



Автономная некоммерческая профессиональная образовательная организация  
«МЕЖДУНАРОДНЫЙ ВОСТОЧНО-ЕВРОПЕЙСКИЙ КОЛЛЕДЖ»

Пушкинская ул., д. 268, 426008, г. Ижевск. Тел.: (3412) 77-68-24. E-mail: mveu@mveu.ru, www.mveu.ru  
ИНН 1831200089. ОГРН 1201800020641

20.02.2026 г.

**МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ  
к выполнению практических работ**

**по учебной дисциплине**

**ОП.10 Основы предпринимательства**

для специальности СПО

**09.02.13 Интеграция решений с применением технологий искусственного  
интеллекта**

2026 г.

Практическая работа – небольшой научный отчет, обобщающий проведенную учащимся работу, которую представляют для защиты преподавателю.

В процессе практического занятия учащиеся выполняют одну или несколько практических работ (заданий) под руководством преподавателя в соответствии с изучаемым содержанием учебного материала.

Состав и содержание практических занятий направлены на реализацию Государственных требований.

Наряду с формированием умений и навыков в процессе практических занятий обобщаются, систематизируются, углубляются и конкретизируются теоретические знания, вырабатывается способность и готовность использовать теоретические знания на практике, развиваются интеллектуальные умения.

Практические занятия проводятся в форме практической подготовки в виде работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

К практическим работам предъявляется ряд требований, основным из которых является полное, исчерпывающее описание всей проделанной работы, позволяющее судить о полученных результатах, степени выполнения заданий и профессиональной подготовке учащихся.

### **Практические работы:**

**Практическое занятие №1. Деловая игра «Выбор предпринимательской идеи». Написание бизнес-плана: определение продукта или описание услуги и его названия; определение практического использования продукта (услуги); формирование образа продукта (услуги); последовательность бизнес-процессов от бизнес-идеи до её реализации; формирование уникального конкурентного преимущества и его визуализация, кол-во час.2**

**У 1. регистрировать коммерческое предприятие;**

**У2. формировать практикоориентированную бизнес-идею**

**У3. разрабатывать бизнес-планы**

**Цель:**

- Выбрать наиболее перспективную, эффективную и актуальную бизнес-идею для написания бизнес-плана.
- Сформировать понимание значимости предпринимательской деятельности.
- Сформировать умение написания бизнес-планов.
- Сформировать понимание значимости предпринимательской деятельности.

**Задание 1. Указания к работе:**

Выполнив данную практическую работу, Вы сможете выбрать наиболее перспективную бизнес-идею.

### **Ход работы**

#### **Задание №1**

**Порядок выполнения задания (алгоритм):** Посмотрите предложенный видеоролик «Как выбрать бизнес-идею за 30 минут». Составьте алгоритм выбора бизнес-идеи, следуя рекомендациям, предложенным в видеоролике.

#### **Задание №2**

**Порядок выполнения задания (алгоритм):** В тетради для практических работ, следуя рекомендациям из задания №1, сформируйте список Ваших бизнес-идей (не менее 10).

#### **Задание №3**

**Порядок выполнения задания (алгоритм):**

1. Объединитесь в микрогруппы по 2-3 человека.
2. Обсудите бизнес-идеи каждого из членов группы.
3. Выберите одну из наиболее перспективных бизнес-идей, которую будете разрабатывать при написании бизнес-плана.

#### **Задание №4**

**Порядок выполнения задания (алгоритм):**

1. Изучите предложенный информационный материал «Критерии хорошей бизнес-идеи».
2. Отвечает ли выбранная Вами бизнес-идея критериям реалистичности бизнес-идей?
3. Аргументируйте (письменно) почему Вы выбрали именно эту бизнес-идею.

#### **Критерии хорошей бизнес-идеи**

Не всякая на первый взгляд хорошая или даже “гениальная” бизнес-идея может быть реализована. Как проверить имеет ли право на существование то, что Вами выбрано, или это только воздушный замок? При рассмотрении бизнес-планов банками или EAS, если Вы подаёте ходатайство о стартовой помощи, главным критерием оценки бизнес-идеи будет реалистичность, возможность реализации вашей бизнес-идеи, воплощения её в жизнь. Но что это значит - реалистичность? из чего она складывается? Отметим 5 параметров:

1. Новизна – например, новый дизайн, дополнительные качества. Иногда новым можем быть забытое старое, например, экологически чистые продукты питания.

2. Миссия – почему эту продукцию выгодно купить потребителю. В бизнес-идее должны быть показана особенность Вашей продукции, вашего предприятия. Например, не может быть бизнес-идея просто открытие ресторана. В бизнес-идее вы должны написать, почему люди придут именно в Ваш ресторан, чем он отличается от других кафе и ресторанов. Или в бизнес-идее о создании автомастерской Вы указываете, что в данной мастерской выполняется тюнинг автомобиля, или затемнение стекол автомобиля, или даются специальные бонусы, скидки постоянным клиентам.

3.Наличие потребителей с необходимыми знаниями. Есть ли у потребителей знания, чтобы приобрести этот товар, если этот товар или услуга - новые?

4.Готовность рынка для реализации идеи. Вам нужен этот бизнес для получения прибыли, но покупателю – нужна ли Ваша продукция, товары или услуги? Купят ли они этот товар, даже если этот товар им необходим? Возможно, товар необходим, но у потребителей нет денег на него, цена высокая.

5.Возможность реализовать идею. Иногда идея технически идёт впереди общества. Например, идея создания вертолета принадлежит Леонардо да Винчи. Ещё пример: была идея построить санаторий в Ида-Вирумаа. Но когда местные жители узнали, что это санаторий для наркоманов, то они резко стали протестовать.

В 60е годы был фантастический фильм о космосе, в котором у людей были мобильные телефоны, настольные сенсорные экраны. Всё это появилось только недавно. Если у Вас есть бизнес-идея, которая соответствует этим пяти принципам, то это – хорошая идея.

## **Задание 2. Указания к работе:**

Выполнив данную практическую работу, Вы сможете определить образ продукта при реализации своей бизнес-идеи.

### **Ход работы**

**Задание№1. Опишите свой продукт/услугу используя рекомендованную методiku или методiku, изученную самостоятельно.**

**Методика 5W Марка Шеррингтона** – наиболее популярный инструмент для определения целевой аудитории и психологических характеристик, присущих потенциальным покупателям.

В ее основе заложены пять простых вопросительных слов: what, who, why, when, where, каждое из которых позволяет выбрать сегмент рынка и выявить целевую аудиторию компании или конкретного продукта.

Итак, ответ на первый вопрос **“what?”** позволит определить тип товара по конкретным свойствам (рафинированный сахар, продающийся на развес, в пластиковых банках или картонных коробках и т.п.);

Второй вопрос **“who?”** имеет целью выявить тип потребителя по присущим ему различным характеристикам, например, таким как: пол, возраст, социальный статус (женщины, подростки, студенты и пр.);

**“Why?”** позволяет узнать, почему потребители приобретают той или иной товар, чем они руководствуются при выборе (цена, необходимость, оригинальность товара и пр.);

Получив ответ на **“when?”**, можно узнать, когда совершается покупка (утро, вечер, сезон, праздники и пр.);

**“Where?”** – место реализации товара (супермаркет, ларек, элитный магазин и пр.).

Полученные в ходе применения методики данные целесообразно обобщить для того, чтобы понять, что представляет собой наша продукция, кем является ее потребитель, когда и где совершается покупка.

**Задание №2 . Составьте план открытия Вашей компании используя диаграмму Ганта.**

**Задание №3. Разработайте уникальное торговое предложение своего продукта. Разработайте товарный знак своего продукта.**

**Критерии оценки практической работы:**

**«зачтено»:**

- выполнение заданий в полном объеме;

**«не зачтено»**

- выполнение заданий не в полном объеме;

**Практическое занятие № 2. Написание бизнес-плана: описание целевой группы потребителей; формирование образа клиента; расчет и оценка величины целевой группы, кол-во час.2**

**У3. разрабатывать бизнес-планы**

**Цель:**

- Сформировать умение написания бизнес-планов.
- Сформировать понимание значимости предпринимательской деятельности.

**Указания к работе:**

Выполнив данную практическую работу, Вы научитесь формировать образ клиента Вашего продукта.

**Ход работы**

**Задание №1**

**Определите целевой рынок Вашего бизнес-проекта:**

- определите целевой рынок
- определите образ вашего клиента.

\* При выполнении данного задания необходима ссылка на источники информации.

**Задание №2**

**Определите размер целевого рынка с применением изученных методик\***

\* При выполнении данного задания необходима ссылка на источники информации.

**Критерии оценки практической работы:**

**«зачтено»:**

- выполнение заданий в полном объеме;

**«не зачтено»**

- выполнение заданий не в полном объеме;

**Практическое занятие № 3. Написание бизнес-плана: разработка рабочего процесса реализации бизнес-идеи – бизнес-процессов и технологических процессов; планирование соответствующих действий для каждого этапа процесса; разработка антикризисной программы, кол-во час.2**

**УЗ. разрабатывать бизнес-планы**

**Цель:**

- Сформировать умение написания бизнес-планов.
- Сформировать понимание значимости предпринимательской деятельности.

**Указания к работе:**

Выполнив данную практическую работу, Вы научитесь формировать технологические процессы разработки Вашего продукта.

**Ход работы**

**Задание №1**

***Разработайте технологический процесс производства Вашего продукта с использованием изученных методик.***

**Задание №2**

***Разработайте антикризисную программу:***

- определите риски, которые могут возникнуть при реализации Вашей бизнес-идеи
- сформулируйте стратегию развития бизнеса
- разработайте негативный и позитивный варианты развития бизнеса

**Критерии оценки практической работы:**

**«зачтено»:**

- выполнение заданий в полном объеме;

**«не зачтено»**

- выполнение заданий не в полном объеме;

**Практическое занятие № 4. Написание бизнес-плана: определение основных компонентов маркетингового воздействия; разработка плана маркетинга; определение функциональных обязанностей членов команды и процессов, отданных на аутсорсинг, кол-во час.2**

**УЗ. разрабатывать бизнес-планы**

**Цель:**

- Сформировать умение написания бизнес-планов.
- Сформировать понимание значимости предпринимательской деятельности.

**Указания к работе:**

Выполнив данную практическую работу, Вы научитесь разрабатывать план маркетинга, рассчитывать бюджет маркетинга.

## Ход работы

### Задание №1

*Разработайте план маркетинга, который отражает выбранную маркетинговую стратегию: определяет цель в области маркетинга, её измеримость, формулирует задачи для её достижения, обосновывает применение моделей построения маркетингового цикла, определяет и обосновывает применение маркетинговых инструментов (маркетинговых коммуникаций). Определите каналы сбыта Вашего продукта.*

### Задание №2

*С помощью диаграммы Ганта или иных инструментов разработайте графики маркетингового воздействия.*

### Задание №3

*В программе маркетинга разработайте бюджет маркетингового плана.*

### Задание №4

*Разработайте конкретный пример маркетингового воздействия и/или маркетинговых операций.*

### Задание №5

*Определите функциональные обязанности членов команды и функции/операции/процессы, отданные на аутсорсинг.*

### Критерии оценки практической работы:

#### «зачтено»:

- выполнение заданий в полном объеме;

#### «не зачтено»

- выполнение заданий не в полном объеме;

**Практическое занятие № 5. Написание бизнес-плана: определение области устойчивости собственной компании; разработка аспектов экологической, социальной, экономической устойчивости бизнеса; определение реалистичности плана устойчивого развития бизнеса; описание примеров и действий по формированию устойчивости бизнеса, кол-во час.2**

### У3. разрабатывать бизнес-планы

#### Цель:

- Сформировать умение написания бизнес-планов.
- Сформировать понимание значимости предпринимательской деятельности.

### Указания к работе:

Выполнив данную практическую работу, Вы научитесь разрабатывать планы устойчивого развития компании.

### Ход работы

#### Задание №1

**Порядок выполнения задания (алгоритм):**

- сформулируйте кратко-, средне- и долгосрочные цели Вашей компании
- разработайте план устойчивого развития
- разработайте аспекты экологической, социальной, экономической устойчивости Вашего бизнеса.

#### Задание №2

**Проведите анализ реалистичности плана устойчивого развития Вашего бизнеса, используя предложенную методику.**

**Анализ внешней среды организации можно условно поделить на два направления: исследование «ближнего» окружения и «дальнего».**

«Ближние» факторы	«Дальние» факторы
Воздействие на фирму прямого характера. Факторы способствуют эффективной работе или усложняют ей жизнь.	Косвенное влияние на фирму, то есть через факторы «ближнего» окружения.
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Потребители.</li> <li>• Поставщики.</li> <li>• Конкурентная среда.</li> <li>• Государство.</li> <li>• Местные властные структуры.</li> <li>• Профсоюзные и объединения в сфере торговли.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Экономика.</li> <li>• Законодательство.</li> <li>• Политические тенденции.</li> <li>• Жизнь общества в социальной и культурной сферах.</li> </ul>

#### Задание №3

**Проведите прогноз спроса на Ваш продукт на 24 месяца с использованием одного из предложенных методов.**

**Критерии оценки практической работы:**

**«зачтено»:**

- выполнение заданий в полном объеме;

**«не зачтено»**

- выполнение заданий не в полном объеме;

**Практическое занятие № 6. Изучение технологии формирования финансового плана в бизнес-планировании; определение источников и способов финансирования стартового этапа проекта. Написание бизнес-плана: расчеты издержек на реализацию бизнес-идеи; расчеты стоимости продукции и обоснование ценообразования; расчет точки безубыточности предприятия; расчет убытков и прибыли, кол-во час.2**

**У3. разрабатывать бизнес-планы**

**Цель:**

- Сформировать умение написания бизнес-планов.
- Сформировать понимание значимости предпринимательской деятельности.

**Задание 1. Указания к работе:**

Выполнив данную практическую работу, Вы получите представление об особенностях формирования раздела бизнес-плана «Финансовый план».

**Ход работы**

**Задание №1**

***Составьте алгоритм формирования финансового раздела бизнес-плана.***

**Задание №2**

***Порядок выполнения задания (алгоритм):***

- 1. Обоснуйте выбор режима налогообложения и произведите расчеты всех налогов и выплат во внебюджетные фонды.***
- 2. Определите бюджет инвестицией на реализацию Вашего бизнес-проекта.***
- 3. Определите и обоснуйте текущие и будущие источники финансирования проекта (кредиты, займы, субсидии, гранты, краудфандинг и пр.).***

**Приложение:**

**Бюджет инвестицией можно представить в следующем виде:**

Необходимость в финансовых ресурсах	тыс.руб.	Источники финансирования	тыс. руб.
1. Покупка офиса		1. собственные средства	
2. строительство или ремонт офиса		2. средства партнеров	
3.покупка производственных помещений		3. целевое финансирование (субсидия)	
4. строительство или ремонт производственных помещений		4. увеличение собственного капитала	
5. покупка оборудования		5. банковский кредит	
6. покупка сырья, материалов		6.	
7. увеличение оборотного материала		7.	
8. сертификация		8.	
9. лицензирование		9.	
10. страхование проекта		10	
11.		11.	
<b>СУММА</b>		<b>СУММА</b>	

*(Сумма необходимых финансовых инвестиций = сумме источников финансирования)*

**Задание 2. Указания к работе:**

Выполнив данную практическую работу, Вы научитесь рассчитывать издержки кампании.

**Ход работы**

## Задание №1

**Рассчитайте и обоснуйте затраты (постоянные и переменные издержки) при реализации проекта.**

**Переменные издержки**

наименование	единица измерения	цена единицы, руб.	расход на единицу продукта	стоимость на изделие, руб.
Материалы: 1				
Комплектующие 2				
Сдельная заработная плата 3				
Начисления на ФОТ (38,5%) 4				
Другие прямые издержки 5				
<b>ИТОГО переменные издержки = 1+2+3+4+5</b>				

**Постоянные издержки в месяц**

Наименование	руб.
Повременная заработная плата	
Страховые взносы в зависимости от системы налогообложения	
Технологические материалы (вода, сжатый воздух, энергоносители, газ, электроэнергия, смазочные материалы, коммунальные услуги и т.п.)	
Командировочные расходы	
Ремонт и техническое обслуживание	
Арендные платежи	
Канцелярские товары	
Связь (телефон)	
Страхование (1% от объема реализации)	
Услуги сторонних организаций (охрана, ремонт, аудит и др.)	
Расходы на рекламу (2% от объема реализации)	
Гарантийное и сервисное обслуживание	
Налоги, сборы, платежи	
Прочие издержки	
<b>Суммарные постоянные издержки</b>	

## Задание №2

**Порядок выполнения задания (алгоритм): Рассчитайте себестоимость Вашего продукта.**

**СЕБЕСТОИМОСТЬ \***

РУБ.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Суммарные переменные издержки 1												
Суммарные переменные издержки 2												
Процентные платежи по кредитам, взятым на оборотные средства, из расчета: учетной ставки ЦБ РФ, увеличенной на 3 пункта (по ссудам, полученным в руб.)												
Амортизационные отчисления												
Суммарные калькуляционные издержки 3												
<b>ИТОГО СЕБЕСТОИМОСТЬ (1+2+3)</b>												

\* Месячная себестоимость в зависимости от объемов производства:

суммарные переменные издержки = издержки на единицу продукции \* объем производства продукта в данном месяце (взят из раздела 8 - план производства и сбыта).

## Задание №3

**Порядок выполнения задания (алгоритм):**

- **Осуществите прогноз объема продаж Вашего продукта на срок 24 месяца.**
- **Рассчитайте точку безубыточности.**

## Задание №4

**Порядок выполнения задания (алгоритм):**

- **Рассчитайте прогноз отчета о прибылях и убытках на 2 года.**
- **Сформируйте отчет о движении денежных средств на 24 месяца.**

## ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ

РУБ.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
<b>Валовой объем продаж *</b>												
- НДС, акцизы, таможенные тарифы												
<b>= Чистый объем продаж</b>												
- Суммарные переменные издержки **												
<b>= Валовая прибыль</b>												
- Суммарные постоянные издержки												
- Суммарные калькуляционные издержки ***												
+ Внереализационные доходы												
- Внереализационные расходы												
- Налоги и сборы, уплачиваемые за счет финансовых результатов												
<b>= Прибыль до выплаты налога</b>												
- Налог на прибыль												
<b>= Чистая прибыль</b>												

\* Валовой объем продаж = выручка – переменные затраты на единицу продукции \* объем реализации (из раздела 8 – план производства и сбыта)

\*\* суммарные переменные издержки = переменные издержки на единицу \* объем реализации (сбыта) (раздел 8).

\*\*\* Внереализационные доходы – продажа другой продукции

**ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ (Cash Flow Statement, кэш-фло)**  
(фактические поступления и выплаты за период)

ТЫС. РУБ.	месяцы											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Собственный капитал												
+ Кредит (субсидия)												
+ Поступления от других источников												
- Выплаты в погашении кредитов (если есть)												
- Выплаты % по кредитам (если есть)												
<b>= Чистый денежный поток от финансовой деятельности 1</b>												
Поступления от реализации активов												
- Затраты на приобретение активов												
- Другие издержки подготовительного периода												
<b>= Чистый денежный поток от инвестиционной деятельности 2</b>												
Выручка от продаж (раздел 6)												
- Текущие затраты, в т.ч.												
Сырье, материалы, комплектующие												
Зар/плата + страховые взносы												
Технологические материалы												
Ремонт и тех. обслуживание												
Транспортные расходы												
Арендные платежи												
Канцелярские товары												
Связь (телефон, факс)												
Страхование												
Услуги сторонних организаций												
Рекламные расходы												
Гарантийное и сервисное обслуживание												
Налоги, платежи, сборы												
Прочие издержки												
+ Поступления от других видов деятельности												
- Выплаты на другие виды деятельности												
<b>= Чистый денежный поток от оперативной деятельности 3</b>												
<b>Баланс наличности на начало периода 4</b>	0											
<b>Баланс наличности на конец периода</b>	<b>1+2+3+4</b>											

Баланс наличности на начало периода = баланс наличности на конец предыдущего периода

Баланс наличности на конец периода = чистый денежный поток от оперативной, финансовой и инвестиционной деятельности + баланс наличности на начало периода.

Примечание: если баланс наличности на конец периода больше 0 – проект безубыточный.

Желательно делать расчет Отчета о движении денежных средств за 1-й год деятельности по месяцам, за 2-й год – поквартально.

### Критерии оценки практической работы:

**«зачтено»:** выполнение заданий в полном объеме;

**«не зачтено»:** выполнение заданий не в полном объеме;

**Практическое занятие № 7. Аудит бизнес-идеи и бизнес плана.  
Презентация бизнес-плана, кол-во час.2**

**УЗ. разрабатывать бизнес-планы**

**Цель:**

- Сформировать умение написания бизнес-планов.
- Сформировать понимание значимости предпринимательской деятельности.

**Указания к работе:**

Выполнив данную практическую работу, Вы научитесь проводить анализ сформированного бизнес-плана, презентацию бизнес-плана.

**Ход работы**

**Задание №1**

**Порядок выполнения задания (алгоритм):**

- *Выполните критический анализ выбранной бизнес-идеи с применением предложенной или иной методики.*
- *Проанализируйте все ли разделы бизнес-плана Вами выполнены.*

**Результаты аудита представьте в презентации Microsoft PowerPoint.**

**Задание № 2.**

***Представление получившегося результата перед аудиторией (презентация бизнес-плана).***

**Критерии оценки практической работы:**

**«зачтено»:**

- выполнение заданий в полном объеме;

**«не зачтено»**

- выполнение заданий не в полном объеме;