

Zarządzanie firmą – program nauczania do przedmiotu uzupełniającego ekonomia w praktyce

Podstawa prawna

Podstawą opracowania programu *Zarządzanie firmą*, stanowiącego realizację treści nauczania przedmiotu uzupełniającego ekonomia w praktyce, jest *Rozporządzenie Ministra Edukacji Narodowej z dnia 27 sierpnia 2012 r. w sprawie podstawy programowej wychowania przedszkolnego oraz kształcenia ogólnego w poszczególnych typach szkół*.

Wstęp

Współczesna szkoła powinna stworzyć warunki do pełnego przygotowania ucznia do funkcjonowania w systemie gospodarki rynkowej. Prezentowany przez nas program nauczania pozwala uczniom na przygotowanie się do podejmowania racjonalnych decyzji, jakich wymaga zarządzanie firmą.

Najważniejszą metodą pracy, charakterystyczną dla tego programu, jest kształcenie oparte na poszukiwaniu i analizie informacji.

W programie *Zarządzanie firmą* częstą formą pracy jest praca grup równoległych, czyli praca nad tym samym zadaniem (problemem), choć niekoniecznie prowadząca do tych samych rezultatów. Ważnym elementem jest wspólna analiza różnych efektów pracy zespołów i diagnozowanie ich przyczyn.

Inną metodą pracy w ramach programu powinna być indywidualna praca ucznia. Służą do tego specjalnie opracowane materiały, na podstawie których uczeń powinien uzupełnić ewentualne braki w wiedzy teoretycznej, aby zrozumieć zjawiska ekonomiczne, które zostały wprowadzone do symulacji komputerowej.

Rola nauczyciela w takiej pracy polega przede wszystkim na stopniowym przekazywaniu wiedzy (przez dostarczanie odpowiednich materiałów), a następnie na konsultacjach i organizacji forum wymiany uwag między uczniami. Taka forma pracy przygotowuje uczniów do podejmowania samodzielnych działań edukacyjnych.

„Nabycie umiejętności przeprowadzenia kompletnej realizacji przedsięwzięcia: od pomysłu, przez przygotowanie planu, wdrożenie go, aż do analizy efektów”¹ to cel ogólny sformułowany w podstawie programowej. Zgodnie z nim przewodnią ideą tego programu jest nauczanie przez działanie. Uczniowie, uczestnicząc w grze symulacyjnej *JA Titan*, zdobywają wiedzę i umiejętności z zakresu funkcjonowania i zarządzania przedsiębiorstwem. Dzięki prowadzeniu wirtualnej firmy mają możliwość sprawdzenia swojej wiedzy i konkurencyjności na rynku z innymi firmami. Przekonują się, jaki wpływ na decyzje firmy mają sygnały z otoczenia gospodarczego (inflacja, podatki, bezrobocie, stopy procentowe). Podejmując w zespołach wspólne decyzje, uczą się współpracy, dochodzenia do porozumienia w przypadku różnicy zdań, a także trafnego argumentowania.

Uczniowie poprzez udział w rozgrywkach są motywowani do samokształcenia, zdobywają wiedzę, rozwijają umiejętności przydatne w przyszłym życiu zawodowym.

Gra symulacyjna *JA Titan* uczy, bawi, intryguje oraz wprowadza elementy zdrowej rywalizacji.

I. Cele kształcenia i wychowania

W części wstępnej podstawy programowej dla gimnazjum i liceum wskazano cele kształcenia wspólne dla III i IV etapu edukacyjnego:

- 1) przyswojenie przez uczniów określonego zasobu wiadomości na temat faktów, zasad, teorii i praktyk;
- 2) zdobycie przez uczniów umiejętności wykorzystania posiadanych wiadomości podczas wykonywania zadań i rozwiązywania problemów;
- 3) kształtowanie u uczniów postaw warunkujących sprawne i odpowiedzialne funkcjonowanie we współczesnym świecie².

¹ Rozporządzenie Ministra Edukacji Narodowej z dnia 27 sierpnia 2012 r. w sprawie podstawy programowej wychowania przedszkolnego oraz kształcenia ogólnego w poszczególnych typach szkół, Załącznik 4. Podstawa programowa kształcenia ogólnego dla gimnazjów i szkół ponadgimnazjalnych, których ukończenie umożliwi uzyskanie świadectwa dojrzałości po zdaniu egzaminu maturalnego (Dz. U. z dnia 15 stycznia 2009 r. Nr 4, poz. 17). Podstawa programowa z komentarzami, tom 4, s.132.

² *Ibidem*, s. 20.

Program *Zarządzanie firmą* daje możliwości zdobycia i poszerzenia wiedzy z zakresu:

- mikroekonomii,
- wpływu praw ekonomicznych na efekty działania firmy,
- zarządzania firmą.

Gra symulacyjna wymaga od ucznia zasobu wiadomości niezbędnych do podjęcia właściwych decyzji odnoszących się do:

- wielkości produkcji,
- ceny produktu,
- nakładów na marketing,
- nakładów na inwestycje,
- nakładów na badania i rozwój.

Podjęcie decyzji uzależnione jest od prawidłowej analizy dokumentacji finansowej firmy, analizy sytuacji ekonomicznej przedsiębiorstwa oraz właściwego wnioskowania.

Program jest ukierunkowany na kształtowanie umiejętności wskazanych w podstawie programowej, a w szczególności na:

- myślenie naukowe – umiejętność wykorzystania wiedzy o charakterze naukowym do identyfikowania i rozwiązywania problemów, a także formułowania wniosków opartych na obserwacjach empirycznych dotyczących przyrody i społeczeństwa;
- umiejętność komunikowania się w języku ojczystym i w językach obcych, zarówno w mowie, jak i w piśmie;
- umiejętność sprawnego posługiwania się nowoczesnymi technologiami informacyjno-komunikacyjnymi;
- umiejętność wyszukiwania, selekcjonowania i krytycznej analizy informacji;
- umiejętność rozpoznawania własnych potrzeb edukacyjnych oraz uczenia się;

- umiejętność pracy zespołowej.

Ważnym zadaniem szkoły na III i IV etapie edukacyjnym jest przygotowanie uczniów do życia w społeczeństwie informacyjnym. Program *Zarządzanie firmą* stwarza uczniom warunki do nabywania umiejętności wyszukiwania, porządkowania i wykorzystywania informacji z różnych źródeł, z zastosowaniem technologii informacyjno-komunikacyjnych.

Realizacja programu *Zarządzanie firmą* umożliwi kształtowanie takich postaw, jak uczciwość, wiarygodność, odpowiedzialność, wytrwałość, poczucie własnej wartości, szacunek dla innych ludzi, kreatywność, przedsiębiorczość, rozwijanie chęci współzawodnictwa i szlachetnej rywalizacji, budzenie woli zwycięstwa.

Uczniowie kształtują pożądane postawy i zachowania etyczne:

- umiejętność pracy w zespole,
- umiejętność przewidywania skutków własnych decyzji oraz tych podejmowanych przez „konkurentów”,
- umiejętność opracowania strategii rozgrywek, konsekwentnego jej realizowania oraz jej uzasadniania,
- umiejętność realizacji zadań pod presją czasu.

Powyższe cele kształcenia są wyznacznikiem treści nauczania, które zostały ujęte w moduły tematyczne.

Tematy lekcji i ich streszczenie do realizacji programu *Zarządzanie firmą*

Lp.	Temat lekcji	Treści z podstawy programowej	Zagadnienia	Treści nauczania – oczekiwane umiejętności uczniów – wymagania szczegółowe
		Uczeń:		Uczeń:
1.	Sztuka zarządzania firmą, zakres podejmowania decyzji, pojęcia podstawowe	1. 1) wymienia zasady planowania i wyjaśnia korzyści wynikające z planowania działań	Poznanie symulacji <i>JA Titan</i> . Założenie własnego konta do gry i rozpoczęcie gry.	<ul style="list-style-type: none"> • wymienia zasady planowania • wyjaśnia zasady planowania • stosuje zasady planowania • wyszukuje informacje w Internecie • stosuje angielskie i polskie słownictwo biznesowe
2.	Sprawozdanie finansowe firmy, raport o stanie rynku	2. 2) zbiera informacje o rynku i wyjaśnia rządzące nim mechanizmy	Poznanie raportów finansowych w symulacji oraz występujących w raportach podstawowych pojęć biznesowych w języku angielskim.	<ul style="list-style-type: none"> • analizuje sprawozdania finansowe • formułuje wnioski • podejmuje decyzje • rozpoznaje zagrożenia finansowe • dokonuje oceny nabytych umiejętności pracy zespołowej
3.	Analiza informacji o firmie na podstawie sprawozdania finansowego	2. 2) zbiera informacje o rynku i wyjaśnia rządzące nim mechanizmy	Dokonanie analizy sytuacji finansowej dwóch firm na podstawie raportów finansowych.	<ul style="list-style-type: none"> • analizuje sprawozdania finansowe • uczy się działać w ramach wolnego rynku • diagnozuje sytuację gospodarczą firmy
4.	Mój biznes – planowanie działalności gospodarczej	1. 3) dokonuje wyboru formy przedsięwzięcia uczniowskiego; 1. 4) określa etapy realizacji przedsięwzięcia i dzieli je na zadania cząstkowe; (w oparciu o <i>case</i> i zaplanowanie wspólnej	Poznanie zasad dobrego planowania i jego znaczenia w realizacji każdego przedsięwzięcia. Symulację można wykorzystać do organizacji warsztatów, rozgrywek klasowych lub także jako samodzielną pracę uczniów pragnących pogłębić swoją wiedzę.	<ul style="list-style-type: none"> • stosuje zasady pracy indywidualnej i zespołowej • skutecznie porozumiewa się i prowadzi negocjacje • wskazuje konstruktywne sposoby rozwiązywania konfliktów • wyjaśnia korzyści wynikające z planowania

		gry on-line, wyjaśnia korzyści z założenia konta w symulacji)		
5.	Etyka pracy w zespołach	3. 7) projektuje kodeks etyczny obowiązujący w grupie 3. 5) współpracuje w zespole realizującym przedsięwzięcie 3. 4) przydziela lub przyjmuje zadania do realizacji 3. 2) przyjmuje rolę lidera lub wykonawcy	Na przykładzie dumpingu cenowego zastosowanego jednocześnie w kilku firmach (w symulacji) pokazanie, jak taka zmowa cenowa wpływa na wyniki finansowe. Rozegranie kilku etapów gry po wcześniejszym wytypowaniu grup stosujących nieetyczne zasady zaniżania ceny produktu.	<ul style="list-style-type: none"> • projektuje kodeks etyczny • charakteryzuje postawę skutecznego menadżera • przedstawia rolę lidera zespołu • wskazuje korzyści pozafinansowe udziału w grze symulacyjnej
6.	Rozwiązywanie konfliktów	3. 6) wymienia sposoby rozwiązywania konfliktów w grupie	Analiza sytuacji opisanej w studium przypadku <i>Dzień Kobiet</i> . Poszukiwanie zadowalających rozwiązań problemu etycznego. Przeprowadzenie ewentualnej korekty wcześniej ułożonego kodeksu rozgrywek klasowych lub szkolnych.	<ul style="list-style-type: none"> • stosuje zasady pracy indywidualnej i zespołowej • skutecznie porozumiewa się i prowadzi negocjacje • wskazuje konstruktywne sposoby rozwiązywania konfliktów
7.	Trudna sztuka zarządzania	1. 2) charakteryzuje skutecznego menadżera 3. 3) charakteryzuje cechy dobrego lidera grupy; 3. 1) stosuje zasady organizacji pracy indywidualnej i zespołowej	Wyłonienie lidera grupy. Wskazanie cech skutecznego menadżera.	<ul style="list-style-type: none"> • charakteryzuje postawę skutecznego menadżera, • przedstawia rolę lidera zespołu, • przestrzega zasady pracy grupowej

8.	Konkurencja na rynku jednorodnego produktu – funkcjonowanie firmy w grze symulacyjnej	2. 1) opisuje rynek, na którym działa przyjęte przez uczniów przedsięwzięcie uczniowskie 2. 2) zbiera informacje o rynku i wyjaśnia rządzące nim mechanizmy	Podanie informacji dotyczących liczby etapów gry i firm uczestniczących oraz decyzji, jakie można podejmować. Rozegranie od dwóch do czterech etapów gry i analiza podjętych decyzji pod względem ich wykonalności; zwrócenie uwagi w raporcie finansowym na ilość dostępnej gotówki.	<ul style="list-style-type: none"> • wyjaśnia wpływ wybranych czynników na funkcjonowanie firmy • argumentuje konieczność dokonywania oceny konkurencji • zbiera informacje o rynku • wyjaśnia mechanizmy rządzące rynkiem
9.	Analiza raportów z działalności firmy – <i>Company Report</i>	2. 2) zbiera informacje o rynku i wyjaśnia rządzące nim mechanizmy 2. 4) analizuje zagrożenia i możliwości realizacji przedsięwzięcia o charakterze ekonomicznym na podstawie zebranych informacji o rynku	Analiza dostępnych w symulacji raportów w formie drukowanej albo w formacie PDF, a także częściowych raportów w okienkach gry. Szczegółowa analiza raportu o stanie rynku.	<ul style="list-style-type: none"> • uzasadnia wpływ wybranych czynników na funkcjonowanie firmy • argumentuje konieczność dokonywania oceny konkurencji • podejmuje decyzje z uwzględnieniem ryzyka
10.	Analiza raportów o stanie rynku – <i>Industry Report</i>	2. 2) zbiera informacje o rynku i wyjaśnia rządzące nim mechanizmy 2. 4) analizuje zagrożenia i możliwości realizacji przedsięwzięcia o charakterze ekonomicznym na podstawie zebranych	Szczegółowa analiza raportu o stanie firmy. Wyjaśnienie podstawowych pojęć występujących w raporcie.	<ul style="list-style-type: none"> • wykazuje wpływ wybranych czynników na funkcjonowanie firmy • argumentuje konieczność dokonywania oceny konkurencji • zbiera informacje o rynku • stosuje ze zrozumieniem fachowe słownictwo biznesowe (w języku angielskim i polskim)

		informacji o rynku		
11.	Zasady podejmowania decyzji o cenie produktu	2. 2) zbiera informacje o rynku i wyjaśnia rządzące nim mechanizmy	Podjęcie decyzji numer jeden dotyczącej ceny (gra tylko z jednym parametrem). Analiza kosztów produkcji w celu wytypowania ceny produktu. Rozegranie kilka etapów gry z ceną niższą niż koszt produkcji. Sformułowanie wniosków, czy firmie opłaca się zaniżyć cenę.	<ul style="list-style-type: none"> • wykazuje wpływ wybranych czynników na funkcjonowanie firmy • argumentuje konieczność dokonywania oceny konkurencji • wykazuje wpływ ceny na kształtowanie się popytu
12.	Zasady podejmowania decyzji o wielkości produkcji	2. 2) zbiera informacje o rynku i wyjaśnia rządzące nim mechanizmy	Podjęcie decyzji numer dwa dotyczącej wielkości produkcji (gra z dwoma parametrami – cena i wielkość produkcji). Ustalenie kosztów produkcji oraz tego, ile można produkować.	<ul style="list-style-type: none"> • wykazuje wpływ wybranych czynników na funkcjonowanie firmy • argumentuje konieczność dokonywania oceny konkurencji • wyjaśnia wpływ wielkości produkcji na koszt produkcji
13.	Analiza krzywej produkcji, wyznaczenie optymalnego poziomu produkcji	2. 2) zbiera informacje o rynku i wyjaśnia rządzące nim mechanizmy 2. 4) analizuje zagrożenia i możliwości realizacji przedsięwzięcia o charakterze ekonomicznym na podstawie zebranych informacji o rynku	Oszacowanie wielkości produkcji, która zostanie przyjęta w kolejnym etapie gry. Poszukiwanie optymalnej wielkości produkcji i odpowiedzi na pytanie, kiedy warto produkować powyżej kosztu optymalnego.	<ul style="list-style-type: none"> • wykazuje wpływ wybranych czynników na funkcjonowanie firmy • argumentuje konieczność dokonywania oceny konkurencji • wyznacza optymalną wielkość produkcji • szacuje koszty produkcji
14.	Strategie cenowe firm	1. 5) prognozuje efekty finansowe oraz pozafinansowe	Omówienie wpływu ceny na kształtowanie się popytu.	<ul style="list-style-type: none"> • wykazuje wpływ wybranych czynników na funkcjonowanie firmy • rozróżnia strategie cenowe firmy

		przedsięwzięcia z uwzględnieniem kosztów i przychodów	Poznanie strategii: niskiej ceny, wysokiej ceny oraz przeciętnej ceny.	<ul style="list-style-type: none"> • wybiera skuteczną strategię zarządzania firmą
15.	Wpływ marketingu na pozycję firmy na rynku	2. 2) zbiera informacje o rynku i wyjaśnia rządzące nim mechanizmy 2. 5) projektuje i stosuje etyczne działania marketingowe	Podjęcie decyzji numer trzy dotyczącej wydatków na marketing (gra z trzema parametrami – cena, wielkość produkcji i marketing).	<ul style="list-style-type: none"> • określa wpływ marketingu na kształtowanie się popytu • projektuje działania etyczne • ustala strategię marketingową firmy
16.	Wpływ wydatków na badania i rozwój na pozycję firmy na rynku	1. 5) prognozuje efekty finansowe oraz pozafinansowe przedsięwzięcia z uwzględnieniem kosztów i przychodów	Podjęcie decyzji numer cztery dotyczącej wydatków na badania i rozwój (gra z czterema parametrami – cena, produkcja, marketing oraz badania i rozwój).	<ul style="list-style-type: none"> • opisuje wpływ wydatków na badania i rozwój na sytuację finansową firmy • prognozuje efekty finansowe • uzasadnia wpływ badań naukowych na rozwój gospodarki
17.	Wydatki na inwestycje a możliwości produkcyjne firmy	1. 5) prognozuje efekty finansowe oraz pozafinansowe przedsięwzięcia z uwzględnieniem kosztów i przychodów	Podjęcie decyzji numer pięć dotyczącej wydatków na inwestycje (gra z pięcioma parametrami – cena, produkcja, marketing, badania i rozwój oraz inwestycje). Określenie amortyzacji; zbadanie, kiedy warto inwestować, a kiedy należy ograniczyć rozwój firmy.	<ul style="list-style-type: none"> • określa zależność możliwości produkcyjnych firmy od wielkości wydatków na inwestycje • prognozuje efekty finansowe na podstawie wydatków na inwestycje • szacuje wielkość amortyzacji
18.	Nakłady na cele charytatywne a postrzeganie firmy przez konsumentów	2. 5) projektuje i stosuje etyczne działania marketingowe	Podjęcie decyzji numer sześć dotyczącej wydatków na cele charytatywne (gra z sześcioma parametrami – cena, produkcja, marketing, badania i rozwój, inwestycje oraz cele charytatywne). Analiza dotycząca tego, jak nakłady na cele charytatywne	<ul style="list-style-type: none"> • wskazuje korzyści pozafinansowe wynikające z postrzegania firmy jako przyjaznej dla otoczenia • podejmuje decyzje dotyczące działań charytatywnych • wskazuje wpływ działań charytatywnych na wyniki finansowe firmy

			wpływają na postrzeganie firmy przez konsumentów, jaki mają wpływ na sprzedaż.	
19.	Analiza mocnych i słabych stron przyjętej strategii cenowej	4. 3) analizuje mocne i słabe strony przeprowadzonego przedsięwzięcia uczniowskiego	Analiza dotycząca tego, która strategia cenowa jest korzystniejsza i dlaczego.	<ul style="list-style-type: none"> • analizuje decyzje i wyciąga wnioski z przyjętej strategii • wyjaśnia podstawowe strategie cenowe • stosuje analizę SWOT swojej firmy
20.	Jak podejmować decyzje, aby uniknąć bankructwa?	4. 4) ocenia możliwości realizacji przedsięwzięcia o podobnym charakterze na gruncie realnej gospodarki rynkowej	Analiza sytuacji firmy zagrożonej bankructwem. Próba odpowiedzi na pytanie, jakie kroki należy podjąć, aby zapobiec bankructwu.	<ul style="list-style-type: none"> • interpretuje dane finansowe firmy zagrożonej bankructwem • podejmuje decyzje minimalizujące zagrożenia firmy • ocenia możliwości realizacji przedsięwzięcia o podobnym charakterze na gruncie realnej gospodarki rynkowej
21.	Porównanie prowadzenia firmy w rzeczywistości i w grze symulacyjnej	4. 3) analizuje mocne i słabe strony przeprowadzonego przedsięwzięcia uczniowskiego 4. 4) ocenia możliwości realizacji przedsięwzięcia o podobnym charakterze na gruncie realnej gospodarki rynkowej	Wskazanie przykładów firm w realnej gospodarce, które stosują różne strategie cenowe.	<ul style="list-style-type: none"> • interpretuje informacje z rynku na temat przewidywanego rozwoju firmy i rynku • wyjaśnia powiązania sytuacji makroekonomicznej z parametrami polityki finansowej państwa • ocenia możliwości realizacji przedsięwzięcia o podobnym charakterze na gruncie realnej gospodarki rynkowej
22.	Prezentacja strategii cenowych i ich efektów	4. 1) przyjmuje formę prezentacji efektów przedsięwzięcia 4. 2) wymienia efekty pracy	Przedstawienie własnych strategii zarządzania i uzasadnienie podjętego wyboru.	<ul style="list-style-type: none"> • prezentuje swoje osiągnięcia • ocenia zakres zdobytych umiejętności w podejmowaniu decyzji • analizuje błędy i wskazuje sposoby ich eliminowania
23.	Zarządzanie	1. 4) określa etapy	Przeprowadzenie rozgrywek	<ul style="list-style-type: none"> • stosuje zasady pracy zespołowej

	przedsiębiorstwem	realizacji przedsięwzięcia i dzieli je na zadania cząstkowe 1. 5) prognozuje efekty finansowe oraz pozafinansowe przedsięwzięcia z uwzględnieniem kosztów i przychodów	klasowych.	<ul style="list-style-type: none"> • skutecznie porozumiewa się i prowadzi negocjacje • prognozuje efekty finansowe oraz pozafinansowe działań
24.	Analiza konkurencji	2. 3) prezentuje zebrane informacje o rynku	Analiza raportów zespołów, które zwyciężyły w poprzednich rozgrywkach.	<ul style="list-style-type: none"> • stosuje zasady pracy zespołowej • skutecznie porozumiewa się i prowadzi negocjacje • prezentuje swoje osiągnięcia
25.	Czy informacje o rynku mają wpływ na podejmowane decyzje?	2. 4) analizuje zagrożenia i możliwości realizacji przedsięwzięcia o charakterze ekonomicznym na podstawie zebranych informacji o rynku	Analiza wpływu podjętych decyzji na wyniki finansowe firmy. (Jedna z grup świadomie podejmuje ryzykowne decyzje).	<ul style="list-style-type: none"> • interpretuje informacje o rynku i omawia ich wpływ na wyniki firmy • skutecznie porozumiewa się i prowadzi negocjacje • prognozuje efekty finansowe oraz pozafinansowe działań
26.	Podejmowanie decyzji biznesowych	4. 4) ocenia możliwości realizacji przedsięwzięcia o podobnym charakterze na gruncie realnej gospodarki rynkowej	Przeprowadzenie rozgrywek klasowych.	<ul style="list-style-type: none"> • stosuje zasady pracy zespołowej • skutecznie porozumiewa się i prowadzi negocjacje
27.	Ile kosztuje błąd w biznesie?	4. 4) ocenia możliwości realizacji przedsięwzięcia o podobnym charakterze na gruncie realnej	Analiza poprzednich wyników, ze zwróceniem uwagi na grupę, która poprzednio podejmowała ryzykowne lub błędne decyzje. Wskazanie błędów w zarządzaniu i	<ul style="list-style-type: none"> • wskazuje konstruktywne sposoby rozwiązywania problemów • przeprowadza analizę SWOT swojego przedsięwzięcia • analizuje skutki podejmowanych de-

		gospodarki rynkowej	ich wpływu na efekty finansowe firmy.	cyzji
28.	Interpretacja graficzna wyników finansowych firmy	2. 2) zbiera informacje o rynku i wyjaśnia rządzące nim mechanizmy	Przedstawienie wyników finansowych w Excelu.	<ul style="list-style-type: none"> • przedstawia na wykresie wyniki finansowe firmy • posługuje się narzędziami IT • analizuje wykresy i diagramy
29.	Droga do sukcesu finansowego	2. 2) zbiera informacje o rynku i wyjaśnia rządzące nim mechanizmy	Przeprowadzenie w formie konkursu rozgrywek klasowych.	<ul style="list-style-type: none"> • stosuje reguły symulacji komputerowej <i>JA Titan</i> • stosuje zasady pracy zespołowej • zbiera informacje o rynku • wyjaśnia mechanizmy rządzące rynkiem
30.	Podjęcie decyzji zespołowych – finał rozgrywek	3. 1) stosuje zasady organizacji pracy indywidualnej i zespołowej 3. 4) przydziela lub przyjmuje zadania do realizacji	Przeprowadzenie w formie konkursu rozgrywek klasowych lub międzyszkolnych.	<ul style="list-style-type: none"> • stosuje reguły symulacji komputerowej • stosuje zasady pracy zespołowej • stosuje w różnych sytuacjach gospodarczych wcześniej zdobytą wiedzę • podejmuje decyzje zespołowe • prowadzi negocjacje w zespole w związku z planowaną przez niego strategią • pełni różne funkcje w grupie

Sposoby osiągnięcia celów, z uwzględnieniem indywidualizacji pracy w zależności od potrzeb i możliwości uczniów oraz warunków, w jakich program będzie realizowany

Program nauczania *Zarządzanie firmą* uwzględnia takie sytuacje dydaktyczne, które pozwalają uczniom samodzielnie podejmować decyzje, a przez to samodzielnie zdobywać wiedzę i umiejętności sprzyjające rozwijaniu postaw przedsiębiorczych.

Proponowana metoda, jaką jest projekt, daje możliwość wykorzystania całej gamy wspomagających metod nauczania, tzw. metod aktywizujących.

W programie *Zarządzanie firmą*, proponuje się:

- stosowanie dyskusji – w celu kształcenia umiejętności wzajemnego słuchania, formułowania argumentów, stawiania tezy, prezentowania swojego stanowiska, wyciągnięcia wniosków;
- analizowanie i rozwiązywanie problemów (burza mózgów, drzewo decyzyjne, ranking diamentowy, studium przypadku, analiza SWOT) – w celu kształcenia umiejętności wnikliwej analizy sytuacji problemowej, ustalania priorytetów, poszukiwania rozwiązań, wyszukiwania i formułowania argumentów.

Istota gry symulacyjnej *JA Titan*

JA Titan jest komputerową symulacją procesów gospodarczych. Uczniowie, biorący udział w grze, dzielą się na kilkusobowe zespoły – firmy ze sobą konkurujące.

W trakcie gry na każdym jej etapie uczniowie mogą podejmować maksymalnie 5 decyzji:

- ✓ ile produkować,
- ✓ po jakiej cenie sprzedawać,
- ✓ jaką kwotę przeznaczyć na marketing produktu,
- ✓ jaką kwotę przeznaczyć na inwestycje (czy tylko odtwarzać czy powiększać moce produkcyjne),
- ✓ jaką kwotę przeznaczyć na badania i rozwój.

Przed firmami stoi zadanie osiągnięcia lepszych wyników od konkurencji w kategorii zysków, sprzedaży i udziału w rynku. Warunkiem powodzenia firmy na rynku jest podejmowanie strategicznych decyzji. W tym celu uczniowie muszą umieć analizować otrzymywane dokumenty finansowe (rachunek wyników, bilans, przepływy gotówkowe), interpretować sytuację na rynku i argumentować swoje wybory.

Gra jest anglojęzyczna. Jest to dodatkowa okazja poznania angielskiego słownictwa ekonomicznego (w opisie gry zostało ono przetłumaczone na język polski).

W zarządzaniu wirtualną firmą współnikom pomaga nauczyciel oraz konsultanci biznesowi. Nauczyciel wspiera uczniów, motywuje, inspiruje do działania, tworzy warunki, które sprzyjają ich samodzielnej i twórczej pracy.

Uczestnictwo w grze symulacyjnej *JA Titan* pozwala uczniom nabyć umiejętności przeprowadzenia kompletnej realizacji przedsięwzięcia o charakterze ekonomicznym: od pomysłu, przez przygotowanie planu, wdrożenie go, aż do analizy efektów – co jest zgodne z celem kształcenia przedmiotu uzupełniającego ekonomia w praktyce.

Ogólnopolski Konkurs Zarządzania Firmą – JA Titan

Konkurs jest organizowany każdego roku. Konkurs oparty jest na grze symulacyjnej *JA Titan*.

Kierowany jest do uczniów szkół ponadgimnazjalnych w całym kraju, realizujących program edukacyjny *Zarządzanie firmą*.

Przybliża wiedzę z zakresu kierowania przedsiębiorstwem, a równocześnie promuje uczestników i ich szkoły. Został stworzony w celu zwiększenia motywacji do zdobywania oraz weryfikacji wiedzy biznesowej z różnych obszarów funkcjonowania firmy, bez ponoszenia ryzyka, które towarzyszy decyzjom w rzeczywistości rynkowej. Ten swoisty kurs zarządzania poszerza wiedzę z zakresu zarządzania strategicznego, myślenia analitycznego, analizy finansowej, podejmowania decyzji, a zatem rozwija ogólną świadomość biznesową.

Uczestnicy programu mają także możliwość udziału w konkursie europejskim. Taka rywalizacja stwarza szansę na porównanie poziomu wiedzy młodzieży z różnych szkół europejskich.

I. Kryteria oceny i metody sprawdzania osiągnięć ucznia

Ocenianie jest jednym z najważniejszych elementów procesu dydaktycznego. Stanowi informację zarówno o postępach ucznia w nauce, jak i o pracy nauczyciela.

Ocena ucznia w szkole powinna mieć charakter wspierający i służyć kształtowaniu umiejętności ponadprzedmiotowych, postaw właściwego funkcjonowania we współczesnym świecie.

Ideą pracy metodą projektów jest przygotowanie ucznia do samokształcenia, rozwiązywania problemów i konfliktów w sposób twórczy. Zespołowy charakter przedsięwzięcia uczy współpracy i współdziałania oraz integruje uczniów.

Nauczyciel jest raczej doradcą niż ekspertem. Powinien wspierać, motywować swoich uczniów i stwarzać im warunki do samodzielnego działania.

W edukacji na rzecz przedsiębiorczości zdecydowanie bardziej istotne jest ocenianie umiejętności i postaw niż teoretycznej wiedzy ucznia.

Właściwe zaplanowanie i przeprowadzenie procesu oceniania pozwoli na wszechstronny rozwój osobowości ucznia, jego zaangażowanie, kreatywność, odpowiedzialność oraz umiejętność współpracy w zespole.

Dlatego w procesie oceniania koniecznie należy uwzględnić:

- umiejętność pozyskiwania i wykorzystywania zdobytej wiedzy,
- aktywność, zaangażowanie i inicjatywę,
- kreatywność i odwagę twórczego myślenia,
- umiejętność współpracy i atmosferę panującą w grupie,
- samodzielność w formułowaniu poglądów i w podejmowaniu decyzji,
- zdolność wyciągania wniosków z popełnianych błędów,
- wytrwałość i odpowiedzialność,
- postępowanie w nabywaniu umiejętności,
- doświadczenie zdobyte w szkole i poza nią.

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

Celem oceniania jest:

- ✓ dostarczanie nauczycielowi informacji na temat efektywności nauczania i skuteczności wybranych metod pracy,
- ✓ dostarczanie nauczycielowi i uczniowi informacji o postępach i wynikach pracy,
- ✓ zwiększenie motywacji uczniów do pracy indywidualnej i zespołowej.

Aby osiągnąć założone cele, nauczyciel powinien stosować zróżnicowane metody i formy oceny. W programie *Zarządzanie firmą* można równocześnie wykorzystać:

- ✓ ocenę dokonaną przez nauczyciela,
- ✓ samoocenę,
- ✓ ocenę koleżeńską,
- ✓ ocenę dokonaną przez konsultanta.

Ocenie mogą podlegać:

1. **Wypowiedzi ustne**, obejmujące takie sytuacje dydaktyczne, jak np.:
 - ✓ analiza raportów firmy oraz rynku,
 - ✓ merytoryczna dyskusja przy podejmowaniu decyzji,

- ✓ prezentacja wybranych strategii,
- ✓ argumentowanie swoich wyborów.

2. Prace pisemne, np.:

- ✓ ćwiczenia i karty pracy,
- ✓ testy,
- ✓ kartkówki.

3. Zadania praktyczne, np.:

- ✓ prowadzenie rozgrywek,
- ✓ podejmowanie decyzji biznesowych.

Kryteria oceny wypowiedzi ustnej ucznia

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

Kryteria oceny pracy ucznia w grze zespołowej

1. Poziom zaangażowania ucznia (ocena postaw):

- ✓ umiejętność współpracy z innymi członkami zespołu,
- ✓ aktywne uczestnictwo w symulacji,
- ✓ stosowanie zasad planowania,
- ✓ umiejętność planowania działań indywidualnych,
- ✓ stosowanie technik twórczego myślenia,
- ✓ kreatywność w podejmowaniu działań,
- ✓ stosowanie w praktyce zdobytych wiadomości i umiejętności,
- ✓ przestrzeganie kodeksu etycznego zespołu,
- ✓ umiejętność prezentacji efektów pracy zespołu,
- ✓ umiejętność oceny działań zarówno własnych, jak i zespołu.

2. Praca ucznia w zespole:
 - ✓ umiejętność podejmowania decyzji,
 - ✓ umiejętność rozwiązywania konfliktów,
 - ✓ stopień zaangażowania zespołu w grę,
 - ✓ umiejętność efektywnego współdziałania,
 - ✓ sposób organizowania pracy w zespole,
 - ✓ terminowość wykonywania poszczególnych zadań,
 - ✓ rozpoznawanie problemów i opracowanie strategii ich rozwiązania,
 - ✓ umiejętność prowadzenia negocjacji.

W trakcie rozgrywek i podejmowania decyzji uczniowie niejednokrotnie stawiani są w sytuacjach problemowych. Stąd istotnym celem programu jest kształtowanie umiejętności rozwiązywania problemów. Oceniając sposób rozwiązania problemu, należy wziąć pod uwagę, czy uczeń trafnie definiuje problem, czy prawidłowo posługuje się terminami ekonomicznymi, czy rozwiązanie jest skuteczne.

Kryteria ułatwiające ocenę strategii i efektu rozwiązywania problemu

1. Diagnoza problemu:
 - ✓ umiejętne definiowanie warunków zewnętrznych określających sytuację firmy na rynku,
 - ✓ dostrzeganie ograniczeń rozwoju firmy wynikających ze scenariusza,
 - ✓ analizowanie sytuacji firmy wynikającej z raportów finansowych.
2. Poszukiwanie rozwiązania problemu:
 - ✓ opracowanie strategii,
 - ✓ analiza różnych wariantów (rozpatrzenie korzyści i strat wynikających z zastosowania poszczególnych wariantów),
 - ✓ wybór optymalnego rozwiązania problemu.
3. Uzasadnienie wyboru strategii:
 - ✓ argumentowanie wyboru,
 - ✓ przewidywanie zagrożeń wynikających z podjętych decyzji.

Przykładowe karty oceny pracy uczniów

Karta oceny koleżeńskiej

KRYTERIUM	OCENA KOLEŻEŃSKA			SUMA PUNKTÓW
	Imię i nazwisko			
	TAK (np. 4 p.)	CZEŚCIOWO (np. 2 p.)	NIE (np. 0 p.)	
Udział w planowaniu pracy grupy				
Umiejętność podejmowania decyzji				
Wywiązanie się z podjętych zadań				
Terminowość podejmowania decyzji				
Umiejętność prowadzenia negocjacji				
Umiejętność rozwiązywania konfliktów				
Efektywna współpraca w zespole				
Inne				

Karta samooceny

KRYTERIUM	SAMOOCENA			SUMA PUNKTÓW
	Imię i nazwisko			
	TAK (np. 4 p.)	CZEŚCIOWO (np. 2 p.)	NIE (np. 0 p.)	
Udział w planowaniu pracy grupy				
Umiejętność podejmowania decyzji				
Wywiązanie się z podjętych zadań				
Terminowość podejmowania decyzji				
Umiejętność prowadzenia negocjacji				
Umiejętność rozwiązywania konfliktów				
Efektywna współpraca w zespole				
Inne				

Karta dokonanej przez nauczyciela oceny pracy zespołowej

KRYTERIUM	OCENA PRACY ZESPOŁOWEJ (NAUCZYCIEL)			SUMA PUNKTÓW
	Imię i nazwisko			
	TAK (np. 4 p.)	CZĘŚCIOWO (np. 2 p.)	NIE (np. 0 p.)	
Udział w planowaniu pracy grupy				
Umiejętność podejmowania decyzji				
Wywiązanie się z podjętych zadań				
Terminowość podejmowania decyzji				
Umiejętność prowadzenia negocjacji				
Umiejętność rozwiązywania konfliktów				
Efektywna współpraca w zespole				
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

--	--	--	--	--	--	--	--	--

Ocena wyrażona stopniem

Suma uzyskanych punktów 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