



MONITOR POLSKI

DZIENNIK URZĘDOWY RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Warszawa, dnia 13 stycznia 2022 r.

Poz. 23

**OBWIESZCZENIE
MINISTRA ROZWOJU I TECHNOLOGII¹⁾**

z dnia 17 grudnia 2021 r.

w sprawie włączenia kwalifikacji rynkowej „Wspieranie przedsiębiorców w opracowaniu i rozwoju projektów biznesowych” do Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji

Na podstawie art. 25 ust. 1 i 2 ustawy z dnia 22 grudnia 2015 r. o Zintegrowanym Systemie Kwalifikacji (Dz. U. z 2020 r. poz. 226) ogłasza się w załączniku do niniejszego obwieszczenia informacje o włączeniu kwalifikacji rynkowej „Wspieranie przedsiębiorców w opracowaniu i rozwoju projektów biznesowych” do Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji.

Minister Rozwoju i Technologii: *P. Nowak*

¹⁾ Minister Rozwoju i Technologii kieruje działem administracji rządowej – gospodarka, na podstawie § 1 ust. 2 pkt 2 rozporządzenia Prezesa Rady Ministrów z dnia 27 października 2021 r. w sprawie szczegółowego zakresu działania Ministra Rozwoju i Technologii (Dz. U. poz. 1945).

**INFORMACJE O WŁĄCZENIU KWALIFIKACJI RYNKOWEJ „WSPIERANIE PRZEDSIĘBIORCÓW
W OPRACOWANIU I ROZWOJU PROJEKTÓW BIZNESOWYCH” DO ZINTEGROWANEGO
SYSTEMU KWALIFIKACJI**

1. Nazwa kwalifikacji rynkowej

Wspieranie przedsiębiorców w opracowaniu i rozwoju projektów biznesowych
--

2. Nazwa dokumentu potwierdzającego nadanie kwalifikacji rynkowej

Certyfikat

3. Okres ważności dokumentu potwierdzającego nadanie kwalifikacji rynkowej

Ważny bezterminowo

4. Poziom Polskiej Ramy Kwalifikacji przypisany do kwalifikacji rynkowej

6 poziom Polskiej Ramy Kwalifikacji

5. Efekty uczenia się wymagane dla kwalifikacji rynkowej**Syntetyczna charakterystyka efektów uczenia się**

Osoba posiadająca kwalifikację rynkową „Wspieranie przedsiębiorców w opracowaniu i rozwoju projektów biznesowych” samodzielnie, w oparciu o zgromadzone dane, ocenia zmiany zachodzące w otoczeniu biznesowym, przygotowuje lub ocenia i komentuje przygotowaną przez zespół pomysłodawców projektu biznesowego koncepcję biznesową, dokonuje oceny konkurencyjności projektu biznesowego, analizuje i ocenia model biznesowy przyjęty przez zespół pomysłodawców projektu biznesowego. Kierując się poczuciem odpowiedzialności za projekt biznesowy, przygotowuje zespół realizujący projekt biznesowy do prezentacji projektu biznesowego na spotkaniach z inwestorami. Biorąc pod uwagę potrzeby projektu biznesowego i oczekiwania zespołu realizującego projekt biznesowy, analizuje i ocenia warunki współpracy zespołu realizującego projekt biznesowy z wybranymi inwestorami. Samodzielnie lub w porozumieniu z zespołem realizującym projekt biznesowy określa metodykę pracy projektowej oraz określa kluczowe czynniki sukcesu (key success factors) projektu biznesowego.

Zestaw 1.**Pozyskiwanie informacji o projekcie biznesowym i jego ścieżkach rozwoju oraz ocena zapotrzebowania na projekt biznesowy**

Poszczególne efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji ich osiągnięcia
Przeprowadza analizę dalszego otoczenia biznesowego projektu biznesowego i określa jego trendy	<ul style="list-style-type: none"> – pozyskuje informacje o otoczeniu politycznym, ekonomicznym, społecznym i technologicznym (analiza PEST) z dostępnych źródeł, – dokonuje krytycznej oceny i selekcji wykorzystanych źródeł i pozyskanych informacji, – analizuje zebrane informacje o otoczeniu biznesowym, wyodrębniając w nim trendy kluczowe dla projektu.
Ocena szans i zagrożenia nowego projektu biznesowego wynikające ze zidentyfikowanych trendów	<ul style="list-style-type: none"> – określa potencjalny wpływ danego trendu na projekt biznesowy (np. przypisując jego znaczenie i określając prawdopodobieństwa jego wystąpienia), – rekomenduje działania w projekcie biznesowym dotyczące zidentyfikowanych szans i zagrożeń płynących z otoczenia biznesowego.

Ocenia aktualne zapotrzebowanie na efekty projektu biznesowego (produkty, usługi, rezultaty)	<ul style="list-style-type: none"> – na podstawie zidentyfikowanych trendów w otoczeniu biznesowym identyfikuje odbiorców projektu biznesowego, – określa potrzeby odbiorców projektu biznesowego i ustala stopień zaspokojenia tych potrzeb przez projekt biznesowy.
Prognozuje zapotrzebowanie na efekty projektu biznesowego	<ul style="list-style-type: none"> – opisuje założenia oraz metodykę wykonania prognoz popytu, – przedstawia scenariusz negatywny (pesymistyczny), neutralny oraz pozytywny (optymistyczny) zmiany zapotrzebowania na efekty projektu biznesowego, – przedstawia analizę zakładanego modelu biznesowego, – określa prawdopodobieństwo realizacji poszczególnych scenariuszy.
Identyfikuje podobne projekty biznesowe	<ul style="list-style-type: none"> – omawia projekty biznesowe, wykorzystujące tę samą lub podobną technologię, zaspokajające potrzeby tych samych odbiorców, odwołujące się do tych samych grup inwestorów, – omawia potencjalny stopień zaspokojenia potrzeb zidentyfikowanych odbiorców projektu biznesowego przez podobne projekty biznesowe.
Ocenia ryzyko wynikające z wystąpienia podobnych projektów biznesowych	<ul style="list-style-type: none"> – omawia prawdopodobieństwa pojawienia się podobnych projektów biznesowych w okresie realizacji projektu biznesowego, – analizuje możliwy wpływ podobnych projektów biznesowych na zapotrzebowanie odbiorców na projekt biznesowy, – ocenia możliwy wpływ podobnych projektów biznesowych na finansowanie projektu biznesowego (np. zainteresowanie inwestorów, dostępność kredytów, funduszy publicznych).

Zestaw 2.	
Ocena wykonalności projektu biznesowego	
Poszczególne efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji ich osiągnięcia
Ocenia projekt biznesowy pod względem uwarunkowań technicznych i technologicznych	<ul style="list-style-type: none"> – identyfikuje krytyczne technologie i rozwiązania, – identyfikuje dostępnych ekspertów w obszarach krytycznych dla powodzenia projektu biznesowego, – ocenia, posługując się dostępną mu wiedzą profesjonalną lub korzystając z opinii ekspertów, możliwość realizacji założeń projektu biznesowego z użyciem proponowanych technologii i rozwiązań.
Ocenia poziom zaspokojenia wymagań projektu biznesowego przez zasoby zespołu realizującego projekt	<ul style="list-style-type: none"> – identyfikuje kluczowe zasoby niezbędne do realizacji projektu biznesowego, – określa zasoby będące w dyspozycji zespołu pomysłodawców projektu biznesowego, – określa luki w zasobach niezbędnych do realizacji projektu biznesowego.
Ocenia zaangażowanie zespołu w realizację projektu biznesowego	<ul style="list-style-type: none"> – identyfikuje kluczowych uczestników (wykonawców) projektu biznesowego, – przeprowadza wywiady z uczestnikami (wykonawcami), określając ich oczekiwania wobec projektu biznesowego i motywację do uczestnictwa w projekcie biznesowym.
Ocenia ryzyko realizacji celów projektu biznesowego	<ul style="list-style-type: none"> – identyfikuje kluczowe czynniki sukcesu (key success factors) projektu biznesowego, – określa warunki osiągnięcia kluczowych czynników sukcesu (key success factors) projektu biznesowego, – przedstawia analizę przychodowo-kosztową projektu biznesowego (analiza rentowności), – określa prawdopodobieństwo osiągnięcia kluczowych czynników sukcesu (key success factors) projektu biznesowego (w scenariuszu pesymistycznym, neutralnym oraz optymistycznym).

Zestaw 3.	
Nawiązywanie relacji z inwestorami projektu biznesowego i ocena tych relacji	
Poszczególne efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji ich osiągnięcia
Przygotowuje i wspiera proces pozyskiwania inwestorów projektu biznesowego	<ul style="list-style-type: none"> – identyfikuje potencjalne grupy inwestorów projektu biznesowego, – przygotowuje działania zmierzające do nawiązania kontaktu z wybraną grupą inwestorów projektu biznesowego (np. rekomenduje i uzasadnia udział w wybranych konferencjach i konkursach, identyfikuje osoby mogące udzielić polecenia lub udostępnić kontakt do potencjalnych inwestorów projektu biznesowego), – wspiera wdrożenie planu komunikacji z inwestorami projektu biznesowego.
Przygotowuje zespół realizujący projekt biznesowy do spotkań z inwestorami projektu biznesowego	<ul style="list-style-type: none"> – identyfikuje oczekiwania wybranej grupy inwestorów projektu biznesowego wobec sposobu prezentacji projektu biznesowego, – przygotowuje plan prezentacji dla inwestorów projektu biznesowego (pitch deck), – przekazuje członkom zespołu realizującego projekt biznesowy delegowanym do spotkania z inwestorami projektu biznesowego rekomendacje dotyczące sposobu prezentacji projektu biznesowego.
Ocena propozycje inwestorów projektu biznesowego pod względem wpływu na jego realizację	<ul style="list-style-type: none"> – identyfikuje oczekiwania inwestorów wobec projektu biznesowego, – ocenia warunki współpracy pomiędzy zespołem realizującym projekt biznesowy a inwestorami projektu biznesowego z perspektywy stanu i potrzeb projektu biznesowego, – ocenia wpływ współpracy pomiędzy zespołem realizującym projekt biznesowy a inwestorami projektu biznesowego na motywację członków zespołu realizującego projekt biznesowy, – ocenia wpływ współpracy pomiędzy zespołem realizującym projekt biznesowy a inwestorami projektu biznesowego na ryzyko realizacji celów projektu biznesowego.
Rekomenduje sposób postępowania z wybranymi inwestorami projektu biznesowego	<ul style="list-style-type: none"> – przygotowuje rekomendacje dotyczące dalszych relacji z wybranymi inwestorami projektu biznesowego (np. odrzucenie oferty, negocjacje oferty, przyjęcie oferty), – przygotowuje rekomendacje dla specjalistów (prawników, doradców podatkowych i finansowych) przygotowujących dokumentację na potrzeby procesu inwestycyjnego.

Zestaw 4.	
Przygotowanie koncepcji działań w projekcie biznesowym	
Poszczególne efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji ich osiągnięcia
Określa cele projektu biznesowego	– identyfikuje oraz opisuje kluczowe i szczegółowe cele projektu biznesowego.
Wybiera metodykę zarządzania projektem biznesowym	– opisuje i uzasadnia wybór podejścia do zarządzania projektem biznesowym (np. podejście procesowe (waterfall), podejście iteracyjne (agile)) oraz opisuje przykładowy scenariusz działania zgodny z wybranym podejściem.
Określa sposób pomiaru stopnia realizacji celów projektu biznesowego	<ul style="list-style-type: none"> – określa kluczowe mierniki dokonań (KPI – Key Performance Indicators) w odniesieniu do celów szczegółowych projektu biznesowego, – określa wartości kluczowych mierników dokonań (KPI – Key Performance Indicators) niezbędne do zrealizowania celów projektu biznesowego, – określa czas niezbędny do osiągnięcia konkretnego celu projektu biznesowego, – określa warunki oceny zrealizowanych prac lub analiz przez ich odbiorców (np. referencje, rekomendacje lub protokoły odbioru).
Przygotowuje harmonogram realizacji celów projektu biznesowego	<ul style="list-style-type: none"> – omawia harmonogram realizacji kluczowych celów, – opisuje działania rekomendowane w przypadku nieosiągnięcia wskazanych celów w założonym czasie.

6. Wymagania dotyczące walidacji i podmiotów przeprowadzających walidację

1. Metody walidacji

Zestawy efektów uczenia się są sprawdzane za pomocą następujących metod:

- rozmowa z komisją walidacyjną (wywiad swobodny),
- analiza dowodów i deklaracji.

Rozmowa z komisją walidacyjną (wywiad swobodny) ma formę odpowiedzi na pytania zadawane przez członków komisji walidacyjnej dotyczące przedłożonych przez kandydata dokumentów wymaganych na etapie analizy dowodów i deklaracji (weryfikacja zestawów 1–4. efektów uczenia się wymaganych dla kwalifikacji rynkowej „Wspieranie przedsiębiorców w opracowaniu i rozwoju projektów biznesowych”, zwanej dalej „kwalifikacją rynkową”).

Podczas analizy dowodów i deklaracji komisja walidacyjna weryfikuje przedłożone przez kandydata dokumenty:

- analizę modelu biznesowego projektu biznesowego (charakterystyka projektu biznesowego, problemy rozwiązywane przez projekt biznesowy, propozycja wartości, przewagi konkurencyjne, źródła przychodów itd.),
- analizę dalszego otoczenia projektu biznesowego (np. analiza PEST) i trendów rynkowych wpływających na sukces projektu biznesowego (weryfikacja zestawu 1. efektów uczenia się wymaganych dla kwalifikacji rynkowej),
- analizę potencjalnego popytu na spodziewane efekty projektu biznesowego (weryfikacja zestawu 1. efektów uczenia się wymaganych dla kwalifikacji rynkowej),
- analizę rozwiązań mogących stanowić konkurencję lub substytut dla projektowanego rozwiązania (weryfikacja zestawu 1 efektów uczenia się wymaganych dla kwalifikacji rynkowej),
- analizę wykonalności projektu biznesowego, skoncentrowaną na ocenie przygotowania zespołu do realizacji projektu oraz posiadanych zasobach (weryfikacja zestawu 2. efektów uczenia się wymaganych dla kwalifikacji rynkowej),
- analizę przychodowo-kosztową (analiza rentowności),
- analizę prezentacji dla inwestorów projektu biznesowego (pitch deck) (weryfikacja zestawu 3. efektów uczenia się wymaganych dla kwalifikacji rynkowej),
- program pracy projektowej określający metodykę działania, główne cele, wskaźniki i horyzont czasowy projektu biznesowego (weryfikacja zestawu 4. efektów uczenia się wymaganych dla kwalifikacji rynkowej).

Przedłożone przez kandydata dokumenty powinny zawierać następujące elementy:

- ocenę zrealizowanych prac lub analiz przez ich odbiorców, np. referencje lub protokoły odbioru (dokumenty potwierdzające, że opracowane analizy zostały odebrane przez zleceniodawcę bez zastrzeżeń),
- wstęp zawierający uzasadnienie powstania dokumentu,
- podsumowanie (streszczenie) dokumentu z najważniejszymi jego ustaleniami,
- oświadczenia o zgodzie opisywanej jednostki, osoby lub zespołu na wykorzystanie danego dokumentu do weryfikacji kompetencji kandydata,
- spis treści dokumentu,
- właściwą treść wykonanej analizy lub opis wykonanego działania,
- spis załączników, ilustracji i tabel,
- źródła informacji wykorzystywanych w dokumencie.

2. Zasoby kadrowe

Komisja walidacyjna składa się co najmniej z 3 członków, w tym przewodniczącego komisji walidacyjnej.

Od przewodniczącego komisji walidacyjnej wymaga się:

- posiadania kwalifikacji pełnej z poziomem 7 Polskiej Ramy Kwalifikacji,
- posiadania udokumentowanych minimum 1200 godzin praktycznego doświadczenia w pracy eksperta (np. koordynatora, doradcy, mentora, eksperta merytorycznego) w projektach dotyczących rozwoju przedsiębiorczości, finansowanych ze środków publicznych lub prywatnych,
- autorstwa co najmniej 1 publikacji (raport, artykuł, książka, praca zbiorowa) dotyczącej problematyki rozwoju przedsiębiorczości.

Od co najmniej 1 członka komisji walidacyjnej wymaga się:

- posiadania minimum 5 lat doświadczenia w prowadzeniu własnej działalności gospodarczej,
- posiadania minimum 3 lat doświadczenia zawodowego w pracy lub doradztwie związanych z modelowaniem biznesowym start-upów, inkubowaniem, zakładaniem lub prowadzeniem działalności gospodarczej lub zarządzaniem organizacją,
- posiadania minimum 3 lat doświadczenia w pracy w obszarze oceny kompetencji i kwalifikacji zawodowych.

3. Sposób organizacji walidacji oraz warunki organizacyjne i materialne

Instytucja certyfikująca, o której mowa w art. 2 pkt 6 ustawy z dnia 22 grudnia 2015 r. o Zintegrowanym Systemie Kwalifikacji, zwana dalej „instytucją certyfikującą”, musi zapewnić warunki (salę) do przeprowadzenia spotkania komisji walidacyjnej z kandydatem w warunkach umożliwiających zadawanie pytań przez komisję walidacyjną i udzielanie odpowiedzi przez kandydata. Ze względu na charakter dokumentów przedkładanych przez kandydata w procesie walidacji, które zawierają istotne informacje na temat wspieranych przez niego przedsięwzięć biznesowych (np. dane finansowe, plany, pomysły), wymagana jest, tam gdzie to możliwe, anonimizacja takich dokumentów oraz zastosowanie zapisów o poufności. Instytucja certyfikująca jest obowiązana do przygotowania odpowiednich dokumentów, które będą zawierać zapisy o poufności danych. Dokumenty te będą dotyczyć zarówno kandydata, jak i członków komisji walidacyjnej.

4. Doradca walidacyjny

Instytucja certyfikująca musi zapewnić kandydatom dostęp do doradcy walidacyjnego.

Osoba pełniąca funkcję doradcy walidacyjnego powinna posługiwać się wiedzą dotyczącą:

- efektów uczenia się dla kwalifikacji rynkowej,
- metod walidacji dla kwalifikacji rynkowej,
- systemów kwalifikacji zawodowych w Polsce i za granicą.

7. Warunki, jakie musi spełniać osoba przystępująca do walidacji

Kwalifikacja pełna z poziomem 7 Polskiej Ramy Kwalifikacji

8. Termin dokonywania przeglądu kwalifikacji rynkowej

Nie rzadziej niż raz na 10 lat