

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ

**КРАЕВОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«КРАСНОЯРСКИЙ КОЛЛЕДЖ ОТРАСЛЕВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»**

РАССМОТРЕНО

методической комиссией
протокол № 10 от «10» июня 2026 г.

УТВЕРЖДЕНО

Директор КГАПОУ «ККОТиП»
_____/Н. В. Журова/
Приказ № 01-49-1П от «10» июня 2026 г.

**ПРОГРАММА ПОДГОТОВКИ
СПЕЦИАЛИСТОВ СРЕДНЕГО ЗВЕНА**

54.02.01 Дизайн (по отраслям)

на базе среднего общего образования

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ
К ПРОВЕДЕНИЮ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ И ЛАБОРАТОРНЫХ РАБОТ**

ОПв.03 Основы предпринимательской деятельности и сметное дело

СОГЛАСОВАНО

Зам. директора по УР
_____/И.В.Бесперстова
«10» июня 2026 г.

Красноярск, 2026

СОДЕРЖАНИЕ

1. Пояснительная записка.....	3
2. Общие рекомендации по выполнению и оформлению практических занятий	4
3. Методика проведения практических занятий	5
4. Содержание практических занятий	6

1. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Методические указания к проведению практических занятий по учебной дисциплине ОПв.03 «Основы предпринимательства и сметное дело» предназначены для обучающихся СПО по специальности 54.02.01 Дизайн (по отраслям).

Уровень профессиональной подготовки по специальности 54.02.01 Дизайн (по отраслям) определяемый ФГОС СПО, предусматривает владение практическими навыками выбора материалов для профессиональной деятельности.

Особое значение практические занятия и лабораторные работы имеют при формировании и развитии ОК и ПК, освоении умений и знаний.

Код ПК, ОК	Умения	Знания
ОК 01	- выбирать эффективные стратегии реализации проектов; - анализировать рыночные тенденции и потребности клиентов	- виды и формы бизнеса; - принципы выбора организационно-правовой формы предприятия.
ОК 02	- применять цифровые инструменты для расчетов и аналитики; - формировать отчетность и презентации в электронном виде	- основы цифровой экономики; - современные онлайн-сервисы для предпринимателя.
ОК 03	- планировать личный бюджет и управлять финансовыми рисками; - составлять бизнес-планы и оценивать перспективы развития	- правовые основы малого бизнеса; - порядок налогообложения и отчетности.
ПК 1.4	- определять затраты, сроки и прибыльность проекта.	- методы ТЭО, структура сметной документации.
ПК 4.1	- распределять обязанности между сотрудниками	- алгоритмы планирования и календарные графики
ПК 4.3	- проверять промежуточные результаты и сдавать готовый продукт.	- показатели качества, критерии сдачи работ.

2. ОБЩИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ И ОФОРМЛЕНИЮ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ И ЛАБОРАТОРНЫХ РАБОТ

Практические работы выполняются обучающимися по графику, составленному в соответствии с рабочей программой учебной дисциплины ОПв.03 «Основы предпринимательства и сметное дело».

Результат изучения учебной дисциплины ОПв.03 «Основы предпринимательства и сметное дело» зависит от содержания практических работ, которые соответствуют более глубокому освоению дисциплины, закреплению теоретических знаний и прививают обучающимся практические навыки самостоятельной работы.

Задача практических работ – закрепить теоретические знания обучающихся.

Согласно учебного плана по специальности и программы учебной дисциплины на лабораторные занятия обучающихся выделено 26 академических часов, из них:

Наименование раздела, номер и тема лабораторной работы	Количество часов
Раздел 1. Предпринимательство в профессиональной сфере дизайнера	8
Тема 1.1. Сущность и признаки предпринимательской деятельности	2
Практическое занятие № 1: Кейс: определить, является ли описанная в кейсе деятельность предпринимательской	2
Тема 1.2. Организационно-правовые формы и выбор режима налогообложения	2
Практическое занятие № 2: Решение задач «Сравнение режимов для ИП»	2
Тема 1.3. Рынок дизайн-услуг и конкурентный анализ	2
Практическое занятие № 3: Построение модели пяти сил Портера и SWOT-анализ на конкретной ситуации	2
Тема 1.4. Риски и правовое оформление отношений	2
Практическое занятие № 4: «Анализ и составление договора для дизайн-проекта»	2
Раздел 2. Финансовое планирование и экономика дизайн-проекта	10
Тема 2.1. Издержки и ценообразование	2
Практическое занятие № 5: Кейс: «Выбор стратегии для запуска нового продукта»	2
Тема 2.2. Потребность в капитале и источники финансирования	2
Практическое занятие № 6: Кейс «Сравнение различных источников финансирования»	2
Тема 2.3. Финансовый план и денежные потоки	2
Практическое занятие № 7: Решение задач «Денежные потоки»	2
Тема 2.4. Бизнес-план и инвестиционное предложение	2
Практическое занятие № 8: Кейс «Моя бизнес-идея»	2
Тема 2.5. Финансовая грамотность предпринимателя: базовые ориентиры	2
Практическое занятие № 9: Кейс «Сравнение двух инвестиционных проектов»	2
Раздел 3. Сметное дело в дизайн-проекте	8
Тема 3.1. Основы сметного нормирования и виды смет	2
Практическое занятие № 10: Кейс «Смета на строительство загородного дома»	2
Тема 3.2. Ресурсный метод и калькуляция затрат	2
Практическое занятие № 11: «Составление калькуляции на изготовление изделия»	2
Тема 3.3. Составление сметы и договорная цена	2
Практическое занятие № 12: Кейс «Смета и договорная цена на ремонт офиса»	2
Тема 3.4. Контроль исполнения сметы и отчётность	2
Практическое занятие № 13: Кейс «Анализ хода выполнения работ и отчётность»	2
ИТОГО:	26

3. МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ И ЛАБОРАТОРНЫХ РАБОТ

Цель практических занятий учебной дисциплины ОПв.03 «Основы предпринимательства и сметное дело» заключается в формировании у студентов не просто теоретических знаний, а комплекса прикладных навыков и профессиональных компетенций, необходимых для успешной работы в сфере строительства, ремонта и смежных отраслях.

Исходя из поставленных целей, в работе будут решаться следующие задачи:

Закрепление знаний:

- о правовом обеспечении предпринимательства;
- о роли и месте знаний по дисциплине в процессе освоения основной профессиональной образовательной программы по специальности;
- об анализе о оценке потребностей производства в ресурсах и персонале;

Ознакомиться:

- со структурой и логикой сметной документации;
- основными понятиями и нормативной базой;
- с методами ценообразования в строительстве;
- с инструментами финансового анализа проекта.

При выполнении практической работы формируются навыки:

- работы с нормативной базой;
- развитие коммуникативных способностей;
- развитию свойств и качеств успешной предпринимательской деятельности;
- развивать экономический образ мышления, разрабатывая разделы бизнес –плана;
- составления и проверки сметной документации;
- финансового моделирования.

Научиться пользоваться:

- интернет ресурсами и информацией СМИ
- поисковыми системами

Работа обучающегося по теме занятия делится на три этапа:

- самостоятельная подготовка к занятию;
- практическое выполнение задания (по заданию);
- оформление результатов работы и защита.

4. СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ И ЛАБОРАТОРНЫХ РАБОТ

Тема 1.1. Сущность и признаки предпринимательской деятельности

Практическое занятие № 1: Кейс: определить, является ли описанная в кейсе деятельность предпринимательской (2 часа)

Цель занятия: научить студентов идентифицировать признаки предпринимательской деятельности в реальных бизнес-проектах и оценивать их коммерческий потенциал.

ИНСТРУКЦИОННАЯ КАРТА

Материально - техническое оснащение

Оборудование: компьютер, тетрадь, ручка, выход в Интернет.

Характер выполнения работы: обучающиеся выполняют работу индивидуально.

Практические задания:

Задание № 1:

1. Прочитайте задание: Анна увлекается разведением фиалок. У неё дома на подоконниках и специальных стеллажах растёт более 100 сортов. Друзья и коллеги часто просят её продать им отростки или подарить цветущее растение на праздник. Анна создала страницу в социальной сети, где выкладывает фотографии своих цветов и принимает заказы. Она самостоятельно закупает грунт, горшки и удобрения на свои средства. Стоимость одного растения она определяет сама, исходя из своих трудозатрат и цен у конкурентов. Заказы поступают примерно 2–3 раза в неделю. Деятельность не зарегистрирована в качестве бизнеса.
2. Проанализируйте деятельность Анны по каждому из признаков предпринимательской деятельности.
3. Ответьте на вопрос: можно ли считать деятельность Анны предпринимательской в данный момент? Обоснуйте свой ответ, опираясь на анализ из п. 1.
4. Предложите два конкретных шага, которые Анне необходимо предпринять, чтобы её деятельность полностью соответствовала статусу предпринимательской.

ОТЧЕТ

1. Решите кейс.
2. Сделайте выводы

Критерии оценивания:

Оценка 5 – ставится, если выполнены все требования: тема раскрыта полностью, задания выполнены верно, сделаны выводы.

Оценка 4 – основные требования выполнены, но при этом допущены недочёты. В частности, имеются неточности в изложении материала; имеются упущения в оформлении.

Оценка 3 – присутствуют затруднения в выполнении практических заданий, имеются существенные отступления от требований.

Оценка 2 – требования не выполнены, допущены существенные ошибки, обнаруживается существенное непонимание материала.

Тема 1.2. Организационно-правовые формы и выбор режима налогообложения

Практическое занятие № 2: Решение задач «Сравнение режимов для ИП» (2 часа)

Цель занятия: формирование навыка выбора оптимального налогового режима для ИП на основе сравнительного анализа и решения практических задач.

ИНСТРУКЦИОННАЯ КАРТА

Материально - техническое оснащение

Оборудование: компьютер, тетрадь, ручка, выход в Интернет.

Характер выполнения работы: обучающиеся выполняют работу индивидуально.

Практические задания:

Задание № 1:

1. Изучите задание: ИП Сергеев, занимающийся оптовой торговлей строительными материалами, по итогам 2026 года получил следующие показатели:
 - Доходы: 4 200 000 руб.
 - Подтвержденные расходы (закупка товара, аренда склада): 3 100 000 руб.
 - Сумма уплаченных за себя страховых взносов за год: 55 000 руб.
 - Работников нет.
2. Рассчитайте сумму налога к уплате, если ИП Сергеев применяет УСН с объектом «Доходы».
3. Рассчитайте сумму налога к уплате, если ИП Сергеев применяет УСН с объектом «Доходы минус расходы».
4. Определите, какой из этих двух режимов будет для него более выгодным в данном году и почему.

ОТЧЕТ

1. Решите задачу.
2. Сделайте выводы

Критерии оценивания:

Оценка 5 – ставится, если выполнены все требования: тема раскрыта полностью, задания выполнены верно, сделаны выводы.

Оценка 4 – основные требования выполнены, но при этом допущены недочёты. В частности, имеются неточности в изложении материала; имеются упущения в оформлении.

Оценка 3 – присутствуют затруднения в выполнении практических заданий, имеются существенные отступления от требований.

Оценка 2 – требования не выполнены, допущены существенные ошибки, обнаруживается существенное непонимание материала.

Тема 1.3. Рынок дизайн-услуг и конкурентный анализ

Практическое занятие № 3: Построение модели пяти сил Портера и SWOT-анализ на конкретной ситуации (2 часа)

Цель занятия: формирование у обучающихся практического навыка комплексного анализа конкурентной среды предприятия путём построения модели пяти сил Портера и SWOT-анализа на основе конкретной бизнес-ситуации.

ИНСТРУКЦИОННАЯ КАРТА

Материально - техническое оснащение

Оборудование: компьютер, тетрадь, ручка, выход в Интернет.

Характер выполнения работы: обучающиеся выполняют работу индивидуально.

Практические задания:

Задание № 1:

1. Изучите кейс: Вы — талантливый дизайнер (графический, веб- или диджитал-дизайнер), который планирует выйти на рынок как фрилансер или открыть небольшую студию. Вы уже сформировали портфолио, но понимаете, что для успеха нужно трезво оценить среду.
2. Проведите анализ конкурентной среды для независимого графического/диджитал-дизайнера, используя инструменты: модель пяти сил Портера и SWOT-анализ.

ОТЧЕТ

1. Решите кейс.
2. Сделайте выводы.

Критерии оценивания:

Оценка 5 – ставится, если выполнены все требования: тема раскрыта полностью, задания выполнены верно, сделаны выводы.

Оценка 4 – основные требования выполнены, но при этом допущены недочёты. В частности, имеются неточности в изложении материала; имеются упущения в оформлении.

Оценка 3 – присутствуют затруднения в выполнении практических заданий, имеются существенные отступления от требований.

Оценка 2 – требования не выполнены, допущены существенные ошибки, обнаруживается существенное непонимание материала.

Тема 1.4. Риски и правовое оформление отношений

Практическое занятие № 4: «Анализ и составление договора для дизайн-проекта» (2 часа)

Цель занятия: формирование у студентов практических навыков правовой защиты своих интересов при работе над дизайн-проектом путём анализа типичных ошибок в договорах и составления юридически грамотного документа

ИНСТРУКЦИОННАЯ КАРТА

Материально - техническое оснащение

Оборудование: компьютер, тетрадь, ручка, выход в Интернет.

Характер выполнения работы: обучающиеся выполняют работу индивидуально.

Практические задания:

Задание № 1:

1. Изучить ситуацию: Вы — фрилансер-дизайнер. К вам обратился потенциальный заказчик («ООО "Горизонт"») с предложением разработать фирменный стиль для своего нового продукта. Заказчик прислал свой вариант договора (см. ниже) и техническое задание (ТЗ). Ваша задача — проанализировать предложенный документ, выявить все риски для себя как исполнителя и составить протокол разногласий или предложить свою версию договора.
2. Внимательно изучите представленный фрагмент договора от ООО "Горизонт". Найдите в нём как минимум 5 критических условий, которые могут нанести ущерб дизайнеру (финансовый, репутационный или привести к потере прав).

Фрагмент договора от Заказчика:

ДОГОВОР № GD-01/24 на оказание услуг по разработке дизайна

Предмет договора: *Исполнитель обязуется по заданию Заказчика оказать услуги по разработке логотипа и элементов фирменного стиля (далее – "Работы"), а Заказчик обязуется принять и оплатить их.*

Стоимость работ и порядок оплаты: *Общая стоимость Работ составляет 60 000 (шестьдесят тысяч) рублей. Оплата производится следующим образом:*

- *Аванс 50% (30 000 руб.) – перед началом работ.*

- *Оставшиеся 50% (30 000 руб.) – выплачиваются после подписания Акта сдачи-приемки.*

Права на результаты интеллектуальной деятельности: *Все исключительные права на созданные в рамках настоящего Договора Результаты интеллектуальной деятельности (РИД), включая право на воспроизведение, распространение, публичный показ и переработку, переходят от Исполнителя к Заказчику в полном объеме с момента полной оплаты стоимости Работ и подписания Акта сдачи-приемки.*

Сроки выполнения работ: *Срок разработки концепции – до 7 рабочих дней с даты получения аванса. Срок финальной доработки не ограничен ("до достижения результата, устраивающего Заказчика").*

Порядок приемки работ: *Заказчик принимает Работы путем подписания Акта. В случае отказа от подписания Акта Заказчик обязан предоставить письменный мотивированный отказ в течение 3 (трех) дней. Если отказ не предоставлен, работы считаются принятыми без замечаний.*

Ответственность сторон: *За нарушение сроков выполнения Работ Заказчик вправе взыскать с Исполнителя штраф в размере 1% от общей стоимости Работ за каждый день просрочки. Ответственность Заказчика настоящим Договором не предусмотрена.*

3. Выпишите 5 наиболее опасных пунктов из этого фрагмента. Обоснуйте каждый риск. Почему это условие невыгодно или опасно для вас? (Например: что будет, если заказчик пропадет после первого этапа? Что значит «срок не ограничен»? Как вы сможете использовать работу в портфолио?)
4. На основе проведенного анализа составьте свой проект договора (или таблицу поправок), который защитит ваши интересы.

ОТЧЕТ

1. Решите кейс.
2. Сделайте выводы.

Критерии оценивания:

Оценка 5 – ставится, если выполнены все требования: тема раскрыта полностью, задания выполнены верно, сделаны выводы.

Оценка 4 – основные требования выполнены, но при этом допущены недочёты. В частности, имеются неточности в изложении материала; имеются упущения в оформлении.

Оценка 3 – присутствуют затруднения в выполнении практических заданий, имеются существенные отступления от требований.

Оценка 2 – требования не выполнены, допущены существенные ошибки, обнаруживается существенное непонимание материала.

Тема 2.1. Издержки и ценообразование

Практическое занятие № 5: Кейс: «Выбор стратегии для запуска нового продукта» (2 часа)

Цель занятия: формирование у студентов умения принимать обоснованные стратегические решения при выводе нового продукта на рынок на основе анализа рыночной ситуации, ресурсов компании и конкурентной среды с использованием классических маркетинговых моделей.

ИНСТРУКЦИОННАЯ КАРТА

Материально - техническое оснащение

Оборудование: компьютер, тетрадь, ручка, выход в Интернет.

Характер выполнения работы: обучающиеся выполняют работу индивидуально.

Практические задания:

Задание № 1:

1. Изучить ситуацию: Вы – команда маркетологов и руководителей небольшой дизайн-студии «Арт-Вектор» из города-миллионника. Последние 2 года студия стабильно росла, но вы столкнулись с проблемой: проектная работа нестабильна, а поиск новых клиентов требует постоянных затрат времени и денег. Вы решили диверсифицировать бизнес и запустить новый продукт – «Дизайн по подписке».

Суть продукта: Ежемесячная абонентская плата, в рамках которой клиент (малый или средний бизнес) получает безлимитное количество задач по дизайну в течение месяца. Задачи выполняются в порядке живой очереди с фиксированным временем выполнения (например, до 3 рабочих дней на задачу).

Целевая аудитория (ЦА):

- Стартапы на ранней стадии.
- Небольшие онлайн-школы и образовательные проекты.
- Локальные производители товаров.
- Частные специалисты (юристы, коучи), которым нужен контент для соцсетей.

Ресурсы студии:

- Команда: 2 старших-дизайнера, 2 дизайнера среднего уровня.
- Текущая загрузка: 70% времени занято проектными работами.

- Свободный ресурс: 30% времени команды, что эквивалентно примерно 40–50 часам в неделю.

Ситуация на рынке

- Рынок дизайн-услуг в вашем городе конкурентный. Основные игроки:
- Крупные студии: Дорого, долго, с большими бюджетами. Не подходят для ЦА.
- Фрилансеры: Дешево, но ненадежно, с разным качеством и без гарантий.
- Прямые конкуренты: В России уже существуют несколько онлайн-сервисов «дизайн по подписке» (например, SaaS-платформы), но они работают удаленно и не имеют локального присутствия.

2. Определить и обосновать **стратегию выхода на рынок** (Go-to-Market Strategy).

3. Сформулировать ценностное предложение для ЦА.

4. Предложить **ценовую политику** (размер абонентской платы).

5. Описать основные каналы продвижения нового продукта.

ОТЧЕТ

1. Решите кейс.

2. Сделайте выводы.

Критерии оценивания:

Оценка 5 – ставится, если выполнены все требования: тема раскрыта полностью, задания выполнены верно, сделаны выводы.

Оценка 4 – основные требования выполнены, но при этом допущены недочёты. В частности, имеются неточности в изложении материала; имеются упущения в оформлении.

Оценка 3 – присутствуют затруднения в выполнении практических заданий, имеются существенные отступления от требований.

Оценка 2 – требования не выполнены, допущены существенные ошибки, обнаруживается существенное непонимание материала.

Тема 2.2. Потребность в капитале и источники финансирования

Практическое занятие № 6: Кейс «Сравнение различных источников финансирования» (2 часа)

Цель занятия: формирование у студентов практического навыка оценки и сравнения различных источников финансирования (собственные средства, заёмный капитал, гранты, венчурные инвестиции) для выбора оптимальной стратегии привлечения капитала на разных стадиях развития дизайн-проекта или студии.

ИНСТРУКЦИОННАЯ КАРТА

Материально - техническое оснащение

Оборудование: компьютер, тетрадь, ручка, выход в Интернет.

Характер выполнения работы: обучающиеся выполняют работу индивидуально.

Практические задания:

Задание № 1:

1. Изучить ситуацию: Алексей — разработчик успешного мобильного приложения «FitTrack», которое помогает пользователям составлять персональные планы тренировок и питания. За 2 года приложение набрало 500 000 активных пользователей и начало приносить стабильный доход от подписки (около 300 000 рублей в месяц чистой прибыли). Для дальнейшего роста Алексею необходимо масштабировать маркетинг, нанять команду из 5 разработчиков и локализовать приложение на английский и испанский языки. Для этого ему нужно привлечь 15 000 000 рублей.

У Алексея есть два основных варианта привлечения средств:

Вариант 1. Банковский кредит

Алексей обратился в крупный банк за кредитом на развитие бизнеса.

- Сумма: 15 000 000 рублей.

- Срок: 3 года.

- Процентная ставка: 15% годовых.
- Условия: Банк требует в качестве залога личное имущество Алексея (квартиру) и поручительство по его личным доходам. Ежемесячный платеж составит около 520 000 рублей.
- Влияние на бизнес: Алексей сохраняет 100% контроля над компанией. Вся прибыль после выплаты кредита остается у него.

Вариант 2. Венчурный инвестор (бизнес-ангел)

Алексей познакомился с венчурным инвестором (бизнес-ангелом), который специализируется на IT-проектах.

- Сумма: 15 000 000 рублей.
- Условия: Инвестор получает долю в компании — 25%. Ежемесячных платежей по возврату денег нет.
- Дополнительная ценность (Smart Money): Инвестор готов помочь с наймом топ-менеджеров, дать доступ к своей сети контактов для выхода на зарубежные рынки и предоставить менторскую поддержку.
- Требования инвестора:
 1. Ввести в совет директоров своего представителя.
 2. Утверждать все финансовые показатели и бюджеты свыше 1 млн рублей.
 3. Поставить цель: достичь оценки компании в 1 млрд рублей через 3 года и подготовить ее к продаже стратегическому инвестору (например, крупной IT-корпорации).
- Влияние на бизнес: Алексей теряет часть контроля и независимости. Он обязан отчитываться перед инвестором. Однако он не несет долговой нагрузки и может реинвестировать всю чистую прибыль обратно в рост.

2. Вы — финансовый консультант Алексея. Помогите ему принять решение, выполнив следующие шаги:

1) Сравнительный анализ. Сравните два предложенных источника финансирования по следующим критериям:

- Влияние на контроль и управление: Как изменится роль Алексея в управлении компанией в каждом из вариантов?
- Финансовая нагрузка и риски: Каковы ежемесячные обязательства и риски для бизнеса и лично для Алексея?
- Стоимость капитала: Что в итоге будет стоить для компании каждый из источников (проценты по кредиту или доля в бизнесе)?
- Неденежная ценность (Smart Money): Какой источник предлагает дополнительные преимущества, кроме самих денег?

2) Оценка соответствия целям. Какой из вариантов лучше подходит для текущей стадии развития компании «FitTrack»? Обоснуйте свой ответ, учитывая, что бизнес уже генерирует прибыль, но требует значительных вложений для взрывного роста.

3. Какую стратегию вы бы порекомендовали Алексею? Выберите один из вариантов или предложите комбинированный подход (например, взять часть суммы в кредит, а часть — у инвестора). Обоснуйте свою финальную рекомендацию.

ОТЧЕТ

1. Решите кейс.
2. Сделайте выводы.

Критерии оценивания:

Оценка 5 — ставится, если выполнены все требования: тема раскрыта полностью, задания выполнены верно, сделаны выводы.

Оценка 4 — основные требования выполнены, но при этом допущены недочёты. В частности, имеются неточности в изложении материала; имеются упущения в оформлении.

Оценка 3 – присутствуют затруднения в выполнении практических заданий, имеются существенные отступления от требований.

Оценка 2 – требования не выполнены, допущены существенные ошибки, обнаруживается существенное непонимание материала.

Тема 2.3. Финансовый план и денежные потоки

Практическое занятие № 7: Решение задач «Денежные потоки» (2 часа)

Цель занятия: формирование у студентов навыков рассчитывать и анализировать денежные потоки по операционной, инвестиционной и финансовой деятельности, а также применять полученные данные для принятия управленческих решений.

ИНСТРУКЦИОННАЯ КАРТА

Материально - техническое оснащение

Оборудование: компьютер, тетрадь, ручка, выход в Интернет.

Характер выполнения работы: обучающиеся выполняют работу индивидуально.

Практические задания:

Задание № 1:

1. Изучить ситуацию: Индивидуальный предприниматель Иван занимается производством и продажей мебели. За отчетный месяц (июнь) его финансовая деятельность выглядела следующим образом:
 - Поступления: Получено от клиентов за проданную мебель — 850 000 руб.
 - Выплаты:
 - Оплата поставщикам за материалы — 400 000 руб.
 - Выплата заработной платы сотрудникам — 150 000 руб.
 - Оплата аренды мастерской — 50 000 руб.
 - Покупка нового станка (инвестиционная деятельность) — 200 000 руб.
 - Погашение части банковского кредита (финансовая деятельность) — 30 000 руб.
2. Рассчитать чистый денежный поток от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности, а также итоговый чистый денежный поток за месяц.

ОТЧЕТ

1. Решите задачу.
2. Сделайте выводы.

Критерии оценивания:

Оценка 5 – ставится, если выполнены все требования: тема раскрыта полностью, задания выполнены верно, сделаны выводы.

Оценка 4 – основные требования выполнены, но при этом допущены недочёты. В частности, имеются неточности в изложении материала; имеются упущения в оформлении.

Оценка 3 – присутствуют затруднения в выполнении практических заданий, имеются существенные отступления от требований.

Оценка 2 – требования не выполнены, допущены существенные ошибки, обнаруживается существенное непонимание материала.

Тема 2.4. Бизнес-план и инвестиционное предложение

Практическое занятие № 8: Кейс «Моя бизнес-идея» (2 часа)

Цель занятия: формирование у студентов комплексного навыка разработки бизнес-плана и инвестиционного предложения для дизайн-проекта

ИНСТРУКЦИОННАЯ КАРТА

Материально - техническое оснащение

Оборудование: компьютер, тетрадь, ручка, выход в Интернет.

Характер выполнения работы: обучающиеся выполняют работу индивидуально.

Практические задания:

Задание № 1:

1. Изучите ситуацию: Вы – начинающий дизайнер с амбициями предпринимателя. У вас есть идея, которая, по вашему мнению, может перерасти из хобби в прибыльный бизнес. Чтобы привлечь первого клиента, найти партнера или получить грант/инвестиции, вам необходимо превратить эту идею в четкий, обоснованный и убедительный документ. Ваша задача — пройти весь путь от анализа идеи до создания «упаковки» для инвестора.
2. Проект выполняется в несколько этапов. Каждый этап — это отдельный раздел вашей итоговой работы.

Этап 1. Концепция и анализ (Фундамент идеи)

1. Описание продукта/услуги: Четко сформулируйте, что именно вы предлагаете. (Например: «Студия по разработке фирменного стиля для кофеен», «Онлайн-школа по 3D-моделированию для новичков», «Бренд экологичной упаковки»).
2. Анализ рынка и ЦА:
 - Целевая аудитория (ЦА): Опишите портрет вашего идеального клиента. Кто он? Где работает? Какие у него «боли»? Почему ему нужен ваш продукт?
 - Анализ конкурентов: Назовите 3–4 основных конкурента (прямых и косвенных). В чем их сильные и слабые стороны? Чем вы будете от них отличаться?

Этап 2. Стратегия и реализация (Как это будет работать)

3. Бизнес-модель: Как вы будете зарабатывать? (Например: продажа готовых дизайн-систем по подписке, проектная работа с почасовой оплатой, продажа цифровых продуктов).
4. Маркетинговый план: Опишите, как клиенты узнают о вас.
 - Каналы продвижения: Соцсети, личный сайт, нетворкинг, участие в конкурсах?
 - УТП (Уникальное Торговое Предложение): Сформулируйте в одном предложении, почему должны выбрать именно вас.
5. Организационный план: Что нужно для старта? (Регистрация ИП/самозанятости, покупка ПО, создание портфолио).

Этап 3. Финансовое планирование (Цифры)

6. Финансовая модель:
 - Стартовые вложения: Сколько денег нужно на запуск? (Список: ноутбук, подписка на софт, реклама и т.д.).
 - Источники финансирования: Откуда возьмете деньги? (Собственные сбережения, заем у друзей, кредит, грант, поиск инвестора).
 - Прогноз доходов и расходов: Составьте простой прогноз на первые 6 месяцев. Какие будут постоянные расходы (подписки) и переменные?
7. Расчет точки безубыточности: При каком объеме заказов вы выйдете «в ноль»?

Этап 4. Упаковка для инвестора (Финальный продукт)

8. Инвестиционное предложение: Создайте слайд «Предложение для инвестора».
 - Запрашиваемая сумма: Сколько денег вам нужно?
 - На что пойдут средства: Детальный список (например, «100 000 руб.: 50% — на таргетированную рекламу, 30% — на покупку мощного компьютера, 20% — резервный фонд»).
 - Что получит инвестор: Какую долю в проекте (в %) вы предлагаете взамен? Или как планируете возвращать деньги с процентами?

ОТЧЕТ

1. Решите кейс.
2. Сделайте выводы.

Критерии оценивания:

Оценка 5 – ставится, если выполнены все требования: тема раскрыта полностью, задания выполнены верно, сделаны выводы.

Оценка 4 – основные требования выполнены, но при этом допущены недочёты. В частности, имеются неточности в изложении материала; имеются упущения в оформлении.

Оценка 3 – присутствуют затруднения в выполнении практических заданий, имеются существенные отступления от требований.

Оценка 2 – требования не выполнены, допущены существенные ошибки, обнаруживается существенное непонимание материала.

Тема 2.5. Финансовая грамотность предпринимателя: базовые ориентиры

Практическое занятие № 9: Кейс «Сравнение двух инвестиционных проектов» (2 часа)

Цель занятия: формирование у студентов базового понимания ключевых финансовых показателей деятельности и привитие навыков их практического применения для управления денежным потоком, оценки рентабельности и обеспечения финансовой устойчивости дизайн-проекта.

ИНСТРУКЦИОННАЯ КАРТА

Материально - техническое оснащение

Оборудование: компьютер, тетрадь, ручка, выход в Интернет.

Характер выполнения работы: обучающиеся выполняют работу индивидуально.

Практические задания:

Задание № 1:

1. Изучить ситуацию: Руководство завода по производству пластиковой тары рассматривает два варианта модернизации. У завода есть 10 000 000 рублей, которые можно вложить только в один из проектов. Ставка дисконтирования (требуемая доходность) для компании составляет 15% годовых.

Данные по проектам:

Показатель	Проект А: «Автоматизация»	Проект Б: «Расширение»
Начальные инвестиции (IC)	8 000 000 руб.	10 000 000 руб.
Прогноз денежных потоков (CF) по годам:		
1-й год	4 000 000 руб.	2 000 000 руб.
2-й год	3 500 000 руб.	3 500 000 руб.
3-й год	2 500 000 руб.	5 500 000 руб.
4-й год	1 500 000 руб.	7 500 000 руб.

2. Вам необходимо выступить в роли финансового аналитика и подготовить отчет для руководства завода.
 - 1) Рассчитайте срок окупаемости (PP) для каждого проекта (простой, недисконтированный метод).
 - 2) Рассчитайте чистый дисконтированный доход (NPV) для каждого проекта.
 - 3) Рассчитайте индекс рентабельности (PI) для каждого проекта.
 - 4) Сравните проекты по всем рассчитанным показателям.
 - 5) Сделайте итоговый вывод: какой проект вы бы порекомендовали к реализации и почему? Обоснуйте свой выбор, учитывая, что у компании есть ровно 10 млн рублей.

ОТЧЕТ

1. Решите задачу.
2. Сделайте выводы.

Критерии оценивания:

Оценка 5 – ставится, если выполнены все требования: тема раскрыта полностью, задания выполнены верно, сделаны выводы.

Оценка 4 – основные требования выполнены, но при этом допущены недочёты. В частности, имеются неточности в изложении материала; имеются упущения в оформлении.

Оценка 3 – присутствуют затруднения в выполнении практических заданий, имеются существенные отступления от требований.

Оценка 2 – требования не выполнены, допущены существенные ошибки, обнаруживается существенное непонимание материала.

Тема 3.1. Основы сметного нормирования и виды смет

Практическое занятие № 10: Кейс «Смета на строительство загородного дома» (2 часа)

Цель занятия: формирование у студентов системного понимания процесса ценообразования в строительстве через изучение основ сметного нормирования и научить их применять знания о видах смет и структуре затрат для составления точных бюджетов на реализацию дизайн-проектов.

ИНСТРУКЦИОННАЯ КАРТА

Материально - техническое оснащение

Оборудование: компьютер, тетрадь, ручка, выход в Интернет.

Характер выполнения работы: обучающиеся выполняют работу индивидуально.

Практические задания:

Задание № 1:

1. Изучить ситуацию: Вы — начинающий сметчик в строительной компании. К вам обратился частный заказчик, который хочет построить одноэтажный загородный дом общей площадью 150 кв. м. У вас есть эскизный проект и предварительное понимание объемов работ. Вам необходимо подготовить для руководителя (или для защиты на занятии) структуру полного комплекта сметной документации для этого проекта. Ваша задача — не рассчитать стоимость, а грамотно выстроить иерархию смет и определить их состав.
2. Составьте структуру сметной документации, перечислив все виды смет в том порядке, в котором они должны составляться. Для каждого вида сметы кратко (1-2 предложения) укажите ее назначение и то, на основе каких документов она формируется.
3. Выберите три основных конструктивных элемента дома (например: «Фундамент», «Стены и перегородки», «Кровля») и для каждого из них составьте перечень локальных смет, которые необходимо будет разработать.
4. Сводный сметный расчет состоит из 12 глав. Объясните, какие затраты будут включены в следующие главы для нашего проекта:
Глава 1. Подготовка территории строительства
Глава 2. Основные объекты строительства
Глава 5. Устройство инженерных сетей и коммуникаций
Глава 10. Содержание службы заказчика. Строительный контроль.
Глава 12. Пожарная безопасность и прочие работы.
Резерв средств на непредвиденные работы и затраты

ОТЧЕТ

1. Решите кейс.
2. Сделайте выводы.

Критерии оценивания:

Оценка 5 – ставится, если выполнены все требования: тема раскрыта полностью, задания выполнены верно, сделаны выводы.

Оценка 4 – основные требования выполнены, но при этом допущены недочёты. В частности, имеются неточности в изложении материала; имеются упущения в оформлении.

Оценка 3 – присутствуют затруднения в выполнении практических заданий, имеются существенные отступления от требований.

Оценка 2 – требования не выполнены, допущены существенные ошибки, обнаруживается существенное непонимание материала.

Тема 3.2. Ресурсный метод и калькуляция затрат

Практическое занятие № 11: «Составление калькуляции на изготовление изделия» (2 часа)

Цель занятия: сформировать у студентов навыки умения проводить комплексный анализ всех видов затрат (прямых, косвенных, трудовых) при производстве изделия и использовать полученные данные для формирования конкурентоспособной и рентабельной цены.

ИНСТРУКЦИОННАЯ КАРТА

Материально - техническое оснащение

Оборудование: компьютер, тетрадь, ручка, выход в Интернет.

Характер выполнения работы: обучающиеся выполняют работу индивидуально.

Практические задания:

Задание № 1:

1. Изучить ситуацию: Мастерская по изготовлению мебели получила заказ на создание одного эксклюзивного деревянного стола. Заказчик хочет понять, из чего складывается цена. Вам, как сметчику-калькулятору, необходимо рассчитать плановую себестоимость изготовления стола и предложить отпускную цену, используя **ресурсный метод**.
2. Составить **калькуляцию затрат** на изготовление одного стола.
3. Рассчитать полную **себестоимость** изготовления.
4. Рассчитать **отпускную цену** изделия с учетом плановой прибыли.

Исходные данные для расчета:

- 1) Материалы:
 - Массив дуба (столешница, ножки): 0,3 м³ по цене 45 000 руб./м³.
 - Клей для дерева: 2 кг по цене 800 руб./кг.
 - Абразивная шкурка: 10 листов по 50 руб./шт.
 - Лакокрасочные материалы (лак, морилка): комплект на 1 изделие стоимостью 3 000 руб.
- 2) Трудозатраты (сборка, шлифовка, отделка):
 - Норма времени на изготовление одного стола: 25 человеко-часов.
 - Часовая тарифная ставка мастера: 1 200 руб./час.
- 3) Работа оборудования:
 - Время работы основного оборудования (станков): 15 машино-часов.
 - Стоимость одного машино-часа амортизации и обслуживания оборудования: 800 руб./машино-час.
- 4) Накладные расходы:
 - Плановые накладные расходы мастерской составляют 80% от фонда оплаты труда (ФОТ) производственных рабочих.
- 5) Сметная прибыль:
 - Плановый процент сметной прибыли — 15% от суммы ФОТ и накладных расходов (себестоимости).

ОТЧЕТ

1. Решите кейс.
2. Сделайте выводы.

Критерии оценивания:

Оценка 5 – ставится, если выполнены все требования: тема раскрыта полностью, задания выполнены верно, сделаны выводы.

Оценка 4 – основные требования выполнены, но при этом допущены недочёты. В частности, имеются неточности в изложении материала; имеются упущения в оформлении.

Оценка 3 – присутствуют затруднения в выполнении практических заданий, имеются существенные отступления от требований.

Оценка 2 – требования не выполнены, допущены существенные ошибки, обнаруживается существенное непонимание материала.

Тема 3.3. Составление сметы и договорная цена

Практическое занятие № 12: Кейс «Смета и договорная цена на ремонт офиса» (2 часа)

Цель занятия: сформировать у студентов навыки использования сметного дела как инструмента управления проектом, позволяющего точно определять бюджет, контролировать расходы, аргументированно вести переговоры с заказчиком о стоимости работ и избегать кассовых разрывов.

ИНСТРУКЦИОННАЯ КАРТА

Материально - техническое оснащение

Оборудование: компьютер, тетрадь, ручка, выход в Интернет.

Характер выполнения работы: обучающиеся выполняют работу индивидуально.

Практические задания:

Задание № 1:

1. Изучить ситуацию: Строительная компания «РемСтрой» выиграла тендер на проведение косметического ремонта офиса общей площадью 250 кв. м. Работы необходимо выполнить в течение 30 календарных дней. Для определения стоимости работ и заключения договора с заказчиком вам необходимо выполнить следующие расчеты.
2. Составить Локальный сметный расчет (Локальную смету) в текущем уровне цен.
 - Рассчитайте стоимость каждого вида работ, применив индекс пересчета $K=8,5$.
 - Определите общую стоимость СМР.
 - Рассчитайте величину накладных расходов и сметной прибыли.
 - Вычислите итоговую сумму по смете до учета резерва и НДС.
3. Рассчитать Сводную договорную цену.
 - Определите сумму резерва на непредвиденные работы и затраты.
 - Рассчитайте сумму НДС.
 - Сформируйте итоговую Договорную цену, которая будет указана в контракте.
4. Проанализировать структуру цены. В кратком выводе опишите, из каких основных компонентов состоит договорная цена и какова доля каждого из них (СМР, НР, СП, непредвиденные, НДС).

Исходные данные:

1) Дефектная ведомость (объемы работ):

- Очистка стен от старой краски: 250 кв. м
- Шпатлевка стен под покраску: 250 кв. м
- Грунтовка стен: 250 кв. м
- Покраска стен в два слоя: 250 кв. м
- Монтаж плинтусов из ПВХ: 120 пог. м
- Укладка линолеума: 250 кв. м

2) Сметные расценки (базисно-индексный метод):

- Все расценки даны в базисном уровне цен 2001 года (ФЕР-2001).
- Индекс пересчета в текущий уровень цен (на II квартал 2026 г.) для вашего региона: $K = 8,5$.

Наименование работ	Ед. изм.	Объем	Базисная расценка (руб.)
Очистка стен от старой краски	кв. м	250	25
Шпатлевка стен под покраску	кв. м	250	80
Грунтовка стен	кв. м	250	15
Покраска стен в два слоя	кв. м	250	90
Монтаж плинтуса из ПВХ	пог. м	120	40
Укладка линолеума	кв. м	250	70

3. Накладные расходы и сметная прибыль:

- Накладные расходы (НР) для данного вида работ составляют 120% от фонда оплаты труда (ФОТ).

- Сметная прибыль (СП) составляет 60% от ФОТ.
 - (Для упрощения задачи примем, что в расценках ФОТ составляет 40%).
4. Дополнительные условия договора:
- Временные здания и сооружения: Затраты составляют 1,5% от СМР (строительно-монтажных работ).
 - Зимнее удорожание: Не учитывается (работы внутри помещения).
 - Резерв на непредвиденные работы и затраты: Закладывается в размере 2% от итоговой суммы СМР с учетом НР и СП.
 - НДС: Налог на добавленную стоимость составляет 20%.

ОТЧЕТ

1. Решите кейс.
2. Сделайте выводы.

Критерии оценивания:

Оценка 5 – ставится, если выполнены все требования: тема раскрыта полностью, задания выполнены верно, сделаны выводы.

Оценка 4 – основные требования выполнены, но при этом допущены недочёты. В частности, имеются неточности в изложении материала; имеются упущения в оформлении.

Оценка 3 – присутствуют затруднения в выполнении практических заданий, имеются существенные отступления от требований.

Оценка 2 – требования не выполнены, допущены существенные ошибки, обнаруживается существенное непонимание материала.

Тема 3.4. Контроль исполнения сметы и отчётность

Практическое занятие № 13: Кейс «Анализ хода выполнения работ и отчётность» (2 часа)

Цель занятия: формирование у студентов навыка применения инструментов финансового контроля для предотвращения кассовых разрывов, минимизации рисков превышения бюджета и обеспечения финансовой дисциплины при реализации дизайн-проекта.

ИНСТРУКЦИОННАЯ КАРТА

Материально - техническое оснащение

Оборудование: компьютер, тетрадь, ручка, выход в Интернет.

Характер выполнения работы: обучающиеся выполняют работу индивидуально.

Практические задания:

Задание № 1:

1. Изучить ситуацию: Вы — руководитель проекта в строительной компании. Объект: «Ремонт офиса». Срок выполнения работ — 30 дней. На 20-й день проекта вы получаете данные от прораба и бухгалтера для формирования отчёта о ходе выполнения работ.

2. Рассчитать ключевые показатели выполнения сметы:

- Рассчитайте процент освоения средств (отношение суммы в актах к сметной стоимости).
- Рассчитайте отклонение по стоимости (разница между фактической стоимостью списанных материалов и плановыми затратами на материалы для выполненного объёма).

3. Проанализировать выполнение сметы:

- Сравните процент выполнения по физическим объёмам (65%) и процент освоения средств.
- Определите, есть ли на данный момент перерасход или экономия по материалам.
- Определите, есть ли отставание или опережение по финансам (сравните сумму в актах и сумму оплаты).

4. Сформировать отчётные документы:

- Составьте краткую пояснительную записку для руководства, в которой: Опишите текущее состояние дел.

Объясните причины выявленных отклонений (используйте дополнительную информацию).

Дайте прогноз по итоговой стоимости проекта (будет ли перерасход и примерно на сколько).

Исходные данные:

1. Утверждённая смета (базовый план):

- Общая сметная стоимость (в текущих ценах): 1 200 000 руб.

- В том числе:

Материалы: 600 000 руб.

Работы (ФОТ + накладные расходы + прибыль): 600 000 руб.

2. Фактическое выполнение на 20-й день:

- Процент выполнения по физическим объёмам (согласно актам КС-2): 65%.

- Сумма, указанная в подписанных актах выполненных работ (форма КС-2): 780 000 руб.

- Сумма, фактически оплаченная заказчиком (согласно платёжным поручениям): 750 000 руб.

- Стоимость материалов, закупленных и списанных на объект по данным бухгалтерии: 450 000 руб.

3. Дополнительная информация:

- В процессе работ выяснилось, что стены в одном из помещений имеют более серьёзные дефекты, чем предполагалось изначально. Для их выравнивания потребовался дополнительный объём шпатлёвки.

- Заказчик утвердил замену изначально запланированного ламината на более дорогой паркет, что привело к увеличению стоимости материалов.

ОТЧЕТ

1. Решите кейс.

2. Сделайте выводы.

Критерии оценивания:

Оценка 5 – ставится, если выполнены все требования: тема раскрыта полностью, задания выполнены верно, сделаны выводы.

Оценка 4 – основные требования выполнены, но при этом допущены недочёты. В частности, имеются неточности в изложении материала; имеются упущения в оформлении.

Оценка 3 – присутствуют затруднения в выполнении практических заданий, имеются существенные отступления от требований.

Оценка 2 – требования не выполнены, допущены существенные ошибки, обнаруживается существенное непонимание материала.

Информационное обеспечение реализации программы дисциплины

Печатные издания:

1. Чеберко, Е. Ф. Предпринимательская деятельность: учебник и практикум для СПО / Е. Ф. Чеберко. – 2-е изд. – Москва: Издательство Юрайт, 2024. – 241 с. – (Профессиональное образование). – ISBN 978-5-534-59881-5.
2. Жабина, С. Б. Основы экономики, менеджмента и маркетинга в общественном питании: учебник для студентов СПО / С. Б. Жабина, О. М. Бурдюгова, А. В. Колесова. – 4-е изд., испр. – Москва: Издательский центр «Академия», 2024. – 320 с. – ISBN 978-5-0054-1210-2.

Электронные издания:

1. Чеберко, Е. Ф. Предпринимательская деятельность: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Е. Ф. Чеберко. – 2-е изд. – Москва: Издательство Юрайт, 2024. – 241 с. – (Профессиональное образование). – ISBN 978-5-534-18811-0. – Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/551722>.
2. Морозов, Г. Б. Предпринимательская деятельность: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Г. Б. Морозов. – 5-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2025. – 457 с. – (Бакалавр и магистр. Модуль). — ISBN 978-5-534-18811-0.
3. Административно-управленческий портал. Режим доступа: www.aup.ru
4. Экономическая теория. Режим доступа: www.economictheory.narod.ru
5. Федеральный образовательный портал «Экономика, социология, менеджмент» Режим доступа: www.ecsocman.edu.ru

Дополнительные источники:

1. Конституция Российской Федерации (в ред.).
2. Гражданский кодекс Российской Федерации от 21 октября 1994 г. № 51-ФЗ (в ред.)
3. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 N 63-ФЗ (в ред.)
4. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 N 195-ФЗ (в ред.).
5. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 N 197-ФЗ в (ред.).
6. Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации от 18.12.2001 N 174-ФЗ (в ред.).