



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



Uniwersytet
Wrocławski

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



PROGRAM KURSU

WPROWADZENIE DO ZAKŁADANIA WŁASNEJ FIRMY

Cytowanie:

Petryna, Sylwia; Kosicki, Janusz; Madej, Zenon; Czarnecka, Małgorzata; Drag, Wojciech; Kuźnik, Anna; Kwieciński, Leszek; Wojciechowicz, Anna (2015) *Program kursu 'Wprowadzenie do zakładania własnej firmy' opracowany przez Grupę Ekspertką działającą na Wydziale Filologicznym Uniwersytetu Wrocławskiego w ramach projektu finansowanego przez NCBiR (2014-2015)*. Wrocław: Uniwersytet Wrocławski. Materiał dostępny w Internecie w Repozytorium Uniwersytetu Wrocławskiego. doi:10.34616/149622

Licencja: Creative Commons - Uznanie autorstwa (CC BY 4.0)

Wrocław, 30.09.2015 r.



Program kursu opracowany przez zespół ekspertów w składzie:

1. Sylwia Petryna – Petra Consulting, specjalistka z zakresu przedsiębiorczości
2. Janusz Kosicki – Kosicki Consulting, specjalista z zakresu przedsiębiorczości
3. Zenon Madej, Instytut Przedsiębiorczości i Inteligencji Społecznej - ekspert z zakresu przedsiębiorczości
4. dr Małgorzata Czarnecka – Instytut Filologii Germańskiej, Uniwersytet Wrocławski
5. dr Wojciech Drąg - Instytut Filologii Angielskiej, Uniwersytet, Wrocławski
6. dr Anna Kuźnik - przedstawiciel Instytutu Filologii Romańskiej, Uniwersytet Wrocławski
7. dr hab. Leszek Kwieciński - Pełnomocnik Rektora ds. innowacyjności i przedsiębiorczości akademickiej, Uniwersytet Wrocławski
8. Anna Wojciechowicz – specjalista ds. kontaktów z pracodawcami, Biuro Karier, Uniwersytet Wrocławski

Założenia ogólne

Niniejszy materiał jest programem kursu “Wprowadzenie do zakładania własnej firmy”, opracowanym w okresie od lipca do września 2015 przez Grupę Ekspertką dla potrzeb Wydziału Filologicznego Uniwersytetu Wrocławskiego (Instytut Filologii Angielskiej, Instytut Filologii Germańskiej i Instytut Filologii Romańskiej) w ramach projektu “Program doskonalenia kompetencji studentów kierunków neofilologicznych Uniwersytetu Wrocławskiego skrojony na miarę rynku pracy” realizowanego na tymże Wydziale w roku akademickim 2014/2015.

Kurs składa się z pięciu modułów. Całość kursu obejmuje 30 godzin dydaktycznych. Optymalna grupa to 15 uczestników.



	Liczba zajęć	Efekty kształcenia
Moduł 1: Pomysł na biznes 1.1. Źródła pomysłu na biznes: twórcze myślenie (kreatywność), obserwacja otoczenia i zbieranie informacji o istniejących produktach i usługach na rynku, szukanie niszy rynkowej, zidentyfikowanie potrzeb potencjalnych klientów. 1.2. Analiza zebranej informacji i ocena pomysłu. (Analiza oparta o zasoby własne jak i potencjalnego zespołu, który chciałby stworzyć do realizacji zadania (np. umiejętności, predyspozycje, zainteresowania, możliwości czasowe). 1.3. Dopracowanie pomysłu pod względem innowacyjności, rentowności, form finansowania działalności i form sprzedaży, wypracowanej wartości dla klienta, misji działalności.	2	K_K03 I Student/studentka umie odpowiednio określić priorytety służące realizacji zadań; potrafi gospodarować czasem i realizować określone zadania w wyznaczonych terminach K_U07 I Student/studentka potrafi zastosować w wypowiedzi ustnej i pisemnej odpowiednią argumentację merytoryczną, z wykorzystaniem poglądów innych osób znanych z różnych źródeł oraz formułować wnioski K_U11 II Student/studentka potrafi wykorzystać narzędzia informatyczne we własnej pracy
Moduł 2: Aspekty formalno-prawne zakładania i prowadzenia własnej działalności gospodarczej 2.1. Zakładanie działalności: wymagania założycielskie, zakres odpowiedzialności finansowej za zobowiązania przedsiębiorstwa, ryzyko kapitałowe, obciążenia podatkowe, możliwości uzyskania finansowania przedsięwzięcia 2.2. Formy prawne prowadzonej działalności – omówienie wszystkich form: jednoosobowa działalność gospodarcza, spółka cywilna (nie jest przedsiębiorcą w rozumieniu polskiego prawa), spółka jawna, spółka partnerska, spółka komandytowa, spółka komandytowo – akcyjna, spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, spółka akcyjna, podmioty ekonomii społecznej, NGO	2	K_K04 I; K_K04 II Student/studentka ma świadomość znaczenia zasad etyki zawodowej i uczciwości intelektualnej w działaniach własnych i innych osób; postępuje zgodnie z tymi zasadami K_W12 I Student/studentka zna podstawowe pojęcia i zasady z zakresu ochrony prawa autorskiego K_K05 I; K_K05 II Student/studentka stosuje w praktyce zasady odnoszące się do ochrony prawa autorskiego K_K02, II Student/studentka potrafi gospodarować czasem i realizować w wyznaczonych terminach,



i spółdzielnie socjalne 2.3. Rejestracja działalności: Centralna Ewidencja i Informacja o Działalności Gospodarczej – procedury i dokumentacja, Krajowy Rejestr Sądowy – procedury i rejestracja 2.4. Urząd Skarbowy: uzyskanie Numeru Identyfikacji Podatkowej, właściwości urzędów skarbowych, prawa i obowiązki przedsiębiorcy, dokumentowanie operacji gospodarczych, sprawozdawczość, rozliczenia, formy opodatkowania – rodzaje ewidencji, terminy (zasady ogólne, podatek liniowy, ryczałt ewidencjonowany, karta podatkowa). 2.5. Zakład Ubezpieczeń Społecznych: Ubezpieczenia Społeczne – kto podlega, rodzaje, zasady zgłaszania, dokumentacja zgłoszeniowa; składki - zasady opłacania, dokumentacja. 2.6. Przychody i koszty w działalności gospodarczej: definicje, moment powstawania przychodów i kosztów oraz ich ewidencja, usługi ciągłe i przychody kasowe, podstawowe koszty w działalności i zasady ich rozliczania, podatek obrotowy – podatek od wartości dodanej VAT, kasa fiskalna. 2.7. Podstawowe zasady rozliczeń wewnątrz Unii Europejskiej, w strefie euro i poza nią (na przykładzie zakupu materiału biurowego i sprzedaży usługi językowej). 2.8. Ochrona własności intelektualnej, prawa autorskie w promocji i reklamie.		samodzielnie lub w zespole, określone zadania; potrafi dokonać wyboru optymalnego rozwiązania i skutecznie przekonać do swoich racji; jest odpowiedzialny za wyniki uzyskane w pracy zespołowej
Moduł 3: Biznesplan 3.1. Biznesplan - od czego zacząć: co? kto? gdzie? kiedy? ile? jak? dlaczego? 3.2. Funkcje biznesplanu: po co i dla kogo? 3.3. Podstawowe elementy biznesplanu: omówienie; zasady sporządzania dobrego biznesplanu	8	K_U09 II Student/studentka potrafi wyszukiwać, analizować, oceniać, selekcjonować i integrować informacje z różnych źródeł oraz formułować na tej podstawie krytyczne sądy



3.4. Szczegółowe omówienie treści biznesplanu i opracowanie biznesplanu: strona tytułowa i spis treści, streszczenie, na czym polega pomysł na biznes, co jest rynkiem docelowym, prezentacja pomysłu, osoby zarządzające, rynek i konkurencja, marketing i dystrybucja, forma organizacyjna przedsiębiorstwa, plany finansowe, rachunek zysków i strat, rachunek przepływów finansowych, bilans, ocena ryzyka i alternatywne scenariusze 3.5. Typowe pułapki związane z opracowaniem biznesplanu 3.6. Metoda budowy modeli biznesowych Canvas (sposoby tworzenia wartości i czerpania przyszłych zysków); potencjały (cztery elementy: kluczowi partnerzy, kluczowe zasoby, struktura kosztów, początkowe działania); oferta (pięć elementów: propozycje wartości, segmenty klientów, relacje z klientami, kanały dystrybucji, strumienie przychodów)		K_U11 II Student/studentka potrafi wykorzystać narzędzia informatyczne we własnej pracy K_K03 I Student/studentka umie odpowiednio określić priorytety służące realizacji zadań; potrafi gospodarować czasem i realizować określone zadania w wyznaczonych terminach
Moduł 4: Zatrudnianie pracowników (rekrutacja, umowy) 4.1. Wymagania i rodzaje stanowisk pracy 4.2. Rekrutacja: metody i etapy rekrutacji 4.3. Typy umów - szczegółowe omówienie: umowa o dzieło, umowa zlecenie, umowa o pracę 4.4. Formalności związane z zatrudnianiem pracownika: szkolenie BHP, badania lekarskie, zgłoszenie pracownika do ZUS, obowiązki związane z odprowadzaniem podatku dochodowego 4.5. Formalności związane ze zwalnianiem pracowników; rozwiązywanie i przekształcanie umów	2	K_U10, II Student/studentka potrafi samodzielnie pogłębiać uzyskaną wiedzę; potrafi celowo i skutecznie zastosować w sytuacjach zawodowych zdobyte umiejętności komunikowania się; potrafi efektywnie dostosować i modyfikować wiedzę i umiejętności do potrzeb zawodowych (analizować problemy oraz rozwiązywać zadania o charakterze praktycznym). K_U07 I Student/studentka potrafi zastosować w wypowiedzi ustnej i pisemnej odpowiednią argumentację merytoryczną, z wykorzystaniem poglądów innych osób znanych z różnych źródeł oraz formułować wnioski.



		K_U09 I; K_U10 I Student/studentka potrafi tworzyć (w języku studiowanym i w języku polskim) teksty pisane i ustne należące do określonego gatunku, właściwe dla określonej sytuacji komunikacyjnej; potrafi przy tym wykorzystać podstawowe prace teoretyczne i różnorodne źródła K_K04 I; K_K04 II Student/studentka ma świadomość znaczenia zasad etyki zawodowej i uczciwości intelektualnej w działaniach własnych i innych osób; postępuje zgodnie z tymi zasadami K_K07 Student/studentka wykazuje aktywność w samodzielnym podejmowaniu typowych działań profesjonalnych.
Moduł 5: Sukcesy i porażki przedsiębiorcy 5.1. Osiem elementów zapewniających sukces: misja, przywództwo, zespół, produkt, przepisy, systemy, komunikacja, przepływ pieniędzy. 5.2. Dziesięć cech myślenia przedsiębiorców: ambicja, odpowiedzialność, konkretność, odporność na ryzyko, umiejętności jako kapitał, proaktywność, zespołowość, inicjatywa, wytrwałość, podnoszenie się z upadków. 5.3. Przykłady sukcesów polskich przedsiębiorców. 5.4. Bariery i przeszkody w prowadzeniu własnej firmy: obiektywne trudności w uruchomieniu własnego biznesu, prozaiczność spraw do załatwienia i poczucie degradacji, obciążenie pracą, stres, trudności pogodzenia sfery biznesowej ze sferą rodzinną, ryzyko porażki finansowej, odpowiedzialność prawna, niejasny status społeczny. 5.5. Przyczyny niepowodzeń, przykłady. 5.6. Możliwości wyjścia z trudnej sytuacji, porażka -	1	K_K02, I Student/studentka potrafi pracować w zespole, przejmując w nim różne role, dzielić się wiedzą i umiejętnościami K_U10, II potrafi samodzielnie pogłębiać uzyskaną wiedzę; potrafi celowo i skutecznie zastosować w sytuacjach zawodowych zdobyte umiejętności komunikowania się; potrafi efektywnie dostosować i modyfikować wiedzę i umiejętności do potrzeb zawodowych (analizować problemy oraz rozwiązywać zadania o charakterze praktycznym) K_U10, II Student/studentka potrafi samodzielnie pogłębiać uzyskaną wiedzę; potrafi celowo i skutecznie zastosować w sytuacjach zawodowych zdobyte umiejętności komunikowania się; potrafi



i co dalej? Powody przemawiające za posiadaniem firmy i argumenty przeciw posiadaniu własnej firmy.	efektywnie dostosować i modyfikować wiedzę i umiejętności do potrzeb zawodowych (analizować problemy oraz rozwiązywać zadania o charakterze praktycznym) K_K01 I; K_K01 II rozumie potrzebę uczenia się przez całe życie, zwłaszcza w zakresie rozwijania umiejętności językowych; potrafi inspirować i organizować proces uczenia się innych osób.
---	--

Bibliografia:

1. Bogaczyk Iwona, Krupski Bogusław, Lubińska Hanna (2011): Własna firma. Zakładanie i prowadzenie działalności gospodarczej. Poznań: Wydawnictwo Forum.
2. Cieślík, *Przedsiębiorczość dla ambitnych : jak uruchomić własny biznes*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2008
3. Czarnecki, Leszek (2011): Biznes po prostu. Warszawa: Studio Emka.
4. Finch, Brian (2005): Jak napisać biznesplan? Gliwice: Onepress.
5. Glinka, S.Gudkova, *Przedsiębiorczość*, Oficyna Wolters Kluwer business, Warszawa 2011
6. Harrison, Thomas L. / Frakes, Mary H. (2007): Genotyp przedsiębiorcy, czyli DNA sukcesu. Gliwice: Onepress.
7. *Opracowanie zbiorowe* (2015): Zatrudnianie i zwalnianie pracowników. praktyczny poradnik. Warszawa: Infor.
8. *Opracowanie zbiorowe* (2015): To twoja firma. 12 kroków do sukcesu. Gliwice: Helion.
9. Pietraszek, Marcin (2012): Twój pierwszy pracownik. Zatrudniaj w małej firmie w Polsce. Gliwice: Onepress
10. Pietraszek, Marcin (2014): Sprytny biznes. Załóż i rozwijaj małą firmę w Polsce. Wyd. II rozszerzone. Gliwice: Onepress.
11. Sutton, Garrett / Kiyosaki, Robert (2014): Jak napisać biznesplan gwarantujący sukces. Osielsko: Instytut Praktycznej Edukacji.
12. Trump, Donald J. / McIver, Meredith (2010): Nigdy się nie poddawaj! Receptura sukcesu według Donalda Trumpa. Gliwice: Helion.
13. Vaughan, Evans / Brian, Tracy (2015): Niesamowity biznesplan. Gliwice: Helion.
14. Zachariasz Katarzyna (2013): Jak założyć i rozwinąć własną firmę? Twój biznes krok po kroku. Warszawa: Edgard.