalendarz szkolny, ale także wspierać, gdy uczniowie są przemęczeni, zajęci nauką i tempo pracy w ich biznesie słabnie.

Należy jednak pamiętać, iż każdy zespół jest inny, każda szkoła ma swoją specyfikę, a także każdy nauczyciel ma własną wizję działania. Warto także zdawać sobie sprawę, że w trakcie pracy zespołowej członkowie grupy realizują swoje własne potrzeby. Zdaniem amerykańskiego psychologa, W.C. Schutza, uczestnicy grupy mają trzy podstawowe potrzeby:

- △ przynależności do grupy,
- △ wywierania wpływu,
- △ szacunku.

Nauczyciel powinien uwzględniać te potrzeby, aby w różnych sytuacjach, szczególnie ważnych dla miniprzedsiębiorstwa, potrafił odpowiednio zareagować. A sytuacje takie zdarzają się często: mobilizacja uczniów na początku działania firmy, niezdrowa konkurencja między działami, dyrektorami, próby przejmowania władzy, spadek energii grupy spowodowany klasówkami, chorobami itd. Często trzeba wzmocnić motywację, czasem pocieszyć, wysłuchać, wesprzeć, a w innym wypadku doprowadzić do „oczyszczającej” rozmowy między współnikami miniprzedsiębiorstwa.

Nie we wszystkich takich rozmowach musimy uczestniczyć, czasami wystarczy je zaaranżować.

Absolutnie niezbędne podczas koordynacji działań młodych przedsiębiorców jest:

- △ wspólne wypracowanie zasad obowiązujących w pracy zespołu i ich przestrzeganie,
- △ znajomość reguł aktywnego słuchania i ich przestrzeganie,
- △ świadomość odgrywanych ról.





Członkowie zespołu są zjednoczeni przy realizacji wspólnego celu, ale również starają się osiągnąć swoje indywidualne zamierzenia. Każdy z członków zespołu jest indywidualnością, dlatego też możemy zaobserwować odgrywane przez nich rozmaite role. Istnieje różnica między rolami funkcyjnymi a zespołowymi. Role funkcyjne to przede wszystkim zadania wyszczególnione w zakresie obowiązków. W sytuacji prowadzenia miniprzedsiębiorstwa role funkcyjne będą często pochodnymi ról zespołowych. Czasami może się zdarzyć, że np. uczniowie w szkołach ekonomicznych będą pełnić role funkcyjne, zgodne z ich specjalizacją czy kierunkiem klasy. W pozostałych sytuacjach często dyrektorem naczelnym zostanie ktoś, kto ma cechy przywódcze, jest powszechnie akceptowany, uznawany, odważny, zdecydowany. Funkcje finansowe sprawować będą osoby skrupulatne, dokładne, lubiące porządek, a także oszczędne, zaradne itp. Promocją, sprzedażą zajmą się uczniowie łatwo nawiązujący kontakt, odważni, mający umiejętności negocjacyjne, kreatywni i pomysłowi. Dusze artystyczne spełniać się będą przy tworzeniu reklam, wymyślaniu sloganów, chwytów reklamowych. Zatem ich własne przymioty, cechy, predyspozycje zostaną wykorzystane w określonych funkcjach. W jakim stopniu owe funkcje zdołają okiełznać ich siłę i charakter, sami przekonają się w trakcie pracy w zespole. To może okazać się ich najbardziej ważkim doświadczeniem, które będzie miało reperkusje w ich przyszłym życiu zawodowym. Na przykład szef, który angażuje się w działanie, czuwa nad pracą zespołu, pilnuje porządku, wymaga, ponosi odpowiedzialność, ale robi to w takiej formie, że po pewnym czasie zespół nie chce już pracować pod jego przewodnictwem. Dlaczego? Po prostu nie ma on dostatecznie rozwiniętych umiejętności komunikacyjnych – rozkazuje, rozporządza, ale nie potrafi słuchać, nie przywiązuje wagi do dobrego kontaktu z członkami zespołu. Jak go nazwać? Każdy znajdzie tu swoją etykietkę – tyran, dyktator, autokrata, despota itp. Zdarzyć się mogą i tacy, którzy bez względu na swoje formalne miejsce w zespole zawsze lubią grać pierwsze skrzypce – co z nimi zrobić? Jedni, cisi, „niewadzący nikomu” podporządkują się, inni zaczną walczyć. Bywa czasami i tak, że ci spokojni i zrównoważeni w trakcie działania zespołu stają się naturalnymi liderami, efekty pracy są widoczne, atmosfera dobra. Przykłady można mnożyć. Ważna jest świadomość, że każdy wnosi do zespołu część samego siebie i owe części powinny, jak puzzle w układance, tworzyć harmonijną całość. Niewątpliwym sukcesem nauczyciela będzie sprowokowanie uczniów do rozmowy o ich samopoczuciu w trakcie pracy, o zmianach, jakie obserwują w swoich postawach, a wreszcie o doświadczeniach, które wynieśli z tej przygody, jaką jest udział w pracach młodzieżowego miniprzedsiębiorstwa.

Może warto zastanowić się nad spisywaniem własnych refleksji i obserwacji po kolejno prowadzonych miniprzedsiębiorstwach? Wtedy dopiero każdy z nas przekona się, ile sam się nauczył, zdobył doświadczeń i jaki zysk osiągnął. Może tylko trochę szkoda, że nie ma sposobu, by go policzyć?



## Rola konsultanta biznesowego

Współczesna edukacja ma za zadanie przede wszystkim sprzyjać bardzo szeroko rozumianemu rozwojowi człowieka. Rozwój ten określany jest przez lepsze rozumienie siebie i swoich relacji ze światem, skuteczniejszą samokontrolę i poczucie wpływu na otaczającą rzeczywistość. Przy takim pojmowaniu celów edukacyjnych nie sposób nie wspomnieć o zadaniach współczesnej szkoły, które zostały wzbogacone o kategorię otwartej szkoły. Na co zatem ma być otwarta nowoczesna szkoła? Oprócz otwarcia na wszelkie nowości, powinna także zachęcać do kontaktu z ludźmi działającymi w rozmaitych sferach ludzkiej aktywności. Ma to szczególne znaczenie przy realizacji programów edukacyjnych „uczenie przez działanie”. Bardzo często okazuje się, że rady czy sugestie praktyków mają istotny wpływ na ostateczne decyzje „działających” uczniów. Stąd wręcz konieczność stworzenia swoistego lobby wspierającego przedsięwzięcia inicjatywy młodzieży.

### **Kto może być sojusznikiem młodzieżowego miniprzedsiębiorstwa?**

- △ Dyrekcja
- △ Rodzice
- △ Nauczyciele
- △ Organizacje wspierające przedsiębiorczość
- △ Lokalni przedsiębiorcy

**Dyrekcja** szkoły powinna zostać zaznajomiona z programem, a także z konsekwencjami, jakie ze sobą może nieść jego realizacja. Warto wyjaśnić znaczenie kontaktów zewnętrznych dla właściwego funkcjonowania miniprzedsiębiorstwa, specyfiki działań (organizacja spotkań, wizyt). Ogromnie ważne jest pozyskanie życzliwości, wsparcia i akceptacji dyrekcji szkoły.

**Rodzice** mogą stać się największymi sojusznikami młodych przedsiębiorców i nauczyciela-opiekuna miniprzedsiębiorstwa. Jeśli nie osobiście, jako właściciele lub pracownicy przedsiębiorstw i innych organizacji na rynku, to poprzez ułatwienie kontaktów z takimi ludźmi spośród swoich krewnych lub znajomych. Uświadomienie rodzicom oczywistego faktu, że efekty edukacyjne są nie tylko sprawą szkoły, ale i oni są za nie współodpowiedzialni, to duży sukces w rozwijaniu i umacnianiu roli rodziców w życiu szkoły.

**Nauczyciele** mogą być także wspaniałymi konsultantami. Warto wykorzystać zawodowe umiejętności swoich kolegów, np. polonista może przekazać wiele ciekawych informacji na temat języka reklamy czy przygotowania oficjalnych pism, a informatyk wesprze uczniów w rozwiązaniu problemu informatycznego.

**Organizacje wspierające przedsiębiorczość** zatrudniają specjalistów zawodowo przygotowanych do doradztwa w biznesie i dysponują szerokim dostępem do informacji.

**Przedsiębiorcy** z dużych i małych firm to fachowcy – praktycy, których pomoc jest wprost nieoceniona.

Działanie miniprzedsiębiorstwa jest oparte na realiach obowiązujących w prawdziwych firmach, dlatego uczniowie powinni mieć możliwość konfrontowania swojej wiedzy i umiejętności z praktyką. Warto więc dołożyć wszelkich starań, by fachowców pozyskać, zainteresować programem i zachęcić do dłuższej współpracy. Jeżeli to się uda, współpraca taka zaowocuje sukcesami, z których będą się cieszyć wszystkie strony.