

WYDZIAŁ ZARZĄDZANIA**KARTA PRZEDMIOTU**

Nazwa przedmiotu w języku polskim Zarządzanie biznesem 2: Finansowanie rozwoju biznesu
 Nazwa przedmiotu w języku angielskim Business management 2: Financing the development of business
 Kierunek studiów (jeśli dotyczy): Inżynieria Zarządzania
 Specjalność (jeśli dotyczy): Zarządzanie projektami
 Poziom i forma studiów: II stopień, stacjonarna
 Rodzaj przedmiotu: obowiązkowy
 Kod przedmiotu W08IZZ-SM0015
 Grupa kursów NIE

	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium
Liczba godzin zajęć zorganizowanych w Uczelni (ZZU)	15			45	
Liczba godzin całkowitego nakładu pracy studenta (CNPS)	50			75	
Forma zaliczenia	zaliczenie na ocenę			zaliczenie na ocenę	
Dla grupy kursów zaznaczyć kurs końcowy (X)					
Liczba punktów ECTS	2			3	
w tym liczba punktów odpowiadająca zajęciom o charakterze praktycznym (P)				3	
w tym liczba punktów ECTS odpowiadająca zajęciom wymagającym bezpośredniego udziału nauczycieli lub innych osób prowadzących zajęcia (BU)	0,68			1,88	

WYMAGANIA WSTĘPNE W ZAKRESIE WIEDZY, UMIEJĘTNOŚCI I KOMPETENCJI SPOŁECZNYCH

Posiada ogólną wiedzę z zarządzania

CELE PRZEDMIOTU

C1 Zdobyć wiedzy i zapoznanie studentów z problematyką finansowania działalności gospodarczej rozwoju i funkcjonowania biznesu
 C2 Zdobyć praktycznych umiejętności zarządczych inicjowania i rozwoju biznesu

PRZEDMIOTOWE EFEKTY UCZENIA SIĘ

Z zakresu wiedzy:

- PEU_W01 Ma uporządkowaną wiedzę z zakresu klasyfikacji źródeł finansowania firmy,
- PEU_W02 Charakteryzuje i zna poszczególne źródła finansowania i modele koncepcyjne prowadzenia działalności gospodarczej,
- PEU_W03 Charakteryzuje i zna podstawowe narzędzia i techniki wykorzystywane w procesie pozyskiwania inwestora biznesowego.

Z zakresu umiejętności:

- PEU_U01 Potrafi dopasować źródła finansowania do potrzeb i możliwości biznesu,

- PEU_U02 Umie, w praktyce, prawidłowo przygotować prezentację biznesowa- Pitch dla inwestorów,
 - PEU_U03 Posiada umiejętność wyszukiwania i analizowania oferty wsparcia instytucji otoczenia biznesu.
- Z zakresu kompetencji społecznych:
- PEU_K01 Ma świadomość znaczenia sektora podmiotów sektora MŚP w praktyce gospodarczej,
 - PEU_K02 Zdaje sobie sprawę z konieczności ciągłego doskonalenia własnej wiedzy,
 - PEU_K03 Ma świadomość zobowiązań etycznych, związanych z rolą przedsiębiorcy.

TREŚCI PROGRAMOWE		
Forma zajęć - wykład		Liczba godzin
Wy1	Analiza uwarunkowań rozwoju firmy – bariery kapitałowe i katalizatory rozwoju przedsiębiorstw MŚP.	1
Wy2	Procedura zakładania przedsiębiorstwa: wskazanie zalet i wad poszczególnych form prowadzenia działalności; określenie praktycznych wymagań, które należy spełnić oraz czynności, które należy zrealizować przy zakładaniu firmy.	2
Wy3	Finansowanie w sektorze MSP. Źródła finansowania działalności gospodarczej. Finansowanie ze środków własnych: <ul style="list-style-type: none"> • founding FFF (Friends, Family and Fools), • Bootstrapping, • Anioły Biznesu, • Fundusze venture capital. 	2
Wy4	Zewnętrzne obce źródła finansowania: <ul style="list-style-type: none"> • Crowdfunding - finansowanie społecznościowe w rachunku bieżącym, • Kredyty średnio i długoterminowego, obrotowe/inwestycyjne, • Pożyczka a kredyt, • fundusze poręczeń kredytowych, • fundusze pożyczkowe, • Inne formy finansowania dłużnego: <ul style="list-style-type: none"> ➤ Leasing, ➤ Faktoring, ➤ Kredyt kupiecki. 	2
Wy5	Źródła finansowania przedsiębiorstw typu start-up ze środków publicznych i finansowanie w ramach instytucji otoczenia biznesu: <ul style="list-style-type: none"> • Inkubatory przedsiębiorczości, • Parki technologiczne, • Centra transferu technologii, • dotacje, wsparcie projektów celowych, wsparcie dla MSP, • bezpośrednie wsparcie inwestycji w mikro, małych i średnich przedsiębiorstwach, • wsparcie komercjalizacji badań naukowych, • bon na innowacje, dofinansowanie projektów celowych w dziedzinie zastosowań praktycznych dla MSP. 	2
Wy6	New Connect i e-sprzedaż – alternatywny system obrotu.	2
Wy7	Sposoby pozyskania inwestora – formalności z tym związane.	2
Wy8	Kolokwium	2
	Suma godzin	15

Forma zajęć - projekt		Liczba godzin
Pr1	Wprowadzenie do warsztatu – zdefiniowanie celu w postaci prezentacji dla inwestorów ze szczególnym uwzględnieniem założeń modelu finansowego nowego przedsięwzięcia gospodarczego.	3
Pr 2	Wybór: formy prawnej, wybór formy opodatkowania podatkiem dochodowym, formy księgowości, podatek VAT i akcyza.	3
Pr 3	Koszty założenia przedsiębiorstwa: <ul style="list-style-type: none"> • Koszt zgłoszenia do ZUS, • Pozostałe koszty założenia działalności, • Koszty podatku od czynności cywilno-prawnych PCC oraz taksy notarialnej, • Koszty bieżącej działalności, • Stałe, „obowiązkowe” koszty, • Ulgi dla przedsiębiorców. 	3
Pr 4	Źródła finansowania i przychodów - analiza studiów przypadku z punktu widzenia finansów.	3
Pr 5	Rachunek kosztów docelowych i rachunki kalkulacyjne w planowaniu biznesu.	3
Pr 6	Trakcja sprzedażowa – w konstruowaniu budżetu sprzedaży.	3
Pr7	Sposoby ustalania marży handlowej - Jak budować efektywne strategie cenowe i sprzedażowe?	3
Pr 8	Ocena efektywności finansowej inwestycji nowego przedsiębiorstwa– NPV i IRR.	3
Pr 9	Czy można być gotowym na bankructwo? Czy można zabezpieczyć się przed porażką w biznesie? Jak należy zabezpieczyć majątek przedsiębiorcy?	3
Pr 10	Identyfikacja i szacowanie ryzyka i zabezpieczenie przed ryzykiem prowadzenia działalności	3
Pr 11	Due diligence – wycena przez inwestora. Kiedy i w jakim celu sprzedajemy firmę. Problem sukcesji MŚP.	3
Pr 12	Model finansowy: <ul style="list-style-type: none"> • Monetyzacja, • Hockey stick, • Burn rate, • Pitch deck. 	3
Pr 13	Jak poprawnie skonstruować prezentację przez inwestorem ?	3
Pr 14	Prezentacja własnego biznesu ze wskazaniem na poziom pozyskiwanych środków finansowych przed potencjalnym inwestorem przez poszczególne grupy.	3
Pr 15	Podsumowanie warsztatów i wystawienie ocen	3
	Suma godzin	45

STOSOWANE NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE
N1. Prezentacja multimedialna z zastosowaniem projektora
N2. Prezentacja pracy diagnostycznej
N3. Dyskusja efektów (ew. przyczyn porażki) w trakcie prezentacji wyników pracy studenta

OCENA OSIĄGNIĘCIA PRZEDMIOTOWYCH EFEKTÓW UCZENIA SIĘ

Oceny (F – formująca (w trakcie semestru), P – podsumowująca (na koniec semestru))	Numer efektu uczenia się	Sposób oceny osiągnięcia efektu uczenia się
F1	PEU_W01 PEU_W02 PEU_W03	Udział w dyskusjach problemowych. Weryfikacja wiedzy w postaci kolokwium końcowego.
F2	PEU_U01 PEU_U02 PEU_U03	Ocena stopnia zrozumienia zagadnień problemowych z perspektywy sposobu ich rozwiązywania (efektywność prezentowanego rozwiązania).
F3	PEU_U01 PEU_U02 PEU_U03	Przygotowanie pracy twórczej projektu finansowania biznesu.
F4	PEU_U01 PEU_U02 PEU_U03 PEU_K01 PEU_K02 PEU_K03	Obrona projektu – prezentacja pitchu.
P(wykład) = F1 P (projekt) = 0,2*F2+0,4*F3+0,4*F4		

LITERATURA PODSTAWOWA I UZUPEŁNIAJĄCA

LITERATURA PODSTAWOWA:

- [1] Praca zbiorowa pod redakcją Dukto, M. (2021), Biblia e-biznes 3.0, Helion.
 [2] Parkitna, A., Tutaj, J., Urbańska, K. (2018, 2019) Jak założyć i prowadzić działalność gospodarczą, cz.1 i 2, Świdnica.
http://um.swidnica.pl/media/PAULA%20STRONA/poradnik_dzialanosc_w_PL_pl.pdf
 [3] Kotarbiński, J. (2008). Sztuka rynkologii. Onepress.

LITERATURA UZUPEŁNIAJĄCA:

- [1] Kolmas, P. (2008). Sprzedaż pogłębiona 2.0. Sprzedawaj więcej, skuteczniej i za każdym razem. Onepress.
 [2] Skowronek-Mielczarek, A. (2005). Małe i średnie przedsiębiorstwa: źródła finansowania (2. wyd. zaktualizowane i uzupełnione, Vademecum Menedżera). Warszawa. C.H. Beck.
 [3] Kotler, P., Keller, K., Pilarczyk, B., Mruk, H., Zawislak, M., Środa, J. (2012). Marketing. Poznań. Dom Wydawniczy REBIS.
 [4] Krzyworączka, P. (2008). 70 sposobów na rozkochanie KLIENTA... w Twoim e-biznesie. Onepress.
 [5] Grudowski, P. (2017). Wpływ outsourcingu na poprawę skuteczności wybranego procesu pomocniczego – studium przypadku. Handel Wewnętrzny, (370), 190-199.
 [6] Mutwil, A. (2016). Analiza rynku Business Process Outsourcing w logistyce. Marketing i Zarządzanie, 42(1), 127-138.

OPIEKUN PRZEDMIOTU (IMIE, NAZWISKO, ADRES E-MAIL)

Dr inż. Agnieszka Parkitna agnieszka.parkitna@pwr.edu.pl
Dr inż. Arkadiusz Górski arkadiusz.gorski@pwr.edu.pl