

УПРАВЛЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ ИСПОЛНИТЕЛЬНОГО КОМИТЕТА  
МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ГОРОДА КАЗАНИ  
ОТДЕЛ ОБРАЗОВАНИЯ ПО АВИАСТРОИТЕЛЬНОМУ И  
НОВО-САВИНОВСКОМУ РАЙОНАМ  
МУНИЦИПАЛЬНОЕ БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО  
ОБРАЗОВАНИЯ  
«ЦЕНТР ДЕТСКОГО ТВОРЧЕСТВА»  
НОВО-САВИНОВСКОГО РАЙОНА г. КАЗАНИ

Принята на заседании  
педагогического совета  
Протокол № 1  
от « 2 » 09 20 24 года

«Утверждаю»  
Директор МБУДО ЦДТ  
Медведева М.Н.  
Приказ № 36  
от « 2 » 09 20 24 года



ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ  
ОБЩЕРАЗВИВАЮЩАЯ ПРОГРАММА  
«БИЗНЕС КОМПАНИЯ»

Направленность: социально-гуманитарная  
Возраст обучающихся: 14-17 лет  
Срок реализации: 1 год

Автор-составитель:

Соловьева Светлана Викторовна,  
педагог дополнительного образования

КАЗАНЬ 2022

## Оглавление

|                                                                             |    |
|-----------------------------------------------------------------------------|----|
| 1. Пояснительная записка .....                                              | 3  |
| 2. Учебно-тематический план и содержание программы 1 года обучения ....     | 7  |
| 3. Материально-техническое оснащение и условия реализации<br>программы..... | 11 |
| 4. Формы аттестации/контроля<br>.....                                       | 13 |
| 5. Список использованной литературы.....                                    | 14 |

## Пояснительная записка

Данная программа имеет социально-гуманитарную направленность, нацелена на воспитание экономически и финансово грамотных, подготовленных к успешной деятельности в различных сферах и отраслях народного хозяйства, креативных, инициативных, предприимчивых, молодых людей, уверенных в себе и в своих возможностях.

Настоящая программа разработана в соответствии с основными нормативными документами:

1. Закон РФ от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями, вступившими в силу с 29.12.2022 г.)
2. Закон РФ от 31.07.2020 №304-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» по вопросам воспитания обучающихся»
3. Концепция развития дополнительного образования детей до 2030 года, утвержденная Распоряжением Правительства РФ от 31.03.2022 №678-р
4. Федеральный проект «Успех каждого ребенка» национального проекта «Образование», утвержденный Протоколом заседания президиума Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и национальным проектам от 03.09.2018 №10
5. Приказ Министерства просвещения Российской Федерации от 03.09.2019 №467 «Об утверждении Целевой модели развития региональных систем дополнительного образования детей»
6. Закон РФ от 13.07.2020 г. №189-ФЗ «О государственном (муниципальном) социальном заказе на оказание государственных (муниципальных) услуг в социальной сфере (с изменениями и дополнениями, вступившими в силу с 28.12.2022 г.)
7. Приказ Министерства просвещения РФ от 27.07.2022 г. № 629 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам»
8. Методические рекомендации по реализации дополнительных общеобразовательных программ с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий (Письмо Министерства просвещения от 31.01.2022 г. №ДГ-245/06 «О направлении методических рекомендаций»)
9. Санитарно-эпидемиологическими требованиями к устройству, содержанию и организации режима работы образовательных организаций дополнительного образования детей (Постановление Главного государственного санитарного врача Российской Федерации от 28 сентября 2020 г. N 28 г. Москва «Об утверждении санитарных правил СП 2.4.3648-20»)

10. Устав образовательной организации.

Актуальность программы заключается в том, что учащиеся знакомятся с современными видами производства и сфер услуг, современными методами маркетинга и ведения собственного бизнеса.

Педагогическая целесообразность данного вида деятельности основывается на реалиях современной жизни, необходимости людям любых профессий иметь предпринимательские навыки и знания. Программа положительно влияет на становление личности ребенка в целом, на развитие его общих и специальных способностей.

Цель программы

- обеспечить соответствующий возрасту и интересам учащихся уровень теоретической подготовки и практических навыков планирования бизнеса, производственно-бытовой деятельности, маркетинга, бухгалтерского учета, работы с персоналом и информационно-коммуникационным технологиям.

Задачи программы

- *воспитательные* - формирование общественной активности личности, гражданской позиции, культуры общения и поведения в социуме, навыков здорового образа жизни;
- *развивающие* - развитие мотивации к определенному виду деятельности, потребности в саморазвитии, самостоятельности, ответственности, активности, аккуратности;
- *образовательные*:
  - развитие познавательного интереса к чему-либо, включение в познавательную деятельность, приобретение определенных знаний, умений, навыков, компетенции;
  - формирование представления о бизнес-планировании, как важном направлении деятельности фирмы;
  - изучение теории и практики бизнес-планирования в условиях рынка; виды бизнес-планов и цели их разработки;

- усвоение логики и методики составления бизнес-плана предприятия, а также методику разработки типовых разделов бизнес-плана.

В программу принимаются все желающие в возрасте 14-17 лет. Число участников каждого объединения не менее 15 человек. При наличии свободных мест в объединении прием обучающихся осуществляется в течение всего учебного года по результатам собеседования.

Срок реализации программы – один год. Программа рассчитана на 144 часа.

Программа реализуется педагогом в течение всего календарного года, включая каникулярное время.

Форма реализации программы – очная, в особых обстоятельствах допускается реализация образовательной программы или ее части с применением электронного обучения, дистанционных образовательных технологий.

Режим занятий: Дети занимаются 2 раза в неделю по 2 часа. При электронном обучении с применением дистанционных образовательных технологий продолжительность занятия регулируется нормами СанПиН, принятых при работе учащихся за компьютером.

Дополнительная общеобразовательная общеразвивающая программа реализуется в течение всего календарного года, включая каникулярное время. При выполнении дополнительной общеобразовательной общеразвивающей программы организуется работа в пришкольных лагерях, проводятся воспитательно-образовательные мероприятия.

Новизна и отличительные особенности данной дополнительной образовательной программы от уже существующих программ заключаются в том, что она проводится в формате деловой игры, в рамках которой дети организуют реально работающую бизнес-компанию, проходя все этапы от генерации идеи бизнеса до ликвидации компании.

При этом данная программа включает теоретические аспекты современного бизнес - планирования и практические рекомендации к

методике составления различных типов бизнес-планов, а также отдельных разделов как типового, так и специальных бизнес-планов (составленных для определенных целей).

В программе рассматриваются такие понятия, как бизнес-план, его назначение, возможная структура, информационное обеспечение процесса разработки бизнес-плана. Также уделено внимание как аналитическим, так и ключевым разделам бизнес-плана, технологии бизнес-планирования. Особо отмечается место и роль бизнес-плана при управлении предприятием.

В процессе усвоения программы учащиеся получают знания по ряду дисциплин: «Экономическая теория», «Экономика и организация производства», «Менеджмент», «Маркетинг», «Статистика», «Управление персоналом», «Управление предприятием», «Бухгалтерский учет».

*Ожидаемые результаты и способы определения их результативности.*

Данная программа в целом позволит учащимся приобрести и развить личностно-деловые качества и практические навыки:

*Развитие общепрофессиональных навыков:*

- усвоение знаний эффективных современных видов производства и хозяйственных операций;
- ответственность;
- пунктуальность;
- обязательность;
- сотрудничество;
- взаимодействие.

*Работа в команде:*

- умение определить цели совместной работы;
- проявление своих лучших качеств ради достижения общей цели;
- освоение техники межличностного взаимодействия и делового общения;
- приносить удовлетворение и развитие самоуважения и уверенности в себе.

*Конкурентоспособность и лидерство:*

- возможность продемонстрировать полученные знания, навыки и умения в ходе ярмарок-выставок и различных слетов \школьных компаний;

*Социально-психологическая подготовка:*

- уточнение сферы профессиональных интересов;
- получение информации об образовании и профессиональной подготовке;
- практическое применение знаний.

К концу обучения учащиеся будут знать:

- что такое предпринимательская деятельность, предпринимательская деятельность и менеджмент;

будут уметь:

- определять цели и миссию ШК, составлять бизнес – план,
- определять потенциального клиента,
- разрабатывать план производства: объем и график,
- разрабатывать план производства: производственный процесс и издержки,
- разрабатывать план производства: контроль качества и техники безопасности;
- будут владеть методиками проведения рыночных исследований, планирования хозяйственной деятельности;
- получат опыт организации и ведения бизнеса.

Формы подведения итогов и контроля

Для полноценной реализации программы используются следующие способы контроля:

- текущий контроль – осуществляется посредством наблюдением за деятельностью учащегося в процессе занятия (активность на занятии, участие в дебатах, круглых столах, кейс-турнирах). Оценивается педагогом.

Основным средством проверки результатов деятельности учащихся являются итоговые интеллектуальные игры, где они используют полученные знания и навыки участия в интеллектуальных играх.

- промежуточная аттестация – выставка-презентация своего продукта,

технологии изготовления и стратегии маркетинговых мероприятий. Оценивается педагогом.

- итоговая аттестация - выставка-презентация своего продукта, технологии изготовления, учета финансов, технологии подбора кадров, стратегии маркетинговых мероприятий. Оценивается педагогом.

### **Учебно-тематический обучения**

| N<br>п/п | Название раздела,<br>темы               | Количество часов |        |          | Формы<br>аттестации<br>/контроля   |
|----------|-----------------------------------------|------------------|--------|----------|------------------------------------|
|          |                                         | Всего            | Теория | Практика |                                    |
| 1        | Основы бизнеса и предпринимательства;   | 24               | 4      | 20       | Устный опрос                       |
| 2        | Основы маркетинга и исследование рынка; | 24               | 4      | 20       | Кейс-турнир                        |
| 3        | Финансовая грамотность и инвестиции;    | 24               | 4      | 20       | Бизнес-игра                        |
| 4        | Основы бизнес-планирования;             | 24               | 4      | 20       | Кейс-турнир                        |
| 5        | Экономическая теория;                   | 24               | 4      | 20       | Кейс-турнир                        |
| 6        | Экономика организаций;                  | 22               | 4      | 18       | Защита проекта                     |
| 7        | Итоговое занятие                        | 2                |        | 2        | Выставка-презентация своей бизнес- |

|  |        |       |    |     |      |
|--|--------|-------|----|-----|------|
|  |        |       |    |     | идеи |
|  | ИТОГО: | 144ч. | 24 | 120 |      |

### Содержание программы обучения

Раздел 1. Основы бизнеса и предпринимательства– 24 часа

*Теория:* 1. Вводное занятие. Техника безопасности. Понятие «предпринимательская деятельность», ее краткая характеристика;  
 2. Дифференциация понятий «предпринимательство» и «бизнес»;  
 3. Функции предпринимательства;  
 4. Субъекты малого и среднего предпринимательства;  
 5. Физические и юридические лица в предпринимательстве;  
 6. Понятие предпринимательской среды. Внешняя и внутренняя предпринимательская среда;  
 7. Понятие «рынок». Типы конкурентного поведения. Методы конкуренции; 8. Организационно-правовые формы предпринимательства в РФ.  
*Практика:* Организация бизнес-компании, распределение должностей, создание идеи.

Раздел 2. Основы маркетинга и исследование рынка– 24 часа;

*Теория:* 1. Сущность, цели, основные принципы и функции маркетинга;  
 2. Маркетинг и общество;  
 3. Маркетинговая среда и ее структура;  
 4. Система маркетинговых планов;  
 5. Разработка нового товара;  
 6. Цели, задачи и направления маркетинговых исследований;  
 7. Виды, источники и методы сбора маркетинговой информации  
 8. Современные информационные технологии и маркетинговые исследования.  
*Практика:* Исследование рынка относительно своей бизнес идеи.

Раздел 3. Финансовая грамотность и инвестиции – 24 часа;

*Теория:* 1. Финансовый план, страхование;

2. Основные принципы инвестиций;

3. Банки и банковские продукты (депозиты, кредиты, платежи);

4. Налоги.

5. Мошенничество на финансовых рынках.

*Практика:* Составление финансового плана для бизнес-компаний.

Раздел 4. Основы бизнес-планирования – 24 часа;

*Теория:* 1. Теоретические основы бизнеса;

2. Сущность и значение бизнес-планирования;

3. Организация процесса;

4. Понятие, цель и задачи и особенности составления бизнес-плана.

*Практика:* Составление бизнес-плана.

Раздел 5. Экономическая теория – 24 часа;

*Теория:* 1. Общие понятия экономической теории;

2. Этапы развития экономической теории;

3. Собственность как основа производственных отношений;

4. Микроэкономика.

*Практика:* Решение микроэкономических задач на предприятии.

Раздел 6. Экономика организаций – 22 часа;

*Теория:* 1. Характеристика организационно-правовых форм предприятий.

2. Характеристика типов производства

3. Сущность экономической эффективности производства

4. Персонал организации: сущность, состав, классификация.

5. Понятие, состав и структура основных фондов предприятия

6. Понятие, состав и структура оборотных средств организации
7. Основы формирования себестоимости продукции (работ, услуг).

*Практика:* Подбор персонала и написание проекта.

Раздел 7 Итоговое занятие – 2 часа

*Практика:* Выставка-презентация проектов. (Команда презентует свою бизнес-идею, поясняет какие шаги будут сделаны для его осуществления, поясняет уже осуществленные и планируемые маркетинговые мероприятия, технологические разработки, финансовое обоснование, подбор кадров).

### **Условия реализации программы:**

Занятия должны проходить в просторном, проветренном помещении, соответствующем санитарно-гигиеническим нормам (температурный режим, световой режим и т.д.).

#### *Материально-техническое обеспечение*

- кабинет для занятий;
- интерактивная доска;
- раздаточный материал;
- интернет ресурсы.

### **Методическое обеспечение программы.**

Реализация программы предполагает различные формы занятий, которые зависят от уровня подготовленности детей, года обучения, содержания тем. Преимущественно используются игровые формы обучения, распределение должностей членов бизнес компании проводится матричным способом, учитывая хобби каждого члена команды.

## Список литературы

1. Березина Е.В., Лебедев К.В., Плужнова Н.А., Прохорова Л.В., Федин А.В. Инновационная деятельность в Российской Федерации.// Статистика науки и образования. Выпуск 4. Инф.-стат. мат. – М.: ФГБНУ НИИ РИНКЦЭ, 2017. – 92 с.
2. Бутримова Н.В. Проблемы подготовки кадров для управления в малом бизнесе// Университетский комплекс как региональный центр образования, науки и культуры: материалы Всероссийской научно-методической конференции (г. Оренбург, 04-06 февраля 2015г.) г. Оренбург: Издательство Оренбургского государственного университета, 2015. С. 1168-1171.
3. Городникова Н. В., Гохберг Л.М., Дитковский К. А. и др. Индикаторы инновационной деятельности: 2018 : статистический сборник /Нац. исслед. ун-т И60 «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2018. – 344 с.
4. Федотов Д.Ю., Невзорова Е.Н., Орлова Е.Н., Налоговый метод расчета величины теневой экономики российских регионов // Финансы и кредит, - 2016 с. 20-33
5. Хаертдинова А.А. Подходы к определению параметров теневой экономики: Сб. научных трудов материалов всероссийской научной конференции «Россия: общество, власть, государство». Казань: Центр инновационных технологий, 2008. –Т.2. – с. 369–375.

### Упражнение “Без командира”

Нередко нам приходится встречаться с людьми, которые, кажется, только и ждут, чтобы ими руководили. Их кто-то обязан организовывать, направлять, так как проявить собственную инициативу (и затем отвечать за свои решения и поступки) люди подобного типа боятся. Есть и другой тип – неуёмные лидеры. Эти всегда знают, кто и что должен сделать. Без их вмешательства и заботы —мир непременно погибнет. Понятно, что и мы с вами принадлежим либо к ведомым, либо к лидерам, либо к какой-то смешанной – между тем и другим типом – группе.

В задании, которое вы попробуете сейчас выполнить, тяжело придётся и явным активистам, и крайним пассивистам, потому что никто и никем не будет руководить. Абсолютно. Весь смысл упражнения в том, что при выполнении той или иной задачи каждый из участников сможет рассчитывать исключительно на свою смекалку, инициативу, на свои силы. Успех каждого станет залогом общего успеха.

Итак, с этой минуты каждый отвечает только за себя! Любой контакт между участниками запрещён: ни разговоров, никаких знаков, ни хватания за руки, ни возмущённого шипения – ничего. Работаем молча, Максимум – взгляд в сторону партнёров: учимся понимать друг друга на телепатическом уровне!

- Прошу группу построиться в круг. Каждый слышит задание, анализирует его и пытается решить, что ему лично предстоит сделать, чтобы в итоге группа максимально точно и быстро встала в круг.

Очень хорошо! Вы обратили внимание, что у некоторых прямо руки чесались, так хотелось кем-нибудь поуправлять. А кто-то из вас стоял в полной растерянности, не зная, что предпринять и с чего начать. Продолжим тренировать личную ответственность.

Постройтесь, пожалуйста:

- в колонну по росту
- в два круга
- в треугольник
- в шеренгу по росту
- в четыре колонны с одинаковым количеством участников
- в шеренгу от самых светлых до самых тёмных волос

В живую скульптуру Звезда, Медуза, Черепаха.

Обсуждение:

Скажите, можно ли было это упражнение назвать тестом на лидерство и почему?

- Подумайте и скажите кто из вас лидер по натуре?
- Легко ли вам было отказаться от руководящего стиля поведения?
- Каковы были ощущения людей, которые привыкли быть ведомыми?
- Тяжело остаться вдруг без чьих бы то ни было советов, указаний?

- Как вы понимали, верны ваши действия или ошибочны?
- Понравилось ли вам отвечать за себя и самостоятельно принимать решения?

## Приложение №2

### Создаем фирму

Деловые игры – это творческая, эмоциональная и динамичная форма обучения. Данная игра позволяет учащимся на практике усвоить процесс создания фирмы. Игра может проводиться в рамках потока, школы и межшкольного соревнования. Существенной особенностью является то, что игра может использоваться и как форма закрепления изученного ранее материала, и как способ повышения интереса к экономическим дисциплинам (без специальной подготовки). В первом случае условия игры могут усложняться в зависимости от возрастной группы и степени усвоения учащимися соответствующих тем.

Идея игры состоит в последовательном прохождении 5 условных этапов создания фирмы и напоминает старую добрую игру «по станциям». Вариации проведения зависят от конкретных целей или события, к которому может быть приурочена игра. Также возможен вариант, когда командам дается один определенный продукт (например, галстуки), а команды создают фирму для его производства и реализации. В дополнение могут предоставляться материалы для создания условного образца продукции. В конечном счете, все зависит от фантазии организаторов и участников.

Цель игры - обучение в игровой форме основным понятиям в области предпринимательской деятельности; - демонстрация учащимся на упрощенной модели этапов создания фирмы; - опыт делового общения, работы в команде; - тренинг быстрого принятия решений методом «мозгового штурма»; - развитие лидерских и творческих качеств участников; - мотивирование школьников к изучению экономических дисциплин.

Ход игры. Учащиеся объединяются в команды по 5-8 человек. Команды последовательно проходят 5 этапов создания фирмы. Каждый этап имеет жесткие временные ограничения – максимум 15-20 минут, хотя при

возможности сроки могут быть увеличены.

### Формирование бизнес-идеи.

**1 этап:** Команды знакомятся с понятиями: предпринимательская деятельность, бизнес-идея, инновация. Участники должны принять решения о том, какой продукт или услугу они будут производить, и обосновать, насколько реален и актуален их выбор. Команде объясняют цель данного этапа, затем участники знакомятся с понятиями, необходимыми для формирования собственной бизнес-идеи. (Максимум 5 мин.) 2. Участники совещаются и формулируют идею открытия своего бизнеса, отвечая на вопросы: что они собираются производить, насколько инновационной является их идея, обосновывают реальность своих планов. (Максимум 10 мин.) 3. Презентация бизнес-идеи команды. (Максимум 5 мин.) Цель этапа Формирование бизнес-идеи – это начальный этап создания бизнеса. От выбора бизнесидеи (то есть выбора «что производить?», какой товар или услугу) зависит успех фирмы в целом. Команды представляют себя - свое название, определяют товар или услугу своей фирмы, обосновывают свой выбор, представляют на бумаге или на доске эскизы своего товара/услуги. Термины Предпринимательство – это инициативная, самостоятельная деятельность, направленная на получение прибыли, связанная с несением риска, осуществляемая от своего имени под имущественную ответственность. Бизнес-идея – это общее представление о возможном товаре или услуге, которые фирма могла бы, по ее мнению, предложить рынку. Инновация – это нововведение, выступающее в виде нового товара/услуги или новой технологии. Бизнес-идея может не содержать инновации, а заключаться в создании уже существующего (аналогичного) товара по существующей технологии.

**2 этап: «Организуй!».** Создание фирмы. Команды знакомятся с понятиями: фирма, организационные формы фирм, уставный капитал.

1. Знакомство с понятиями и целью этапа. (Максимум 5 минут) 2.

Определение организационной формы фирмы и обоснование этого выбора, назначение (выборы) главы фирмы. (Максимум 7 минут) 3. Презентация полученных результатов. Выступление может помочь проявить свои лидерские качества выбранному руководителю фирмы. (Максимум 5 минут)

**3 этап: «Планируй!».** Создание бизнес-плана. Команды знакомятся с понятиями: бизнесплан и его разделы. Команды должны представить и обосновать разработанные ими основные положения планов производства, маркетинга и финансов.

1. Команды знакомятся с целью этапа и терминами. (Максимум 5 минут)  
2. Обсуждение и формулирование основных вопросов бизнес-плана. (Максимум 5 минут)  
3. Презентация результатов. (Максимум 5 минут) Цель этапа Участники должны определить основные показатели, необходимые для начала производства. Во-первых, необходимо четко обозначить целевую группу потребителей и часть рынка, на которой планируется вести хозяйственную деятельность – бизнес. Во-вторых, команды определяют себестоимость единицы продукции и в соответствии с ценами конкурентов определяют свою цену товара / услуги. В-третьих, участники обсуждают плановый объем производства, то есть предполагаемое количество товаров и услуг на начальном этапе, и определяют планируемую прибыль. Конечно, бизнес-план – это большой документ и его разработка не дело пяти минут. Однако в нашей игре на данном этапе команды решают первостепенные вопросы, необходимые для начала работы любой фирмы.

**4 этап: «Создай!».** Организация производства. Команды знакомятся с понятием «технология» и представляют свое видение производственного процесса фирмы.

1. Знакомство с понятиями и целью этапа. (Максимум 5 минут)  
2. Разработка технологии производства фирмы. (Максимум 5 минут)  
3. Представление технологии производства фирмы. (Максимум 5 минут) Цель этапа Командам необходимо пошагово разработать технологию производства своей продукции. В результате участники смогут определить необходимое

количество и стоимость оборудования, станков, помещений (основного капитала), количество и стоимость сырья и материалов (оборотного капитала), а также количество работников и их квалификацию.

**5 этап: «Заработай!».** Сбыт продукции. Команды знакомятся с понятиями: сбыт, организация и стимулирование сбыта. Представляют рекламную компанию своего продукта или услуги.

1. Участники знакомятся с понятиями и целью этапа. (Максимум 5 минут) 2. Команды разрабатывают систему сбыта продукции. (Максимум 5 минут) 3. Презентация результатов. (Максимум 5 минут) Цель этапа Успех фирмы определяется, прежде всего, ее прибылью. Прекрасный товар/услуга, удачно организованное производство может не дать результатов, если не продумать систему сбыта продукции. Таким образом, команды должны решить каким образом они будут организовывать сбыт: прямые продажи, розничная или оптовая торговля, использование торговых агентов, и, конечно, как они будут стимулировать спрос на свою продукцию (акции, реклама). Во время предоставления результатов желательно красочное представление собственных рекламных компаний или акций с иллюстрациями на бумаге или на доске.

### Приложение №3

#### Термины

**Бизнес-план** – это программа деятельности организации на определенный период времени, содержащая информацию о самой организации (проекте), производимых товарах, плане их производства и сбыта, анализ рынка, план маркетинга, а также организационный и финансовый план, включая оценку эффективности и рисков проекта.

**Динамика рынка** - характеристика изменения основных параметров рынка (его объема, структуры, уровня продаж и т.п.), отражающая скорость их изменения, интенсивность и основные тенденции.

**Доля рынка** - доля компании в объеме продаж на данном рынке. Позволяет оценить конкурентные позиции производимого/реализуемого компанией товара.

**Инвестиции** - денежные средства, ценные бумаги и/или иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности с целью извлечения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.

**Инвестиционная деятельность** - вложение инвестиций и осуществление практических действий с целью получения прибыли и/или достижения иного полезного эффекта.

**Инвестиционная привлекательность** - интегральная характеристика объектов инвестирования с позиций их перспективного развития, доходности инвестиций и уровня инвестиционных рисков.

**Инвестиционный проект** - план вложения средств с целью получения прибыли.

**Инвестор** - субъект инвестиционной деятельности, осуществляющий вложение собственных или заемных средств в форме инвестиций.

**Индекс потребительских цен** - индекс, характеризующий изменение во времени общего уровня цен на товары и услуги, приобретаемые населением для непроизводственного потребления. Он измеряет отношение стоимости фиксированного набора товаров и услуг в ценах текущего периода к его стоимости в ценах предыдущего (базисного) периода.

**Инфляция** - повышение общего уровня цен с течением времени.

**Капитальные вложения** - инвестиции в основные средства (основной капитал), в т.ч. затраты на новое строительство, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий, приобретение оборудования, машин, инструмента, инвентаря и проч.

**Конкурентная среда** - рынок или его сегмент, где предприятие ведет борьбу за потребителей, поставщиков, партнеров и преобладающее положение на рынке.

**Конкурентоспособность предприятия** - уровень экономического, технологического и финансового потенциала предприятия, обеспечивающего ему возможность конкурировать со своими соперниками, поставляющими на те же рынки аналогичные товары или стремящимися

проникнуть на рынок.

**Маркетинг** - это деятельность, которая управляет продвижением товаров и услуг от производителя к потребителю. Под маркетингом также понимается деятельность по изучению текущего рынка сбыта.

**Маркетинговое исследование** – деятельность по изучению рынка, спроса и предложения, поведения потребителей, рыночной конъюнктуры, динамики цен с целью лучшего продвижения своих товаров на рынок, увеличения их сбыта, продаж.

**Налог** - обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований.

**Позиционирование товара на рынке** - разработка комплекса маркетинга, направленного на определение места нового товара в ряду существующих товаров и обеспечение ему отличного от других, желательного места на рынке с целью достижения конкурентоспособного положения на рынке.

**Реклама** - информация, распространенная любым способом, в любой форме и с использованием любых средств, адресованная неопределенному кругу лиц и направленная на привлечение внимания к объекту рекламирования, формирование или поддержание интереса к нему и его продвижение на рынке.

**Рентабельность инвестиций (PI)** показывает сколько денежных единиц результата возникает с одной денежной единицы инвестиционных затрат с учетом разновременности денежных потоков и ценности капитала во времени.

**Риск** - опасность отклонения от предполагаемой цели, приводящая к возникновению непредвиденных потерь прибыли, дохода или имущества, денежных средств, других ресурсов в связи с неблагоприятными обстоятельствами.

**Рынок** - совокупность существующих и потенциальных продавцов и покупателей товара.

**Рыночная ниша** - участок рынка, где предприятие, благодаря своему товару или уникальной форме обслуживания потребителей, не имеет сильных

конкурентов и может рассчитывать на коммерческий успех.

**Сегмент рынка** - часть рынка, охватывающая совокупность потребителей, одинаково реагирующих на потребительские свойства товара или на один и тот же набор побудительных стимулов маркетинга.

**Срок окупаемости инвестиций (простой)** - продолжительность периода от начального момента до дня, когда чистый доход от вложений капитала станет равным величине вложений. За начальный момент может приниматься либо начало реализации проекта, либо начало финансирования, либо начало операционной деятельности, о чем необходимо делать ссылку.

**Срок окупаемости инвестиций (дисконтированный)** - период времени, в котором чистый доход с учетом его стоимости во времени станет равен инвестиционным затратам проекта. Здесь обязательно указывать, что принято за начальный момент отсчета - начало реализации проекта, начало финансирования, начало операционной деятельности и т.п.

**Ставка дисконтирования** – это выраженный в процентах показатель, отражающий темпы снижения ценности денежных ресурсов с течением времени с точки зрения стороны, принимающей решение о реализации проекта.

**Финансирование** – обеспечение предприятия или предпринимателя необходимыми финансовыми ресурсами. Финансирование может быть осуществлено как из собственных, так и из внешних источников, например, в виде кредитов и займов.

**Финансовая реализуемость инвестиционного проекта** - это обеспечение такой структуры денежных потоков проекта, при которой на каждом шаге расчета имеется достаточное количество денег для его продолжения.

**Эффективность инвестиционного проекта** - экономическая категория, отражающая соответствие проекта целям и интересам участников проекта.